

CAFFÉ ADVICE

-Proyecto empresarial sobre relaciones sociales y ayudas para personas con problemas al relacionarse.

PROMOTORES

-Atena Matrache
-Roberta Crisan

"Se adjunta el proyecto empresarial completo en una carpeta con el nombre de la empresa en formato web (abrir con index)"

ÍNDICE

- Introducción
- Nombre de la empresa
- Idea del negocio elegida
- Promotores
- Partes del proyecto

Introducción

Nuestro proyecto empresarial, es un proyecto social ya que va proyectado a la sociedad y a las personas. Es un proyecto destinado al ocio, al entretenimiento, y a la ayuda a personas que tienen dificultad en relacionarse, como serían los solteros, las mujeres maltratadas o mujeres y hombres con algún tipo de discapacidad.

Nuestra empresa estaría compuesta por una página Web con algunos apartados importantes para poder buscar y encontrar personas con las que hablar, aconsejar, esta Web tendrá un apartado para mujeres que han sufrido maltratos para que entre ellas se puedan relacionar y aconsejarse mutuamente, en otro apartado también habrá un psicólogo para poder aconsejar. Nuestra empresa también tendría un lugar físico para poder quedar con las personas y poderse conocer mejor, este espacio sería una especie de bar, cafetería donde poder hablar tranquilamente y tomar algo, la cafetería estará situada en el centro de Zaragoza ya que es un lugar muy transitado y no estará especialmente hecha para las personas que se han encontrado en la página Web, sino que la cafetería abrirá sus puertas para cualquier persona como si fuera una cafetería normal, aunque tendrá programas especiales para aquellos que se han encontrado desde la página Web.

Creemos que nuestro proyecto es bastante bueno y atraerá al público ya que en Zaragoza no hay aun un proyecto así, hay páginas Web para buscar pareja pero pensamos que nuestro proyecto se diferenciara de los demás ya que habrá novedades en la página Web y también hay un lugar físico para encontrarse.

NOMBRE Y LOGOTIPO DE LA EMPRESA

Cuando elegimos el nombre de la empresa quisimos que fuera un nombre representativo que fácilmente se pudiese recordar y así elegimos *caffé advice* que significa café consejero, ya que nuestra empresa no trata solo de quedar y ligar sino que también de relacionarse, aconsejarse entre mujeres y hombres que han sufrido en sus pasadas relaciones o que tengan alguna discapacidad.

Queremos que nuestra empresa tenga nombre inglés porque así lo entiende todas las personas que vengan de otros países ya que la lengua inglesa en nuestros tiempos es muy importante y queremos que personas extranjeras o que vengan de visita a Zaragoza elijan pasar por nuestra cafetería.

Estos son algunos nombres que pensamos para nuestra empresa:

old single café: muy expresivo pero es largo y difícil de recordar, lo cual nos traería problemas para ser recordados en la clientela

meeting café: este nombre quedaba un poco ridículo, puesto que ya existe una página Web con este nombre.

Lo más difícil nos resultó encontrar un logotipo para nuestra empresa, queríamos que fuera algo expresivo y sencillo para que se recordara fácilmente.

Al final el elegido fue este ya que escogimos las iniciales de nuestra empresa y pusimos los símbolos del hombre y de la mujer.



IDEA DEL NEGOCIO ELEGIDA

Al principio pensamos cinco ideas de negocio

- Restaurante específico rumano
- Tuning de motos
- Lugar educativo para niños discapacitados y normales
- Clases de montura a caballo en el parque grande de Zaragoza
- Web y lugar físico para relaciones sociales

Elegimos la última idea ya que en Zaragoza no hay nada igual y pensamos que podríamos ser una empresa diferenciada, sabemos que hay muchas páginas Web para encontrar parejas pero la nuestra tendrá apartados especiales para mujeres maltratadas, discapacitados, psicólogos para poder dar consejo a parejas.

La empresa será una S.L. porque así no tenemos que aportar mucho dinero y si hay pérdidas no tendremos que aportar de nuestro patrimonio personal.

PROMOTORES

Las promotoras de este negocio somos Atena Matrache y Roberta Crisan, dos personas emprendedoras con ganas de trabajar.

El profesor nos dijo que hiciéramos unos proyectos empresariales por grupos y no dudamos en juntarnos y pensar en un proyecto empresarial las dos ya que somos amigas y nos entendemos muy bien.

Somos jóvenes y nos gusta el ocio y el tema de las relaciones sociales y por eso pensamos en este negocio porque en él trabajaríamos bien.

