

# MODELO DE EMPRESA



FREE TIME

Estefanía Montañés Moreno

# ÍNDICE

1. Idea de negocio
  - 1.1 Resumen del proyecto
  - 1.2 Datos de la empresa
  
2. Estudio de mercado
  - 2.1 Descripción general
  - 2.2 Clientes
  - 2.3 Análisis DAFO
  
3. Plan de márketing
  - 3.1 Darse a conocer
  
4. Plan de organización
  - 4.1 Recursos humanos
  
5. Plan económico y financiero
  - 5.1 Préstamo bancario
  - 5.2 Estimación de un presupuesto
  
6. Puesta en marcha
  - 6.1 Forma jurídica
  - 6.3 Socios y colaboradores
  
7. Viabilidad
  
8. Propuesta de valor
  
9. Anexos
  
10. Conclusión

## **Idea de negocio**

La idea de FREE TIME nace a través de mi paso por la hostelería y la experiencia de vivir en una gran ciudad. Cuando viajas te das cuenta de que más allá de la zona de confort, hay muchas cosas por descubrir. Gracias a estos dos factores he podido llegar a entender el funcionamiento de este sector, y subirlo a una escala más alta, retroalimentándome de cada paso vivido y con un poco de todo, mis gustos particulares, creatividad e imaginación, nació esta idea.

## **Resumen del proyecto**

Mi empresa se fundamentará en dos principios estratégicos:

1. Especialización en el diseño, donde crear un ambiente diferente al resto de los comercios del mismo sector es la clave principal de este proyecto. Atraer al cliente es la base del negocio, proporcionarles un buen servicio, el cliente tiene que venir porque quiere estar disfrutando de las instalaciones del local, y ese es el objetivo.
2. El cliente podrá elegir, con ayuda de tabletas digitales, los productos que ofrecemos en la carta. Estas tabletas se encontrarán en sus mesas, formando parte de ellas, y a través de la app de la empresa, pueden escoger sus productos y pagar directamente con su tarjeta de crédito, el cliente solo tendrá que esperar a que su pedido llegue en un tiempo mínimo sin necesidad de esperar al camarero para que le tomen nota.

Existen dos razones que me llevan a desarrollar este proyecto:

1. Nuevas necesidades, por un lado, los ámbitos de los consumidores han cambiado, y no existe un local dentro de la zona con el ambiente que voy a crear, normalmente, los locales de este estilo son más ruidosos, yo quiero crear serenidad y tranquilidad, y al mismo tiempo poder pasar una estancia agradable y en cierto modo, divertida.
2. Oportunidades: este tipo de negocio puede dar la oportunidad de optar por algo innovador y que puede motivar a la gente a acudir al local, un local fuera de lo común

## Datos de la empresa

Nombre: Free Time

Actividad: Sector hostelería y ocio

Ubicación geográfica: Castellón de la Plana, Avda del mar/ Recinto ferial.

Forma jurídica escogida: Sociedad Limitada

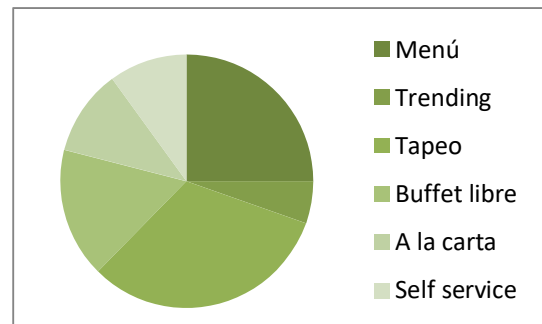
Número de trabajadores previstos: 14

Inversión total: 200.000€

Recursos propios y necesidad de financiación: 50.000€ como capital más 150.000 como financiación

