

# FEEL YOUR STYLE

*Adjuntamos carpeta con proyecto completo en la página web.*

Promotores:  
Marta Saavedra García  
Elena Iglesias Rivas

# ÍNDICE

<a href="#">Idea elegida</a> .....	04
<a href="#">Nombre y logotipo</a> .....	04
<a href="#">Análisis del Entorno</a> .....	05
• Entorno General	
• Entorno Específico	
○ <a href="#">Porter</a>	
○ <a href="#">DAFO</a>	
<a href="#">Viabilidad del Negocio</a> .....	06
<a href="#">Estrategia Competitiva</a> .....	06
<a href="#">Legalización</a> .....	07
<a href="#">Localización</a> .....	07
<a href="#">Área Comercial</a> .....	08
- <a href="#">Competidores</a>	
- <a href="#">Clientes</a>	
<a href="#">Plan de Marketing</a> .....	09
- <a href="#">Producto/servicio</a>	
- <a href="#">Precio</a>	
- <a href="#">Comunicación</a>	
- <a href="#">Canales de distribución y venta</a>	
<a href="#">Área de Aprovisionamiento</a> .....	10
- <a href="#">Proveedores</a>	
- <a href="#">Clientes</a>	

Área económico – financiera..... 11-13

- Plan de inversión y financiación
- Balances
- Cuenta de pérdidas y ganancias

Área de recursos humanos.....14-15

- Organigrama
- Empleados
- Horario, Retribución e Higiene
- Balance Social

Viabilidad del negocio..... 15-16

- Área financiera
- Área económica
- Área comercial
- Área técnica
- Área medioambiental
- Área jurídico legal

# IDEA ELEGIDA

Nos llevo bastante tiempo decidir que tipo de negocio haríamos, pensamos varios pero al final nos decidimos por la creación de ropa online. Nos decidimos por esto porque nos pareció la más viable y la más sencilla. Creemos que es buena idea porque Internet es un medio de difusión bastante ancho y es más fácil publicitar algo en Internet. Decidimos que nuestros productos estarían dirigidos a niños y jóvenes.

# NOMBRE Y LOGOTIPO

Estuvimos pensando varios nombres que estuvieran relacionados con el diseño y creación de la ropa. Lo pusimos en inglés por que nos pareció más llamativo y al final se nos ocurrió el nombre de "**Feel Your Style**" que significa "**Siente tu estilo**".

Para el **logotipo** se nos ocurrieron varias ideas pero nos quedamos con uno de ellos ya que era sencillo, elegimos colores cálidos y fondo blanco ya que va dirigido a gente joven y niños. La letra es llamativa por su forma y creemos que sería la más adecuada.

FEEL YOUR STYLE  
FEEL YOUR STYLE

# ANÁLISIS DEL ENTORNO

Hay dos tipos de **análisis del entorno**, uno es el *análisis general* y el otro es el *análisis específico*.

## General

- *Factores Político-Legales* – Hay diversas instituciones que nos afectan como los son el Ayuntamiento de Zaragoza y el Gobierno de Aragón. No nos afectarán los partidos políticos vigentes. Inestabilidad, no habrá problemas exteriores porque es una empresa online.
- *Factores Sociales-Demográficos* – Estamos en una sociedad consumista lo que nos favorece. Las modas nos afectarán ya que es una empresa de diseño. Como hay más gente mayor que joven esto nos afecta.
- *Factores Tecnológicos* – Usaremos los programas más actuales posibles.
- *Factores Económicos* – Utilizaremos una política expansiva. Nos sería favorable un tipo de interés bajo al igual que la inflación. Tenemos una apreciación de la moneda.

Dentro de este análisis encontramos el análisis *Porter* y el análisis *DAFO*.

## Porter

No encontramos mucha competencia en este sector, aunque es probable que con el tiempo si ven que esto funciona posiblemente entren nuevos competidores. Los proveedores y clientes tendrán gran influencia en el precio del producto, por un lado los proveedores establecerán precios (costes de materiales, productos, etc.) y por otro lado los clientes si ven que el precio es muy elevado no comprarán.

## DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades)

Tras hacer el **DAFO** llegamos a la conclusión que nuestra empresa tiene más fortalezas que debilidades e igual oportunidades que amenazas, aunque pensamos que en el caso de estas últimas, lograremos más oportunidades que amenazas. Así que estamos en una situación positiva con una estrategia ofensiva.