Al principio pensamos en hacer algo más educativo pero hay muchas cosas ya y como ahora la sociedad da mucha importancia al ocio pensamos que sacaríamos un buen beneficio.

Entorno de la empresa

En este apartado hemos analizado el entorno general, lo que nos ayuda mucho son los factores sociales, porque en la actualidad las personas dan mucha importancia al ocio y a las relaciones sociales y los factores demográficos ya que en nuestra ciudad no hay ningún negocio con estas características.

También analizamos el entorno específico D.A.F.O.

Como debilidades tenemos la poca experiencia ya que somos dos personas jóvenes con poca experiencia, como fortaleza tenemos que es un negocio diferenciado, como será una S.L. no tendremos muchos gastos, tendremos una página Web controlada para la seguridad de las personas y los clientes y también tenemos conocimientos de cómo hacer las páginas Web, tendremos un diseño exclusivo.

Como amenazas tenemos que muchas empresas que tienen páginas Web son muy conocidas y habrá una rivalidad al principio y como oportunidades tendremos una cierta facilidad para entrar en el mercado, nuestro producto será diferenciado y como parte del negocio estará publicado en Internet tendremos facilidad para hacerle publicidad.

Hemos analizado la matriz de impacto, y nuestro negocio se encuentra en el punto A, con más puntos fuertes y bastantes posibilidades en este sector.

Utilizaremos una estrategia ofensiva, lanzando un producto de igual calidad pero rebajando el precio, lanzar publicidad y campañas de imagen para fortalecernos y hacernos conocidos y también buscamos ocupar líneas de mercado no ocupadas por nuestros competidores.

LEGALIZACIÓN DE LA EMPRESA

-Hemos seguido unos pasos para poder legalizar nuestra empresa:

Elegimos la *forma jurídica* que será una sociedad limitada porque no tenemos gran capital y responderemos de la empresa con el capital aportado al principio de 3.000 euros, tendremos la responsabilidad limitada al capital social, y la empresa estará formada por dos personas.

- **-Leyes que nos afectan: Ley 2/1995, de 23 de Marzo de Sociedades de Responsabilidad Limitada.**
- **Ley 19/1989, de 25 de Julio de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las directivas de la CEE en materia de sociedades.**
- **Ley 7/2003, de 1 de abril, de la sociedad limitada Nueva Empresa por la que se modifica la Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada.**
- **Real Decreto legislativo 1564/1989 de 22 de Diciembre por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas**

Tramites realizados para constituir una S.L.:

- **Registro mercantil central**
- **Notario**
- **Administración de Hacienda**
- **Dirección General de Tributos**
- **Ayuntamiento**
- **Tesorería territorial de la Seguridad Social**
- **Inspección de Trabajo y Seguridad Social**
- **Oficinas del Instituto Nacional de Empleo**

Estatutos (Están en el proyecto) y Subvenciones:

La verdad es que este negocio, este tipo de empresa dedicado a este campo no tiene mucha salida en las subvenciones.

las paginas en las que hemos buscado :

<http://www.iaf.es/webiaf.nsf/indiceayudas?openview>

www.aragon.es

<http://www.aragon.es/inaem>

- esperamos que mediante en Gobierno de Aragón con el programa nuevo (ayuda para las mujeres maltratadas) que han inicializado consigamos que colaboren con nosotros o por lo menos sugerencias o alguna subvención. Debido que nuestra pagina Web tendrá un apartado dedicado a todas esas mujeres (o hombres) que tienen este problema social.

VIABILIDAD

Nicho: No tenemos nicho ya que ninguna empresa es igual que la nuestra.

Hueco: si , debido a que este mercado esta en expansión y a que nuestros servicios se dedican a un sector especifico y bastante restringido del mercado.

VOLUMEN: en España el 50% de los 10 millones de singles busca su media naranja por Internet.

El Oxford Internet Institute ha publicado en 2011 un estudio internacional de 10 años: Un 22% de las parejas conviviendo indicaron que se hayan conocido en Internet. Mirando solamente las parejas españolas, que se juntaron después del año 2005; es incluso más de 25%. Según datos del Instituto Nacional de Estadística(INE) de 2009, en España existen cerca de 10 millones de personas mayores de 20 años que no tienen pareja. La mitad de ellas utiliza la red como medio para encontrar un relación seria. Y esta cifra aumenta un 7% cada año. En el marco de un proyecto de investigación "El origen de las relaciones de pareja online ", la Universidad de Zurich entrevistó a fines del 2003 a cerca de 4.000 miembros de partnerwinner.ch. Como resultado se obtuvo que el 26% de los miembros encontraron una pareja estable!