## Estudio de mercado, descripción general

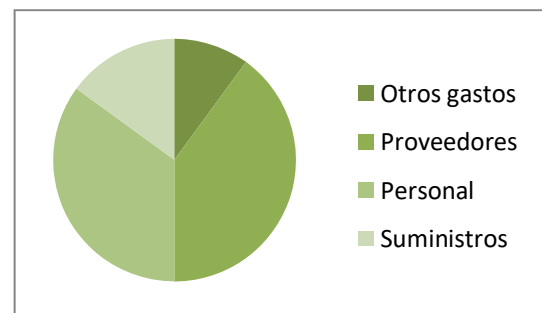
Preferencia de clientes según el tipo de servicio de comidas:



Distribución de locales por tipo de servicio dentro de la zona:



Distribución por gastos:



- Por otro lado, dentro del estudio de mercado, encontramos la localización del local, he decidido crear estas instalaciones en el recinto ferial de la Avenida del Mar, en Castellón de la Plana, junto con otros establecimientos de comida como Burger King, Mc Donald's, Restaurante Wok, y otros como Lidl o Carrefour. Además los transportes públicos se encuentran cerca, así como fiestas de la Magdalena, el mercado del lunes, la feria medieval... Todo esto ayudará a tener una buena cartera de clientes y poder darne a conocer.

## Cientes

- Aquellas personas que quieran pasar un rato agradable fuera de la monotonía, disfrutar de las instalaciones del local llevando a cabo su objetivo, que puede ser trabajar, sumergirse en un ambiente de naturaleza mientras se relajan, o bien socializar.
- Ante tanta oferta en este sector, hay que ser diferente y único, y mi idea de una música agradable y espacios de confort en plena naturaleza es peculiar en esta ciudad. Atraer a clientes como directivos, ejecutivos, administrativos, trabajadores... y crear un << Boca a boca >> entre compañeros de trabajo para así aumentar el ticket medio de consumo y afluencia. Además, todo el público mayor de 18 años tendrá acceso a las instalaciones y podrá disfrutar de éstas.

# ANÁLISIS DAFO

ANÁLISIS INTERNO

## DEBILIDADES INTERNAS

- Mayores de 18 años
- Cartera clientes y sus características
- Lejos del centro de la ciudad.
- Recursos financieros

## FORTALEZAS INTERNAS

- Calidad de productos
- Visión de negocio
- Innovación
- Personal motivado
- Comodidad de servicio

ANÁLISIS EXTERNO

## AMENAZAS

- Fidelidad de los clientes
- Reputación
- Crisis económica
- Imitación de nuestra empresa

## OPORTUNIDADES

- Subenciones para la financiación
- Clientes
- Actividad con poca competencia
- Calidad, fiabilidad, diseño y originalidad.

## Plan de márketing

Para darnos a conocer, vamos a utilizar una serie de estrategias de márketing, a parte del <<Boca a boca>> tenemos que crear publicidad, al inicio de la actividad optaré por cosas económicamente asequibles e ir subiendo una vez las ganancias deseadas:

- Publicidad por radio: contratar una cadena como los 40 principales o cadena 100, para que publiciten la nueva apertura del local y definir el concepto que he creado.
- Página web de la empresa: Los clientes también podrán reservar además de por teléfono, por vía telemática desde nuestra página web, podrán ver las instalaciones del local, como fotos y vídeos, la organización de eventos puntuales. También encontrarán información como la dirección del local, teléfono de contacto y otras muchas más.
- Redes sociales: perfiles en Instagram o Facebook para darnos a conocer, colgar fotos del local, la carta de comidas y bebidas, eventos puntuales...
- <<Influencers>>: Actualmente esta clase de perfiles en instagram tienen mucha fuerza para crear publicidad, al tener tantos seguidores, mi plan es invitarlos al local y que hagan directos desde sus perfiles, compartan fotos y videos del interior del local y a través de ellos, subir la afluencia de clientes.
- Además contaré con el personal de Relaciones Públicas, que irán rodando por el establecimiento y también fuera de él proporcionando publicidad del nuevo local ubicado en Castellón de la Plana. Repartirán FLYERS por el centro de la ciudad y donde haya aglomeraciones de gente que queramos atraer.
- De vez en cuando se generarán eventos en el local con música en directo, también se invitará a famosos locales como Carlos Latre, para atraer a sus seguidores y aumentar clientes de este modo.