# VIABILIDAD DEL NEGOCIO

Tenemos una gran viabilidad por varias razones. Nuestros productos irán dirigido a un público joven y además no encontraremos gran competencia. Además es un mercado en expansión y aunque en un principio fuese un poco difícil conseguir clientes pensamos que a la larga nos favoreceríamos. No pondríamos precios muy elevados sino esto no sería muy viable.

# ESTRATEGIA COMPETITIVA

Hay diferentes estrategias como son líder en costes, diferenciación del producto y segmentación, enfoque o concentración. Nosotras elegimos diferenciación del producto porque al encontrarnos algo de competencia, si diferenciamos nuestros productos será posible conseguir algún cliente fiel.

# LEGALIZACIÓN

Como forma jurídica hemos elegido una **Sociedad Limitada (S.L.)** por las características que posee entre ellas que es de **Responsabilidad Limitada**. Desembolso de 3005€ y capital dividido en participaciones. Sociedad de carácter mercantil que debe estar en el registro.

Se constituye mediante escritura pública, inscrita en el registro mercantil recibiendo así personalidad jurídica.

Hay que realizar diversos trámites, entre ellos encontramos los trámites en hacienda con el IAE (Impuesto de Actividades Empresariales) y la declaración Censal. Ante el Registro Mercantil, la declaración negativa del nombre y la legalización de libros.

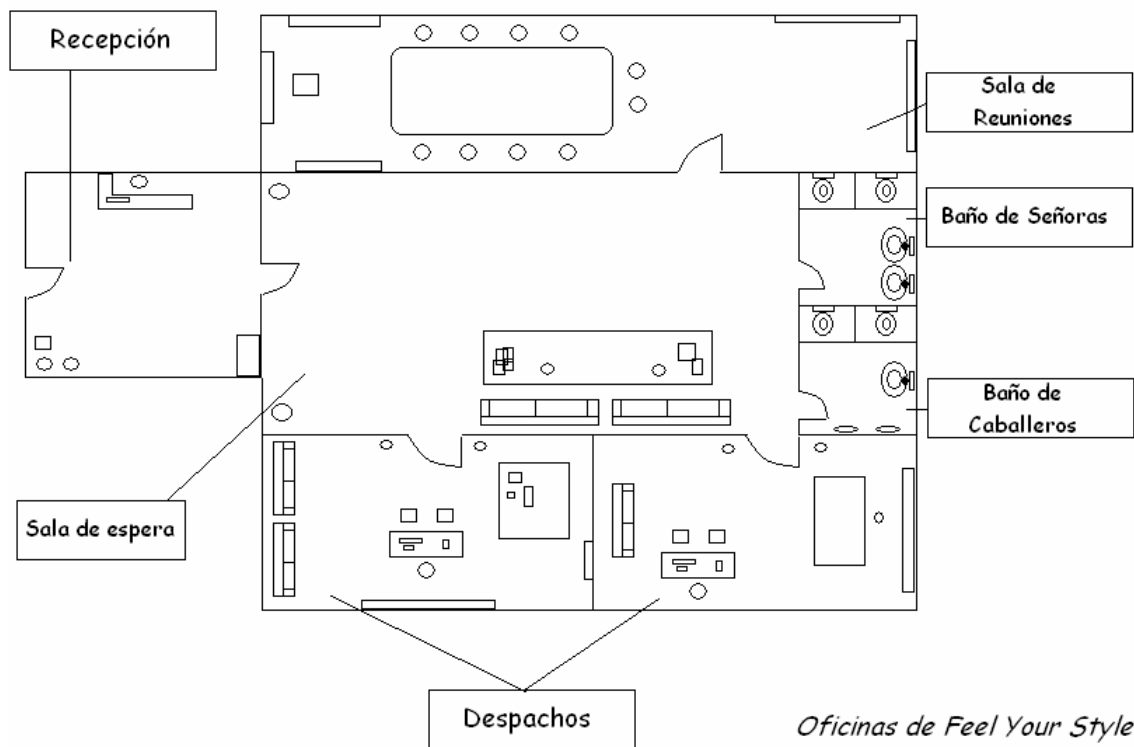
Tramites en el ministerio de trabajo y seguridad social, por los cuales es necesaria la inscripción en la Seguridad Social, alta en el registro de autónomos, alta y afiliación de los trabajadores y la comunicación de la apertura del centro de trabajo.

Por último una serie de trámites en el INEM (Instituto Nacional de Empleo) como son oferta de empleo, contrato de trabajo y la copia básica.

# LOCALIZACIÓN

En cuanto a la localización, podemos encontrar localización externa y localización interna.

