



PROPUESTA DE VALOR

Crearemos una red de contacto basada en la relación entre emprendedores con buenas ideas para la creación de una empresa pero sin recursos y personas con recursos tanto económicos como de estudios, por ejemplo publicistas, que puedan interesarse por su idea y formar parte de su empresa en un futuro. Nuestros clientes además contarán con la ayuda de directores de empresa que trabajarán con nosotros para ayudarles a salir adelante con su idea, y podrían ser posibles socios; es una empresa con un gran estatus ya que todas las personas involucradas lo son, por lo que nuestros clientes saldrán al mercado con un amplio abanico de posibilidades de crear contactos.

Los empresarios expondrán (pagando) su idea, anteriormente patentada, y los clientes buscarán siendo asesorados por nuestros trabajadores una idea en las que les gustaría invertir sus conocimientos, su trabajo o su capital hasta que encuentren un emprendedor con el que les gustaría trabajar.

Por ejemplo, una persona quiere montar una empresa de tecnología, pero necesita dinero y un buen publicista. Expondrá su idea anónimamente y los clientes registrados que estén interesados en trabajar en esta idea, se irán apuntando dejando su curriculum anónimamente también. El empresario elegirá a los trabajadores que quiera que le ayuden a sacar su idea adelante y nos lo comunicará; nosotros avisaremos a los clientes interesados y nos pagarán una parte para que les pongamos en contacto.

Su valor estará basado en la calidad de nuestros clientes, que serán estudiados al igual que las propuestas para que no haya ninguna clase de problema.

El precio varía dependiendo de si eres emprendedor y deseas exponer tu idea, que será cobrado al inicio, o si eres un cliente buscando una idea, que será gratuito hasta el momento del contacto, que se pagará un pequeño recibo por sus datos.

Esta empresa es una novedad que revolucionará la forma de invertir ya que es algo totalmente nuevo. Crearemos puestos de trabajo no solo en nuestra empresa con las personas responsables de la Web, disponibles las 24 horas y totalmente informados para cualquier duda, sino que daremos paso a un gran número de empresas que ahora mismo necesitan trabajadores de una cualificación concreta.

Nuestros clientes tendrán un trato personal, con asesores que les ayudarán a encontrar su empresa ideal a la que dedicará su esfuerzo, y les ahorrará tiempo y complicaciones a la hora de buscar trabajo.

No hay ninguna clase de riesgo, ya que las ideas serán estudiadas y patentadas para evitar copias y los clientes serán estudiados a fondo. Además, todo será totalmente anónimo, exceptuando el currículum, hasta el momento del contacto.

Es una propuesta muy segura, sencilla y rápida, ya que en condiciones normales se tardaría mucho más en conseguir un buen socio, y aquí tendremos a trabajadores disponibles en cualquier momento para hacer que las necesidades de nuestros clientes estén cubiertas en el menor tiempo posible, y todo estará previamente estudiado para la mayor seguridad de nuestros clientes.

Seremos una empresa cercana y personalizada adaptándonos a cada una de las necesidades de nuestros clientes, incluso podremos ponerles en contacto una vez asociados los clientes con empresas involucradas con su entorno, como de producción, transporte... todo con la mayor comodidad del cliente.



SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

La Web, está creada básicamente para que los participantes tengan la total confianza de poder hacer inversiones, intercambiar ideas, opiniones... con total seguridad. Por eso, los encargados se ocupan de que todo este proceso fluya con las mejores disponibilidades posibles, ya que para nosotros los clientes son verdaderamente importantes; sin ellos nuestra Web y nuestros propósitos no podrían realizarse de la manera más adecuada.

La atención con cualquier participante de nuestra red será atendido en cualquier momento, ya que los encargados están disponibles las 24 horas diarias. Para aportar una mayor seguridad, si hay varias dificultades o simplemente por petición del participante, también se podrán poner en contacto por correo electrónico o por teléfono.

Los emprendedores, se harán cargo de separar a los clientes y diferenciarlos según las diferentes características de cada uno, como por ejemplo los distintos puntos de vista en las ideas, en los proyectos, en algunas inversiones... así será mucho más fácil para los para los participantes ya que así, hay una mayor probabilidad de que el proyecto propuesto consiga un mayor grado de éxito.

En caso de que algún participante no esté de acuerdo con alguno de los requisitos que los emprendedores le propongan, no habría ningún problema. Se podría poner en contacto con la Web y contarnos cuál ha sido su problema.

De este modo, podríamos intentar satisfacer las necesidades de cada uno de nuestros participantes de una forma bastante eficaz.

En esta Web, habrá personas con muchas cosas en común, como opiniones y decisiones, por lo cual, se refiere al mercado de nichos. Cada idea lo compartirán un grupo reducido de personas que presentarán una buena predisposición para poder crear más adelante, un proyecto con mayores facilidades. Al ser compartir ideas específicas, requiere que los participantes tengan un deseo y sobre todo que estén muy especializados para que el proceso se pueda llevar a cabo y así, poder cubrir todas las expectativas.

