



**PLA D’EMPRESA**

**Nom de l’empresa: SabaDevs**

**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 ens costaria uns **120€ mensuals.**

* **Recursos materials**

No son materials en sí, però els nostres recursos materials serien la compra d’un **compte de desenvolupador de Google Play** (25 dòlars, 20€ aprox.) i d’un **servidor Amazon EC2** mitjançant Amazon AWS.

En quant a preus del servidor, 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 nostra forma jurídica seria la de **Societat Limitada (SL)**. Considerant que la responsabilitat de l’empresa serà del 50% a parts iguals, un dels dos s’establirà com a autònom durant el primer any acollint-se a les reduccions per edat (50€/mes) establertes en el règim d’autònoms de 2018. En el segon any d’exercici/activitat, serà l’altre soci qui assumirà el règim d’autònom aprofitant igualment les reduccions citades.

**Motius per seleccionar aquesta forma jurídica:**

* Som una empresa conformada **principalment per nosaltres dos**, no planegem començar amb més plantilla.
* Relativa **senzillesa pel que fa a tràmits burocràtics**, tant en la constitució com en el funcionament, amb una gestió més senzilla que la d'una societat anònima.
* Capital social mínim exigit **relativament baix**, 3.000 €, que a més un cop desemborsat pot destinar-se a finançar inversions o necessitats de liquiditat.
* Amb una societat, l'autònom pot **fixar-se un sou i desgravar com a despesa**.
* Les societats tenen **més facilitat d'accés al crèdit bancari** ja que als bancs els ofereixen una millor informació sobre el seu funcionament i a més el fet de ser Societat sol oferir una **millor imatge**.

## 4.2 Tràmits Empresari Individual

Ens tindríem que **donar d’alta a Hisenda**, concretament a la declaració censal d’Agència tributària, i qui es declarés com a autònom, per tal de establir-nos com a societat limitada, tindria que **donar-s’hi d’alta al règim especial d’autònoms de la seguretat social.**

Donat que ens allotjaríem en el viver d’empreses CEI Can Roqueta**, no necessitaríem encarregar-nos** de tràmits com per exemple, els requisits que ha de complir el nostre local, llicència per col·locar un rètol en la façana del nostre establiment, etc...

El que sí que faríem seria posar **fulls de reclamació / denúncia** en la nostra pàgina web.

A partir del segon any, tenim previst realitzar els següents tràmits en cas de que s’incorporés un **nou treballador a jornada sencera**:

* Avaluació de riscos i planificació preventiva
* Alta Seguretat Social
* Comunicació dels contractes laborals

Durant el primer any d’ activitat, establirem **convenis de col·laboració** amb els centres educatius / formatius (CCFF) de la nostra població en relació a la formació en pràctiques dins de la nostra empresa.

## 4.3 Obligacions fiscals

Per calcular el **IRPF** de cadascú, ens acollirem al règim de **l’estimació directa**, amb el qual el rendiment s'obté com a diferència entre els ingressos i les despeses.

En quant a l’**IVA**, amb les apps passa el següent:

* Si la compren en Espanya, s’aplicarà **l’IVA general del 21%.**
* Si la compren dins de l’UE i no son empresaris, s’aplicarà **l’IVA del país en qüestió.**
* Si la compra un empresari dins de l’UE que no disposi de VAT, s’aplicarà un **0% d’IVA.**
* Si la compren fora de la zona euro, **no s’aplicarà IVA.**

## 4.4 Obligacions comptables

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

## 4.5 Seguretat Social

Ens registrarem en la Seguretat Social com a **autònom** i **empleat**.

**5. PLA ECONÒMIC I FINANCER**

## 5.1 Finançament

La inversió necessària per a desenvolupar aquest projecte empresarial és de **€.**

|  |  |
| --- | --- |
| **INVERSIÓ TOTAL** | |
| **Lloguer CEI Can Roqueta** | **120€ / mes** |
| **Compte desenvolupador Google Play** | **20 €** |
| **Capital social mínim** | **3.000 €** |
| **Amazon EC2** | **?** |
| **Total** | **3140 €** |