**Nom de l’empresa: SabaDevs**



**PLA D’EMPRESA**

**Noms dels emprenedors: Víctor Sánchez i Óscar Gómez**

**DNI: 48197654G i 49222336J**

**Data: 18/05/2018**

 

Amb el suport de:



**1. PRESENTACIÓ DEL PROJECTE**

## 1.1 Dades personals de l’equip promotor

* **Dades personals dels emprenedors**

****

* **Nom i cognoms:** Víctor Sánchez Rubio
* **D.N.I.:** 48197654G
* **Data de naixement:** 03/05/1996
* **Adreça:** C/d ’Agustina d’Aragó 2, 4º-3ª 08203 Sabadell, Barcelona
* **Mòbil:** 661837375
* **Correu electrònic:** [victor-saru@hotmail.com](mailto:victor-saru@hotmail.com)



* **Nom i cognoms:** Óscar Gómez Fernández
* **D.N.I.:** 49222336J
* **Data de naixement:** 22/02/1997
* **Adreça:** C/ de Casp 22, Esc. F, 1º - 2ª 08204 Sabadell, Barcelona
* **Mòbil:** 661837375
* **Correu electrònic:** victor-saru@hotmail.com

* **Formació i experiència de l’equip promotor**

Tota la nostra experiència recau en l’ assolit en les matèries de FOL i EIE del SMX Grau Mitjà.

## 1.2 Motivacions i origen de la idea

La primera idea de totes va ser la d’una app per **crear i organitzar tornejos**, ja que entre amics mancàvem d’un bon registre i control d’aquests. Va ser més per suplir una necessitat personal que una altre cosa. L’idea estava bé, però potser com a treball final era **massa simple.**

Més endavant, ens vam trobar amb que en la gran majoria de centres esportius i escoles, **els entrenadors no portaven cap constància de les activitats i entrenaments que realitzava.** Degut a això, en cas de que l’entrenador en qüestió no tingués bona memòria, podia produir-se que s’oblidés de l’entrenament de la setmana passada i en general, **no tingues una bona constància** del que fa amb els seus alumnes.

Tenint en compte això, vam canviar la nostra idea d’app anterior per una altre que solucionés el problema esmentat abans, fent així que tinguéssim una app **molt més complexa** entre mans.

**Coach Manager** es una aplicació destinada a entrenadors esportius que busca que aquests puguin gestionar els seus entrenaments i alumnes de la forma **més ràpida i senzilla possible.**

## 1.3 Descripció de l’activitat

* **Quin tipus d’activitat es durà a terme?**

En SabaDevs, ens dedicarem a **desenvolupar software per a plataformes informàtiques i mòbils.**

* **Data prevista d’inici de l’activitat?**

La nostra instancia com a empresa començaria el **4 de juny.**

* **Quin producte / servei es vendrà?**

Vendrem tot el **software que desenvolupem.**

* **En quin local? (adreça, barri, situació, etc.)**

Ens ubicaríem en el **viver d’empreses CEI Can Roqueta**, situat a l’ avinguda de Can Bordoll número 119.

Ens va agradar el que vam veure en la visita i considerem que allà ens **assessorarien en el que necessitéssim** i com a principiants en aquest món, considero que no podríem **començar i ubicar-nos en un millor lloc**.

**2. PLA DE MARKETING**

**2.1 Punts fots de l’empresa**

Els nostres punts forts serien que desenvolupem aplicacions que **supleixen necessitats** i a més, són lo més **funcionals, completes i senzilles possibles** i que donat a la reduïda plantilla, donem un **tracte més personal i personalitzat** que qualsevol altre empresa.

**2.2 Anàlisi del mercat**

Amb la nostra actual i única aplicació, Coach Manager, els nostres clients potencials serien **entrenadors / monitors** **esportius** de qualsevol tipus i lloc. Primer ens agradaria que s’estengués per Sabadell per rebre feedback més proper.

Si mirem de cara al futur, sent una empresa que s’encarrega de desenvolupar software, podríem desenvolupar **una altre aplicació suplís un altre necessitat general** o una altre empresa ens podria contactar per **fer-li un software**.

En aquest aspecte, el nostre client potencial pot ser **qualsevol**, ja que el desenvolupament de software ho avarca pràcticament tot.

**2.3 Anàlisi de la competència**

Hem estat investigant altres aplicacions similars a la nostra i hem arribat a tres conclusions.

1. La gran majoria d’apps, són destinades **únicament a entrenadors de futbol**.

Exemples: FourFourTwo StatsZone, Ejercicios Fútbol Base i Fútbol Coach.

1. Les apps de gestió general com la nostra, solen incloure també la **gestió de recursos, comptes, recursos, etc**... I compten amb interfícies **molt carregades**, plenes de opcions que poden confondre al consumidor a l’hora de realitzar la tasca més simple.

Exemples: Trainer UP, Training Cloud, Train2Go.

1. Les apps de gestió general compten amb **subscripcions molt cares**.

**2.4 Avantatge competitiu**

La nostra app **soluciona els tres problemes esmentats abans**: és d’ús general, compta amb una interfície molt més simple i personal, i les seves subscripcions son moltíssim més barates.