## Plan de Recursos Humanos

Para la organización de la empresa es necesario que todos seamos un equipo, incluida la dirección de la empresa, por eso mi idea es crear motivación entre los empleados premiándolos, hacer que tomen decisiones y comentar sus ideas de cómo manejar el local, toda idea formará parte del equipo y todos tendrán voz y voto, con reuniones semanales. Este esquema tipo matriz muestra que el equipo que quiero crear seamos una <<PIÑA>>:



- Dentro de nuestro local contaré con una sala a parte para los trabajadores, con todas las necesidades y comodidades para que puedan tener sus ratos de descanso correspondientes.

Dentro de esa misma sala se harán los briefings diarios para asignar a cada uno sus puestos de trabajo diarios, que irán intercambiándose cada día o semana, ellos mismos podrán ponerse de acuerdo para elegir la zona de trabajo, siempre que quede dentro de sus sectores de trabajo y todos estén de acuerdo. El briefing se hará 30 minutos antes de la apertura del local, tiempo contado dentro de sus horarios de trabajo. En esa misma sala, los trabajadores tendrán sus partes de horas correspondientes que rellenarán y firmarán antes del final de su jornada.

## Plan económico y financiero

- Estimación de un préstamo de 150.000€ por el sistema francés, a 10 años, con un 2% de interés anual compuesto:

PERIODO	CUOTA CONSTANTE	INTERESES	CUOTA AMORT	TOT. AMORTIZADO	RESTO PDTE
0	- €	- €	- €	- €	150.000,00 €
1	16.698,98 €	3.000,00 €	13.698,98 €	13.698,98 €	136.301,02 €
2	16.698,98 €	2.726,02 €	13.972,96 €	27.671,94 €	122.328,06 €
3	16.698,98 €	2.446,56 €	14.252,42 €	41.924,36 €	108.075,64 €
4	16.698,98 €	2.161,51 €	14.537,47 €	56.461,82 €	93.538,18 €
5	16.698,98 €	1.870,76 €	14.828,22 €	71.290,04 €	78.709,96 €
6	16.698,98 €	1.574,20 €	15.124,78 €	86.414,82 €	63.585,18 €
7	16.698,98 €	1.271,70 €	15.427,28 €	101.842,09 €	48.157,91 €
8	16.698,98 €	963,16 €	15.735,82 €	117.577,91 €	32.422,09 €
9	16.698,98 €	648,44 €	16.050,54 €	133.628,45 €	16.371,55 €
10	16.698,98 €	327,43 €	16.371,55 €	150.000,00 €	- €

- Estimación de un presupuesto durante los primeros 6 meses desde la apertura del local:

PRESUPUESTO DE TESORERIA							
Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	
Saldo inicial	200.000,00 €	142.900,00 €	90.400,00 €	82.900,00 €	45.400,00 €	-	600,00 €
<b>PAGOS</b>							
Proveedores	80.000,00 €	80.000,00 €	80.000,00 €	80.000,00 €	80.000,00 €	80.000,00 €	80.000,00 €
Acreedores		1.500,00 €		1.500,00 €			1.500,00 €
Impuestos	1.100,00 €						
Salarios y S.S	14.000,00 €	14.000,00 €	14.000,00 €	14.000,00 €	14.000,00 €	14.000,00 €	14.000,00 €
Seguros			2.500,00 €				2.500,00 €
Arrendamiento	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Otros gastos	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>97.100,00 €</b>	<b>97.500,00 €</b>	<b>98.500,00 €</b>	<b>97.500,00 €</b>	<b>96.000,00 €</b>	<b>100.000,00 €</b>	
<b>COBROS</b>							
Ventas	40.000,00 €	45.000,00 €	50.000,00 €	60.000,00 €	50.000,00 €	65.000,00 €	
Subvención			20.000,00 €				
IVA repercutido			21.000,00 €				35.000,00 €
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>40.000,00 €</b>	<b>45.000,00 €</b>	<b>91.000,00 €</b>	<b>60.000,00 €</b>	<b>50.000,00 €</b>	<b>100.000,00 €</b>	
<b>SALDO FINAL</b>	<b>142.900,00 €</b>	<b>90.400,00 €</b>	<b>82.900,00 €</b>	<b>45.400,00 €</b>	<b>-</b>	<b>600,00 €</b>	<b>-</b>