Para elegir un buena localización, hemos tenido en cuenta varios factores como son el observar que sea una zona bastante transitada y que este visible al público. Para ello hemos escogido una calle como el Paseo de Independencia en el centro de Zaragoza ya que esta calle es muy transitada y puede que la gente sienta curiosidad por conocer nuestro negocio. En cuanto a la interna, hemos realizado un plano del posible local.



# ÁREA COMERCIAL

## **Competidores**

En cuanto a competidores, tenemos a todas las tiendas de ropa como Zara, Berskha, entre otras. Lo que vamos a intentar hacer al respecto es diferenciar nuestro producto e intentar ofrecer alguna novedad a nuestros clientes.

## **Clientes**

### **Área Geográfica**

Estableceremos un ámbito local, en un principio no saldríamos de la ciudad de Zaragoza.

### **Nuestros Clientes**

Ofreceremos nuestros productos a jóvenes y niños. Según una encuesta realizada suponemos que nuestros productos tendrán que tener un precio en torno a 20-40€, no hay mucha gente que realice encargos por Internet lo que podría generar algún problema. Todos a los que preguntamos contestaron que sería un buen regalo y como prenda marcaron sudaderas, pantalones y camisetas. No todas las personas compran ropa con la misma frecuencia, aunque van muy a menudo. En cuanto a recogerlo personalmente o pagar gastos de envío, la mayoría preferiría pagar un poco más para que se lo envíen, además de preferir ropa personalizada a la corriente. Situiremos la empresa en el Paseo de Independencia lo que a la mayoría le parece un buen lugar. Y por último la mayoría piensa que tenemos más ventajas que inconvenientes.

### **Segmentación**

Vamos a dirigirnos a un sector específico y a un ámbito local.



# PLAN DE MARKETING

## Producto/servicio

Nuestro producto es cualquier tipo de ropa como camisetas, pantalones, etc. pero de un modo personalizado al gusto del cliente. La necesidad de nuestro producto es la de que nuestros clientes se vistan como ellos quieran.

- La **calidad**: Los productos que vamos a ofrecer serán confeccionados al gusto del cliente ya sean adolescentes como niños.
- En cuanto al **diseño**, será variado ya que cada cliente tendrá la oportunidad de elegir los rasgos de la ropa que va a comprar.
- El **tamaño** dependerá de la edad y talla que lleve esa persona (ropa infantil y juvenil).
- La **etiqueta** será una marca de identificación de nuestra ropa, ya que posiblemente pondremos el logo de nuestra empresa en ella.

## Precio

Empezaremos con precios bajos para llegar al cliente y si todo va bien los subimos un poco.

Al principio no habrá incentivos pero más adelante ofreceremos descuentos y promociones.

## Comunicación

Nuestra publicidad será a través de:

- Internet (redes sociales, Google)
- Revistas de moda en la sección juvenil e infantil.

## Canales de distribución y venta

Ofreceremos los productos de dos maneras diferentes:

La primera podríamos decir que será vía Internet, ya que en un principio la empresa fue diseñada como una tienda online.

La segunda sería a través de un punto de venta, las oficinas, donde los clientes podrán realizar el pedido en persona.

Como último añadido, tras realizar un pedido el cliente podrá elegir entre pagar un suplemento por que se lo envíen a domicilio o bien recogerlo en el local.

# ÁREA DE APROVISIONAMIENTO

## Proveedores

Como proveedores encontramos:

- Casals Pagès que es nuestro proveedor de tejidos, telas y productos de la industria textil necesarios para la elaboración de ropa.
- App Informática que nos proporciona los ordenadores y los productos informáticos necesarios.

## Costes

COSTES	
MATERIAL	PRECIOS
Ordenadores (3 ordenadores)	750€/unidad
Escritorio de oficina + silla (2 unidades)	480€/unidad
Mesa para reuniones	44,24€
Sillas (unas 10)	52€
Máquinas (unas 5 unidades)	400€/unidad
Publicidad	100€
Alquiler	550€
Programas informáticos	120€
Proveedores	200€
Luz, Agua...	90€
Caja registradora	150€
Servicio de reparto	1000€
Recepción	200€
<b>TOTAL COSTES</b>	<b>8184,24€</b>