## 2.5 Configuració del marketing-mix del projecte

### 2.5.1 Producte/ Servei

* **Característiques principals del producte**
* Pot utilitzar-lo qualsevol entrenador / monitor, sigui de l’esport que sigui.
* Molt fàcil d’utilitzar i amb una interfície molt neta.
* Expandible i personalitzable segons l’usuari necessiti.
* Tracte molt personal en cas de qualsevol problema amb l’app.
* Preus molt més baixos.

### 2.5.2 Política de preus

La nostra política de preus consistirà en deixar un **mes d’ús gratuït de prova** amb permisos per gestionar fins a 20 alumnes.

Acabat el mes, per poder seguir utilitzant l’aplicació, l’usuari tindrà que **escollir entre dues subscripcions:**

* **Amateur**: Pot gestionar fins a 20 alumnes. Preu de 2,99€ al mes.
* **Professional**: Alumnes il·limitats. Preu de 9,99€ al mes.

La nostra idea és, amb els anys, quan tinguem a la gent ben “enganxada” a l’app, **pujar aquestes tarifes**, per així crear necessitat i guanyar més.

Taula de tarifes:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Mes de prova** | **Amateur - 2.99€ / Mes** | **Professional - 9.99€ / Mes** |
| Limitat a 20 alumnes. | Limitat a 20 alumnes. | Alumnes il·limitats. |

### 2.5.3 Promoció i publicitat

En quant a la publicitat, primer tiraríem del **“boca a orella” amb el centre** (exposicions, suggerir-la als monitors del centre, etc..), però ens publicitariem principalment **usant xarxes socials.**

### 2.5.4 Canals de distribució/ comercialització

Sent una app feta en Android, el seu canal de distribució serà la **Play Store**.

Ens agradaria llençar-la en **iOS** mitjançant l’App Store en un futur.

**3. PLA OPERATIU**

## 3.1 Recursos necessaris

* **Recursos infrastructurals**

En quant a infraestructura, com ens ubicaríem en el viver CEI Can Roqueta, no ens tindríem que preocupar per el **preu d’un local ni en les seves reformes, llum, etc...**

L’estància allà pot anar dels **120€ als 641 € mensuals.**

* **Recursos materials**

No es material en sí, però el nostre únic recurs material seria la compra d’un **servidor mitjançant Amazon AWS.**

En quant a preus, hem de contactar amb ells per a que ens donin un pressupost.

* **Recursos humans**

L’empresa constarà en un principi de **nosaltres dos**, els quals treballarem **a jornada completa** i el nostre sou serà el que guanyem amb el nostre software, òbviament.

Si en un futur guanyéssim el necessari per poder contractar més gent, ho faríem sens dubtar-lo.

## 3.2 Previsió de vendes

Hem fet una previsió de 300 usuaris el primer any, dels quals pagarien la subscripció Amateur uns 220 i la subscripció Premium uns 30.

Així quedarien els comptes:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Anuals** |  | **Mensuals** |  | **Diaris** |
| 11.490€ |  | 957,5€ |  | 3,32€ |

**4. ASPECTES LEGALS**

## 4.1 Forma jurídica

La forma jurídica seleccionada es la d’**Empresari Individual**.

He optat per constituir-me com empresària individual donat que les característiques d’aquesta forma jurídica són les que millor s’adeqüen al meu perfil emprenedor i a la meva idea de negoci. Els trets més destacats d’aquesta forma jurídica són:

* És aquella persona física que realitza una activitat econòmica organitzada i continuada.
* No existeix separació entre el patrimoni de l’empresa i el patrimoni personal.
* Els rendiments que s’obtenen a l’empresa s’inclouen a l’Impost de la Renda de les Persones Físiques (IRPF).

**Avantatges**

* + Els tràmits de constitució són més senzills i menys costosos que en d'altres formes jurídiques.
  + No precisa de gran inversió, només el capital mínim per a les primeres despeses.
  + Fiscalment és aconsellable quan els rendiments nets de l'activitat són inferiors a cert import (fins a 50.000€ aprox.) ja que el tipus mig aplicable és inferior al 25% que s’aplica a les societats. De tota manera, s’han de tenir en compte les circumstàncies personals del contribuent per decidir la millor opció (estat civil, fills, etc.).
  + Pot estar subjecte a tributació per estimació objectiva, sistema més simple i en alguns tipus d'activitats més beneficiós.
  + Els autònoms que tinguin dret a atur poden demanar l'abonament trimestral de les quotes de Seguretat Social.

**Desavantatges**

* + L'empresari autònom té responsabilitat il·limitada, respon dels deutes de la seva activitat amb el seu patrimoni empresarial i amb el personal. Si l'empresari està casat els deutors també poden atacar contra els béns en règim de guanys.

* + Quan els rendiments nets de l'activitat siguin superiors a uns 50.000€ aproximadament, fiscalment són més aconsellables altres formes jurídiques ja que els autònoms tributen progressivament pels seus ingressos fins a un tipus marginal màxim del 43%.