## Puesta en marcha

- La forma jurídica que he decidido es de Sociedad Limitada, una sociedad de carácter mercantil en el que la responsabilidad frente terceros está limitada al capital que he aportado. Además puedo ser persona jurídica o física y la responsabilidad se limita al capital aportado. Mis socios son capitalistas. Y declaro por el impuesto de sociedades.
- Los socios capitalistas que han aportado dinero forman parte del saldo inicial del presupuesto elaborado:
  - 1 de los socios ha decidido aportar un capital de 15.000€
  - 1 de los socios ha decidido aportar un capital de 20.000€
  - 1 de los socios ha decidido aportar un capital de 25.000€

Estos socios colaborarán y serán recompensados con una tarjeta del local FREE TIME para acceder y disfrutar de las instalaciones y consumir con el capital aportado, que irá disminuyendo a medida de su consumición y mi deuda irá amortizándose.

- Proveedores, que al contratar su servicio, algunos de ellos prestarán mobiliario. Las empresas contratadas son:
  - Estrella Galicia, Estrella Damm, Amstel, Cervezas Beauty, Monkey Beer, Bodega Ecológica Luis Saavedra, Dyrbal.S.L, Nexo Wines y Bodega Bellmunt y Oliver como proveedores de bebidas alcohólicas.
  - Coca-cola como proveedor de refrescos.
  - Comercial Rosildos, Nespresso como proveedores de hielos, cafés...
  - Osumar, Productos Fayos S.L Y Nestlé como proveedores de alimentación, congelados y lácteos.
  - Bionitid como proveedor de limpieza, higiene, y mantenimiento del local.

## Viabilidad

- Viabilidad técnica: Existen recursos necesarios tecnológicos para prestar el servicio deseado, siendo factible conseguir la adquisición de software y hardware necesarios para este local.
- Viabilidad económica: Existe la posibilidad de financiación y la obtención de socios colaboradores que aportan capital, por lo tanto es sustentable económicamente.
- Viabilidad comercial: El éxito de que el negocio funcione dependerá sobretodo de la demanda de los clientes. La innovación de mi proyecto puede satisfacer las necesidades de éstos. La competencia, al ser diferente, será probablemente baja y cuenta con una buena localización.
- Viabilidad de conocimiento: Se efectuarán entrevistas para contratar a personal con el suficiente conocimiento y experiencia para iniciar el proyecto, un personal motivado, joven, activo, con ganas de trabajar y que aporte a la empresa.

## Propuesta de valor

Socios colaboradores	Actividades	Propuesta de valor	Relación clientes	Clientes
Proveedores Subvención Ayuntamiento de Castellón de la Plana.	Prestación de servicio al consumidor.	El rato más agradable y relajado que podrás tener fuera de la monotonía del día a día	Fidelización Perfil en nuestra página web	Perfil adquisitivo medio-alto
	<b>Recursos clave</b> Publicidad Fidelidad Satisfacción Necesidad		<b>Canales</b> Internet Radio Teléfono Local físico	
<b>Costes</b>  Márketing Suministros		<b>Fuente de ingresos</b>  Venta de bebidas Venta de comida		