# ÁREA ECONÓMICO FINANCIERA

## Plan de inversión y financiación

PLAN DE INVERSIONES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
Edificios, locales y terrenos	6000€	6000€	6000€	18000€
Maquinaria	2000€	1452€	1000€	4452€
Instalaciones	2250€	2000€	2000€	6250€
Elementos de transporte	1000€	1000€	1500€	3500€
Mobiliario y enseres	1874,24€	-	-	1874,24€
Derecho de traspaso/Patentes, marcas	1000€	-	-	1000€
Depósitos y finanzas	5000€	4000€	4500€	13500€
Gastos de constitución y primer establecimiento	900€	-	-	900€
Materias Primas	2400€	3000€	3904€	9304€
Clientes	5375€	5000€	4500€	14875€
Aplicaciones informáticas	120€	200€	250€	570€
<b>TOTAL</b>	<b>27919,24</b>	<b>22652€</b>	<b>23654€</b>	<b>74225,24€</b>
<b>PLAN DE FINANCIACIÓN</b>				
Recursos propios	6000€	6000€	6000€	18000€
Créditos o préstamos	7996,10€	7000€	7954€	22950,10€
Subvenciones	6417,14€	3652€	2700€	12769,14€
Otros	7506€	6000€	7000€	20506€
<b>TOTAL</b>	<b>27919,24</b>	<b>22652€</b>	<b>23654€</b>	<b>74225,24€</b>

## Balance

### Balance Año 3

ACTIVO	PASIVO
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b> 10750€	
- <b>Inmovilizado Intangible</b> 250€	
Aplicaciones y programas informáticos 250€	<b>PATRIMONIO NETO</b> 11151€
- <b>Inmovilizado material</b> 10500€	Capital Social 6000€
Maquinaria 1000€	Subvenciones 2700€
Equipos para proceso de información 2000€	Resultado del ejercicio 2451€
Local 6000€	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b> 4821€
Elementos de transporte 1500€	Deudas a l/p con entidades de crédito 4821€
<b>ACTIVO CORRIENTE</b> 12904€	<b>PASIVO CORRIENTE</b> 7682€
- <b>Existencias</b> 3904€	Hacienda pública acreedora 2000€
Materia prima 3904€	Proveedores 2549€
- <b>Realizable</b> 4500€	Deudas a c/p con entidades de crédito 3133€
Clientes 4500€	
- <b>Disponible</b> 4500€	
Bancos c/c 4500€	
<b>TOTAL ACTIVO</b> 23654€	<b>TOTAL PASIVO</b> 23654€

### Cuenta de Pérdidas y Ganancias

PERÍODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>VENTAS BRUTAS TOTALES</b>	54000€	108000€	178000€
Menos:			
Descuentos	14000€	24000€	38000€
IVA (18%)	9720€	19440€	32040€
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>30280€</b>	<b>64560€</b>	<b>107960€</b>
Menos:			
Coste de las ventas:			
o Materias primas	2400€	4800€	9600€
o Mano de obra directa	13000€	13000€	13000€
o Gastos directos de fabricación	6000€	3000€	3000€
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>8880€</b>	<b>43760€</b>	<b>82360€</b>
Menos:			
Gastos comerciales	3600€	3000€	3000€
Gastos administrativos	2400€	1500€	1500€
Gastos de puesta en marcha:			
	900€	-	-
<b>RESULTADO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>	<b>1980€</b>	<b>39260€</b>	<b>77860€</b>
Menos:			
• Impuesto de sociedades (30%)	594€	11778€	23358€
<b>BENEFICIO NETO</b>	<b>1386€</b>	<b>27482€</b>	<b>54502€</b>

# ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

## ORGANIGRAMA

En este organigrama hemos puesto la estructura de nuestra empresa:

En la dirección general estaremos las dos promotoras, dentro del área comercial estará Elena, en el área de producción las dos y en el área administrativa Marta; en la recepción contrataremos a alguien igual que en la limpieza.

## EMPLEADOS

### - CONTRATACIÓN

Vamos a usar un modelo de contrato indefinido ya que así nuestros trabajadores trabajarán mejor y sin presiones ya que es por tiempo indefinido, si algún trabajador quiere irse o simplemente lo despide el jefe, cualquiera de los dos tiene que avisar quince días antes, lo que le da un margen de tiempo para buscar otro trabajo.

### - FORMACIÓN

En la recepción necesitamos a alguien carismático y simpático ya que cuando vengan los clientes es lo primero que verán, en limpieza una persona que trabaje bien y tengan experiencia y por último, los trabajadores que hagan la ropa deben tener experiencia profesional.

### - SELECCIÓN

Para empezar necesitaremos: una recepcionista, una limpiadora y diez trabajadores para diseñar la ropa, en total serían 12 trabajadores cualificados en las funciones que realizarán cada uno y los escogeríamos del INAEM y en anuncios de periódico.