Y: no hay una distinción entre "las relaciones que se originaron online" y las que se originaron de manera convencional". Según TNS/Emnid (uno de los más grandes institutos de estudios de mercado de Alemania) desde el 2003 el Internet ha llegado a ser el tercer lugar más importante para hacer conocidos, después del trabajo y el círculo de amigos.

Esto quiere decir: ¡Se están generando más relaciones de pareja a través del Internet que a través de los bares y restaurantes!

Crece o decrece?

De acuerdo a nuestros resultados, en España el 50% de los 10 millones de singles busca su media naranja por Internet.

El número de solteros que se pone a encontrar pareja online, ya en 2009 se incrementó un 32%, según Nielsen Online!

Desde el 2002, en los medios de comunicación más importantes (televisión, radio, periódicos e Internet) el tema de la búsqueda de pareja en Internet es presentado

Como algo que está de moda. Ello por supuesto influye mucho en la aceptación que se le da dentro de la "población soltera" y con ello se han aclarado algunas Dudas ("¡allí sólo se encuentran tipos acabados!").

Pagar:

Cada vez más una mayor parte de los solteros, que se da una vuelta por las páginas de contactos, Está dispuesta a pagar por este servicio (más del 30%).

Esto resalta la seriedad con que los solteros se ponen en marcha.

Los competidores:

Como el mercado esta en expansión lo normal es que Tengamos competidores. diferenciando el producto nos ponemos por encima de ellos pero como todo competidor

Habrà algunos que copiaran nuestra idea.

La estrategia competitiva

Se distinguen 3 clases de estrategias competitivas

- diferenciación***
- líder en costes***
- enfoque o alta segmentación***

Tras analizar todas las estrategias y posibilidades la que mas pega con nuestro proyecto será

Enfoque o alta segmentación

- debido a que nuestra empresa se dedicara a un segmento concreto de la población a las personas divorciadas y solteras.

Diferenciación

debido a que tendremos un sitio publico para que estas personas se vean que tengan actividades

Localización

Nuestra empresa va tener dos localizaciones una en Internet que será la pagina de contactos y la segunda en un sitio físico, un bar que será alquilado donde se organizaran fiestas y encuentros poco mas o menos supervisados.

El bar se encontrara en Av. Cataluña este local lo transformaremos a nuestro gusto con toques juveniles e íntimos.

AREA COMERCIAL

El análisis de mercado salio bastante bien. Competidores directos no tenemos debido a que ofrecemos un servicio innovador y debido a eso las decisiones los tomaremos nosotras. Los clientes potenciales son los divorciados y solteros. Tenemos una gran oportunidad en este sector debido a que analizando el mercado mucha gente se queja de la seguridad de Internet y por este medio les conviene por k ofrecemos seguridad. Al prestar servicio psicológico los clientes potenciales serán más.

El plan de marketing: Cuple advice es una doble empresa como ya comentamos anteriormente en la localización que es el punto fuerte en el cual se diferencia de las demás empresas.

El servicio que ofrecemos es amplio y ofrece además de todas las otras empresas una seguridad más por que tendremos una vigilancia un poquito de la página de ¿quien? se mete y lo que quiere. La seguridad lo ofreceremos también en el local como será propiedad nuestra (bueno alquilado) pero se ofrecerá una otra seguridad.

En el bar. Habrán dos salas uno para las reuniones de la gente para conocerse, bailar, hablar.

Los precios página Web serán gratuitos.

El servicio psicológico que queremos ofrecer de momento esperamos que sea gratuito si tenemos subvención del gobierno de Aragón. Sino la inscripción en el grupo de ayuda psicológica y tratamiento por Chat será

-----30 euros. Para poder mandar preguntas y recibir respuestas ilimitadas durante un mes.

----- Las sesiones del bar. Si serán organizadas serán cobradas a 50 euros la inscripción inicial y tener acceso a un tratamiento completo, a una integración completa. Los precios estarán estereotipados como en cualquier bar con poca diferencia.

Distribución **En un primer momento, nuestro canal de comunicación consiste en tratando directamente con los clientes e publicidad en Internet. Al no ser un producto, sino un servicio, no tiene sentido pensar en agentes comerciales o vendedores puerta-puerta.**

No obstante, si el negocio prospera, la idea es organizar viajes juegos escapadas buscar proveedores y organizar todo tipo de cosas.