## Anexos

- La entrada del local será como estar dentro del tronco de un árbol, en forma de pasillo, se atravesará para llegar a la recepción, donde uno de los trabajadores te asignará la mesa o zona deseada, la sala de la recepción está ambientada con un lago y naturaleza alrededor. Dentro de la sala, el ambiente creado está basado en el centro de un bosque, con árboles, naturaleza, y figuras de animales como aves o gorilas entre los árboles creando una realidad. Habrán taburetes, sillas y sofás, atendiendo los gustos y comodidades de todos los clientes. El local estará totalmente adaptado para personas con movilidad reducida, tanto discapacitados físicos como sensoriales.
- Para poder hacerse una idea de cómo quiero que sea la estética del local, he querido hacer un plano en 3D para poder crear una visualización, aunque no se puede apreciar realmente la idea que tengo en mi mente, por eso arriba lo explico más detalladamente.



- Para el servicio de comidas, he creado una carta, se servirán tapas y no platos principales, la idea del negocio es que la gente pase un rato agradable y relajado y poder consumir bebidas con el llamado <<picoteo>> español.
- Todas las mesas de la sala estarán compuestas por una tableta digital de 10 pulgadas, donde los clientes podrán visitar nuestra página web y poder ver la carta de comidas y bebidas, podrán hacer el pedido y pagar con tarjeta de manera instantánea. El pedido pasará directamente a cocina o barra, donde se gestionarán y llegarán al cliente en el mínimo tiempo posible. Las tabletas emitirán las cartas por voz para clientes con discapacidad sensorial. También habrá códigos QR y cartas físicas para las personas que no quieran utilizar tecnologías.

<b>TAPAS</b>	
<b>Lágrimas de pollo con salsa teriyaki</b> .....	<b>8,50 €</b>
<small>(Tiras de pollo, crujientes por fuera, jugosas por dentro, con su salsa para una explosión de sabores)</small>	
<b>Nachos super Fanny</b> .....	<b>10,50 €</b>
<small>(Bañados en chili con carne, guacamole, tomate, nata agria, jalapeños y quesosame, y si algo no te gusta, móntatelo a tu gusto)</small>	
<b>Queso frito con mermelada al gusto</b> .....	<b>8,90€</b>
<small>(Bolitas de queso gouda para mojar con la mermelada que prefieras, tomate, pimiento rojo, o cereza)</small>	
<b>Tapenade con nueces y tostas de pan</b> .....	<b>6,50 €</b>
<small>(Deliciosa crema hecha con olivas negras y nueces que podrás degustar con tostas de pan super crujientes)</small>	
<b>Crostinis de queso de cabra, miel y nueces</b> .....	<b>8,90 €</b>
<small>(Puedes elegir entre harina de trigo, centeno, cereales, o integral)</small>	
<b>Tartaleta de salmón, eneldo y queso de untar</b> .....	<b>9,50€</b>
<small>(Hechas con masa de hojaldre, seguro que querrás repetir)</small>	
<b>Cucurcho de gambas al ajillo</b> .....	<b>10,50€</b>
<small>(Base de galleta de barquillo para divertirse comiendo una fusión de texturas,, acompáñalo con un buen vaso)</small>	
<b>Tataki de atún rojo con ajo blanco</b> ..	<b>11,50€</b>
<small>(Fusión de comida japonesa y española con nuestra salsa de ajo blanco)</small>	
<b>Tacos de lechuga con tomate y aguacate</b> .....	<b>9,00€</b>
<small>(Delicioso manjar con tomate, aguacate, maíz, cilantro, salsa de mostaza, nueces y cebolla chalota)</small>	
<b>Steak tartar picante</b> .....	<b>11,50€</b>
<small>(Con escamas de vinagre, cebolla crujiente, y yema de codorniz)</small>	

## Conclusión

El objetivo de este proyecto es ser eficiente, cuidando la calidad del producto que se ofrece teniendo muy en cuenta el servicio al cliente, que pasen el mejor rato posible y que nosotros formemos parte de él, haciéndoles querer volver. FREE TIME podría ser el mejor plan para pasar una estancia agradable en tu "tiempo libre".