## 4.2 Tràmits Empresari Individual

1. Alta a Hisenda: declaració Censal d’Agència Tributària
2. Alta en el règim especial d'Autònoms de la Seguretat Social

En cas de necessitar un local o despatx, s'han de fer també els tràmits següents:

1. Consultes sobre els requisits que ha de complir un local per desenvolupar la nostra activitat. No és obligatori, però sí que és convenient.
2. Llicència municipal d'obertura
3. Llicència per a la col·locació d’un rètol a la façana de l’establiment
4. Llicència d'obres
5. Comunicació d'Obertura del Centre de Treball
6. Compra del llibre de visites
7. Fulls de reclamació / denúncia

En cas de contractar treballadors s'han de fer també els tràmits següents:

1. Avaluació de riscos i planificació preventiva
2. Alta Seguretat Social
3. Comunicació dels contractes laborals

## 4.3 Obligacions fiscals

* **IRPF:** Els rendiments de l'empresari individual tributen per l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques. Existeixen dos règims de determinació diferents segons les activitat econòmiques:

M’acolliré al règim de:

(escolliu Estimació Directa Simplificada o Estimació Objectiva i esborreu

l’explicació l’ altre)

* + **Estimació directa**: el rendiment s'obté com a diferència entre els ingressos i les despeses. Modalitat simplificada: Es tracta d'un sistema de determinació de rendes empresarials menys complex, que es distingeix per la diferent determinació de les despeses deduïbles.
  + **Estimació objectiva**: els rendiments estan prèviament determinats en funció de l'activitat i d'una sèrie de variables (personal assalariat, personal no assalariat, potència elèctrica, taules, etc.). Només és aplicable a algunes activitats determinades pel Ministeri d'Economia amb certes limitacions en quant al nombre de persones ocupades el volum de rendiments íntegres del contribuent pel conjunt d'activitats econòmiques, i l’import de les adquisicions de béns i serveis i sempre que no es desenvolupin parcial o totalment fora del territori d’aplicació de l’impost.

* **IVA:** Estan obligats a efectuar la declaració de l'IVA els empresaris i professionals que realitzen lliuraments de béns o prestació de serveis subjectes a l'impost.

Hi ha una modalitat d' IVA simplificada que en general va lligada al règim d'estimació objectiva que també predetermina la quota anual d'IVA meritada durant tot l'any pel contribuent.

## 4.4 Obligacions comptables

(esborrar quadres que no reflecteixen el règim escollit)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Activitats empresarials | Règim d’estimació simplificada | directa | * • | Registre de vendes i ingressos.  Registre de compres i despeses.  Registre de béns d’inversió. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Activitats empresarials | Règim d’estimació objectiva  (mòduls) | * • | Conservar les factures emeses i rebudes.  Conservar els justificants dels signes o mòduls aplicats.  Registre de béns d’inversió i/o Registre de vendes o ingressos, quan s’apliquen amortitzacions i/o quan el rendiment es determina tenint en compte el volum d’operacions. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Activitats professionals |  | Llibre registre d'ingressos (conservar factures).  Llibre registre de despeses (conservar factures). |
|  | • | Llibre registre de béns d'inversió. |
|  | • | Llibre registre de provisions de fons i suplerts. |

## 4.5 Seguretat Social

El règim especial de treballadors per compte propi o autònoms, estableix l'afiliació obligatòria per als espanyols majors de 18 anys, que resideixen i exerceixen normalment activitat en territori de l'Estat espanyol i que, per la naturalesa d'aquesta activitat, no han d'estar inclosos en altres règims de la Seguretat Social: agrari i treballadors del mar.

El treballador autònom està obligat a cotitzar des del primer dia del mes en què inicia la seva activitat i la **quota mínima** a ingressar a la Seguretat Social serà de 262 €/mes aprox.

**5. PLA ECONÒMIC I FINANCER**

## 5.1 Finançament

La inversió necessària per a desenvolupar aquest projecte empresarial és de **X.XXX,XX €.** Aquesta inversió es finançarà amb els següents recursos:

|  |  |
| --- | --- |
| **INVERSIÓ I FINANÇAMENT INICIAL** | |
| **Immobilitzat** | **€** |
| **Actiu Corrent** | **€** |
| **Total inversió necessària** | **€** |
| **Capitalització ( si és el cas)** | **€** |
| **Fons propis** | **€** |
| **Finançament aliè** | **€** |
| **Total finançament** | **€** |

(Adjunteu en un document d’ Excel apart els quadres del pla financer : pla d’ inversió i finançament, pla de tresoreria i compte de resultats a tres anys)

# ANNEX

(Annexeu informació de suport com CV, contractes de lloguer, de traspàs, pressupostos, factures, plànols...)

**(Currículum vitae) Nom i Cognoms**

DNI:

Adreça:

Data de naixement:

Telèfon de contacte:

E-mail:

**Formació**

−

−

−

−

−

**Experiència laboral**

−

−

−

−

−

**Idiomes**

−

−

−

−

−