También habrá participantes que colaboren en “masa”, es decir, no será un grupo reducido ya que serán varias personas las que compartirán un mismo ideal. Normalmente, esta clase de clientes, al ser bastantes, tienen más ideas y muchos más proyectos por lo que las ventas aumentarán también. Si hay varios clientes en la Web, con los mismos objetivos, esto les favorecerá a ellos ya que tendrán muchos más beneficios y obtendrán una estabilidad, lo que les dará mayor seguridad.



Nuestra empresa contactará con asociaciones en Sudamérica para conseguir así que se de a conocer en países fuera de España. Es decir, participaremos con empresas multilaterales.

Lograremos los niveles de incidencias contactando con el senado para que den a conocer esta empresa y así subir beneficios.

Pondremos cargos concretos a aquellas personas que se especialicen en dichos temas.

SOCIEDADES CLAVE



Este servicio diferencia a personas con una idea que necesitan recursos y personas con recursos que buscan ideas en las que colaborar.

A ambos grupos deberemos llegar por medio de la publicidad, tanto en la red como en persona, ya que será una empresa cercana y personalizada. <http://grey.com/spain>



Además, necesitaremos gente con experiencia en la informática y telefónica para resolver dudas en nuestras oficinas, además de un gran número de asesores que ayudarán a nuestros clientes personalmente dependiendo de sus condiciones.

Para encontrar a nuestros jóvenes emprendedores, colaboraremos con facebook para publicitarnos, ya que es una red social muy usada por el tipo de cliente que podría estar interesado en montar una nueva empresa. Crearemos grupos, charlas digitales e incluso eventos con reuniones donde explicaremos en qué consistirá su papel en nuestra empresa y resolveremos toda clase de dudas.

Para que nuestros futuros clientes conozcan nuestro proyecto, contaremos con la ayuda de bolsas de trabajo como tecnoempleo, ATI, indeed, randstand, addeco...que nos anunciarán para que personas con recursos que busquen trabajo puedan entrar y buscar una idea en la que invertir sus recursos. Además, vamos a colaborar con una aplicación de búsqueda de empleo llamada [InfoJobs](#)

Pondremos en contacto a los nuevos emprendedores con un desarrollo de negocio viable con posibles inversores o entidades financieras que aporten los recursos monetarios para llevar adelante el proyecto, como BANKIA, SANTANDER y demás bancos.

Una vez creen su idea, les asesoraremos personalmente y nos asociaremos con empresas como CORREA, BBVA, El Corte Inglés... para que sus directores asesoren a nuestros jóvenes emprendedores y les ayuden, reduciendo así riesgos. Utilizaremos Cámaras de comercio para que ayuden a nuestros clientes en el desarrollo de su idea.

"La nueva Cámara de Comercio de España nace con la ilusión de servir a las empresas, sobre todo a las medianas y pequeñas, y al resto de la sociedad para sumar y multiplicar esfuerzos e impulsar el progreso y el desarrollo en beneficio del bienestar de las personas". José Luis Bonet, Presidente.



FUENTES DE INGRESO

Como ya hemos comentado anteriormente, el negocio se basa en la implantación de una página Web en la que se pondrán en contacto personas (emprendedores) que tienen ideas de negocio, pero que no tienen recursos económicos suficientes ni mano de obra especializada de profesionales necesaria para llevar esa idea a cabo, con otras personas (clientes) que, o bien poseen recursos económicos suficientes y deseos de invertir, o bien profesionales de todos los sectores interesados en aportar sus conocimientos y sus ideas al proyecto.

Estimamos en nuestro negocio habrá las siguientes fuentes principales de ingreso:

1.- FINANCIACIÓN INICIAL

1.1 CAPITAL SOCIAL

La aportación inicial de capital por parte de los socios que van a constituir la empresa.

En este caso se puede constituir una Sociedad Anónima o Limitada, con una aportación de los socios mínima de un importe estipulado, y cuantos más socios interesados, de más capital social se dispondrá para invertir en el negocio.

1.2 FINANCIACIÓN AJENA

En caso de que la aportación inicial de los socios no sea suficiente para los primeros gastos de instalación, se buscará financiación ajena mediante préstamos bancarios.

2.- INGRESOS POR SUSCRIPCIÓN

Por otro lado, la aportación inicial de los emprendedores, que abonarán una cuota de suscripción al inicio, en el momento de publicar sus ideas de negocio en nuestra Web.

El precio de dicha suscripción será bajo, puesto que se persigue recibir muchas solicitudes y atraer a muchos suscriptores.

Esa suscripción tendrá una duración de un año, por lo que el emprendedor podrá renovarla anualmente, abonando una cuota de mantenimiento de la suscripción (Ingresos recurrentes).

3.- INGRESOS POR SERVICIOS

Otra fuente de ingresos son los inversores: tanto los que aportan su trabajo y su asesoramiento profesional, como los que aportan recursos económicos.

Estos inversores, una vez han sido puestos en contacto con el emprendedor, pagarán una factura por nuestros servicios, cuyo importe dependerá del trabajo realizado o bien de la importancia del negocio que resulte de nuestra aportación (Ingresos por pago único).