Nosotras haríamos las entrevistas, a los candidatos les expondremos lo que estamos buscando y si lo aceptan, les haremos una entrevista informal para ver si nos interesa y si nos parece bien le llamaremos para que trabaje con nosotros.

## HORARIO, RETRIBUCIÓN E HIGIENE

En cuanto al horario nuestra tienda estará abierta todos los días menos los domingos y días festivos en horario partido de mañana y tarde menos la recepcionista que su jornada laboral será completa, mitad de los trabajadores trabajarán por la mañana y la otra mitad por la tarde mientras que la limpiadora trabajará por la tarde. Los horarios serán de 9.00 a 14.00 y por la tarde de 16.00 a 21.00. Las normas de seguridad e higiene estarán de acuerdo con las marcadas por el Ministerio de Seguridad.

El sueldo de nuestros empleados será de 1000€ según las horas trabajadas.

## BALANCE SOCIAL

Nuestra empresa no va a tener problemas ya que no contamina el medio ambiente, como somos jóvenes nuestra relación con los trabajadores será cercana evitando una relación fría y distante. Colaboraremos con la sociedad creando nuevos puestos de trabajo aunque eso sería más adelante cuando tengamos más beneficios.

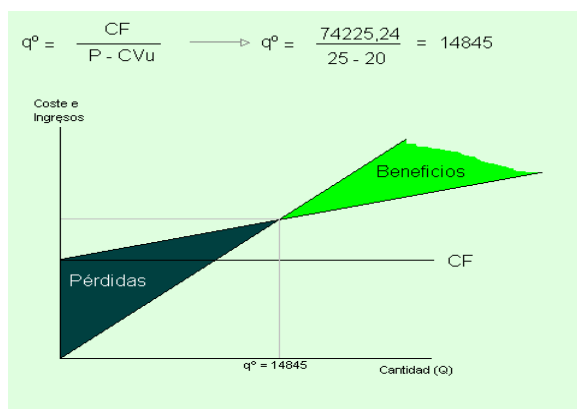
# VIABILIDAD DEL NEGOCIO

## ÁREA FINANCIERA

$$VAN = -74225,34 + \frac{1386}{1,05^1} + \frac{27482}{1,05^2} + \frac{54502}{1,05^3} = -897,34$$

Con estos cálculos, deducimos que nuestro negocio no saldrá rentable hasta pasado un largo plazo, a partir de los 3 años posiblemente.

## ÁREA ECONÓMICA



Con esto llegamos a la conclusión de que tenemos que producir 14845 unidades para cubrir costes y empezar a obtener beneficios.

## ÁREA COMERCIAL

Teniendo en cuenta la **matriz de impactos** vemos que nuestra empresa tiene mas fortalezas que debilidades e igual amenazas que oportunidades pero pensamos que podríamos llegar a tener más oportunidades que amenazas por lo que estamos en una situación positiva con una estrategia ofensiva.

Según el **entorno general** nos podría afectar la inestabilidad ya que podríamos no tener mucha clientela, nos favorece que nuestra empresa sea también a través de internet ya que podemos tener relación con el exterior, nos afecta los estilos y modos de vida ya que nos tendremos que adaptar a lo que se lleve en cada momento, tenemos que utilizar una política expansiva porque disminuye los impuestos y aumenta el consumo y los precios no podrán ser muy altos en comparación con otras empresas ya que estamos en crisis.

Teniendo en cuenta la encuesta realizada hemos llegado a la conclusión de que tendremos una buena viabilidad comercial ya que:

- Tendríamos un buen servicio tanto en Internet como en la oficina lo que nos permite llegar a todas las personas a través de redes sociales y ofrecer nuestros productos personalizados al cliente en concreto.

- A través de un estudio realizado hemos llegado a la conclusión de que ofrecemos los productos que más demandan los clientes.

- Atendiendo a nuestro plan de marketing, creemos que el nombre que le hemos puesto a nuestra empresa podría atraer a clientes ya que es llamativo y en otro idioma.

## ÁREA TÉCNICA

Nuestra viabilidad tecnológica irá dirigida al diseño de una página para que tu puedas elegir el tipo de ropa, el color, tamaño... para luego poder hacerlo y bien enviartelo o que vengas al local a buscarla

## ÁREA MEDIOAMBIENTAL

Esta área no la tenemos que estudiar ya que no afecta a nuestra empresa.

## ÁREA JURÍDICO-LEGAL

Nuestra empresa ha cumplido todos los trámites y normas generales para su constitución.