De ese modo, una vez que tengamos la experiencia necesaria para aconsejar a otros cómo llevar el negocio, podremos ganar dinero de una manera mucho más cómoda cobrando por traspasar bares que tienen ya la fama.

Promoción Como no tenemos competidores muy fuertes y estos que tenemos no tienen una publicidad agresiva, nosotras nos vamos a encargar de una fuerte campaña publicitaria: como radio, TV, Internet también el boca a boca.

- de todos modos para eso encargaremos a la empresa de publicidad MASK COMUNICACIÓN que nos heche una mano dependiendo del presupuesto que tengamos.

AREA DE APROVISIONAMIENTO

Nuestra empresa tiene dificultad para sacar el coste unitario y hemos pensado que lo mejor será hacer una tabla con el coste en función del numero de personas.

-Traspaso del bar.....20.000€

-Alquiler.....750€

-Psicólogo.....120€ x 4 sesiones semanales.

-Coste de alquiler de la página....30€

-De la luz, agua y proveedores no tenemos la cuenta ya que no se sabrá asta el momento en el que la empresa funcione.

Cuota mensual de los socios:

50 personas.....30€/persona

100 personas.....27€/persona

150 o mas personas.....25€/persona

AREA ECONÓMICO/FINANCIERO

Para saber la situación económica financiera hemos formulado 5 análisis:

-Plan de inversión y financiación que nos llega al total de 24.500€

-Tesorería que la dividimos en cuatrimestres: en el primero tendremos una ganancia de 10.000€, en el segundo de 6.000€ y en el tercero 2.500€.

El total de los cobros por los servicios realizados será de 202.500€

Y el total de los costes será 200.030€

-Cuenta de resultados a 3 años:

En el primer año tendríamos una pérdida total de 7530€, en el segundo año tendríamos una pérdida de 30 euros y en el tercer año tendríamos una ganancia de 10.000 euros.

AREA DE RECURSOS HUMANOS

En el equipo directivo estamos las dueñas de la empresa trabajando como directora general (Roberta Crisan) y Administrativa (Atena Matrache), tendremos como trabajadores a 3 camareros en la cafetería y también tendremos contratado a un psicólogo para la página web.

En total seremos 6 trabajadores en la empresa aunque al principio contrataremos a un diseñador para la página web.

Horario: Nos organizaremos en turnos de mañana y tarde. Un camarero para por la mañana y otros dos para el turno de tarde y noche siendo que habrá mas jaleo. Cuando se organicen las fiestas de socios contrataremos algún camarero por horas.

Viabilidad

para averiguar la viabilidad de nuestro proyecto vamos a hacer algunas cuentas para reflejarlo

-Viabilidad financiera

$$Van : -k + (b^1/1+0.05) + (b^2/(1+0.05)^2) + (b^3/(1+0.05)^3)$$

$$Van : -21\ 500 - (75.30/1+0,05) - (30/1+0,05)^2 + (10.000/1+0,05)^3)$$

$$-21,500 - 7,171 - 2,72 + 8,643 = -20.030$$

no recuperamos 1.157€ de nuestra inversión en un año.

-Viabilidad económica

Calculo del punto muerto: $30 \times q = CF + 15 \times q =$

$$30 \times q - 15q = CF$$

$$15q = CF$$

$$15q = 21500$$

$$q = 1433$$

-Viabilidad comercial

Matriz de impacto: Según la matriz de impacto tendríamos oportunidades que serían las situaciones positivas y las estrategias ofensivas.

Nuestra empresa se localizaría en el punto A con mas puntos fuertes y bastantes oportunidades en este sector. Vamos a utilizar una estrategia ofensiva

- 1) Lanzaríamos un producto con igual calidad pero a menos precio.
- 2) Atacar los puntos débiles de nuestros competidores.
- 3) Atacar las áreas donde haya poca cuota de mercado.
- 4) Atacar en segmentos descuidados por la competencia.
- 5) Lanzar campañas de imagen para fortalecer a nuestra empresa y debilitar al rival.
- 6) Ocupar líneas de mercados no trabajados por la competencia.

-Viabilidad Medioambiental:

Nos centraremos en productos biodegradables que se puedan reciclar, reutilizar y que no afecten al ecosistema.

Ejemplos: Utilizaremos bolsas biodegradables, para el almacén las cajas dónde tendremos las bebidas y todo lo necesario también serán de un material biodegradable.