4.- INGRESOS POR PUBLICIDAD

Además se estima que si la empresa tiene un buen posicionamiento en las redes sociales, se podrían recibir muchas visitas a nuestra página Web y de ese modo se podrían obtener numerosos ingresos por publicidad.



5.- SERVICIO ADICIONAL DE ASESORÍA

Adicionalmente se podría crear un departamento legal o de gestoría dentro de la estructura de la empresa, para ofrecer servicio de asesoría integral a los clientes.

En el momento en que el emprendedor contacta nuestra empresa aportando la cuota inicial, se le puede ofrecer la posibilidad de contratar nuestros servicios de tramitación del registro de las patentes ante los organismos públicos para que no tenga que molestarse con el papeleo.

Posteriormente, una vez se haya llegado a un acuerdo entre el emprendedor y el inversor en cuanto al negocio a implantar, se les podría ofrecer nuestro asesoramiento en la creación de la nueva sociedad, altas en Hacienda, en Seguridad Social, en Actividades Económicas, etc.



COSTES

Se estima que con muy poca inversión se pueden obtener grandes beneficios a medio plazo, ya que al no tener tienda física ni mercaderías, la inversión inicial no es muy alta, y los gastos se distribuirán en los siguientes puntos:

- Gastos de constitución y de primera instalación
- Gastos técnicos e informáticos
- Gastos de local y mobiliario
- Gastos en publicidad, marketing y posicionamiento en redes sociales
- Gastos de personal



CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Hemos creado una Web de contacto entre emprendedores y personas con recursos que puedan ayudar a dichos participantes con su idea.

Nuestro principal canal de comunicación será la red de Internet, ya que nos pondremos en contacto gracias a nuestra Web. Desde este acceso, podremos compartir ideas e intercambiar opiniones. Ya que no hay ningún canal de venta, hemos escogido como recurso hacer distintos folletos para aumentar nuestro negocio y también nuestros ingresos. Su distribución se hará de forma concreta y ordenada para así tener mayor beneficio. También, haremos folletos online y publicidad para la Web, además de flyers, así los clientes podrán tener una mayor seguridad.

Al estar comunicados también con diferentes empresas, esto ayuda a que los participantes perciban la cercanía entre las relaciones.

Todas estas opiniones se podrán recibir por Internet y mantener una relación entre emprendedor y cliente también por correo.

Para que el cliente tenga una buena percepción, deber tener una alta confianza y seguridad en esta Web, por lo que los trabajadores estarán bien informados, las 24 horas diarias en caso de duda o dificultad, con el fin de que las percepciones estén satisfechas por todos los clientes.

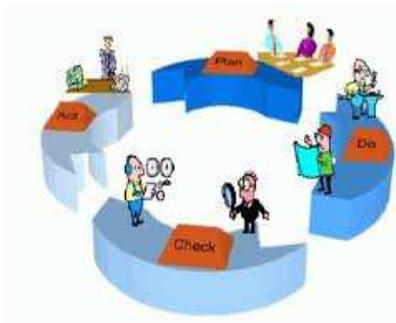
Para que aumenten estas buenas percepciones, habrá relaciones intrapersonales de calidad superior y la calidad del trato y del servicio será inmejorable, ya que nuestro propósito es estar al tanto de todo. Confiamos en que el trato con estas personas sea preciso y de la manera más segura y cercana posible.

Una de las grandes ventajas que tiene esta empresa, es que el trato con la persona que quiere participar y compartir ideas, es prácticamente gratuito. Ya

que la idea que se expone es anónima y si a los participantes les convence, elegirán a dicha persona para ponerse en contacto con ella.

Entonces los encargados de esta función, se pondrán en contacto si ven que la idea de los participantes es favorable, por lo tanto, el participante tendrá que pagar al encargado un pequeño recibo por sus datos antes de que éste, le ponga en contacto con otro participante o inversor.

Una vez que estén varios participantes a favor de la idea, el emprendedor les ofrecerá la posibilidad de poder comunicarse físicamente. Aportará todas las facilidades y sus ideas emprendedoras para que sea lo más seguro posible y a raíz de ahí poder comenzar un nuevo proyecto basado en la idea puesta en común de dichos participantes. Por eso, todo este proceso empezaría con la elaboración de un perfil de cada persona que realizarán los emprendedores, para que prospere de forma más eficaz.



Además, los participantes tienen la posibilidad de que la empresa les pueda ofrecer una atención especializada, ya que si alguno de sus proyectos o ideas no tiene éxito como ellos desean, podrán acudir a nuestra Web, o en casos especiales también a nuestro correo, explicándonos las causas del problema para así ofrecerles una solución alternativa. En este proceso, si tendrán que abonar una cantidad

determinada en función de la dificultad del proyecto y su requerida elaboración.



RELACIONES CON LOS CLIENTES

Nuestro negocio se basa en la creación de una página Web, por lo que la relación con los clientes será principalmente a través de medios electrónicos. Pero a pesar de esto contamos con un equipo con el que se pretende ofrecer una atención personalizada a nuestros clientes.

Además se trata de un negocio basado en suscripciones lo que supone una forma de integrar al cliente en nuestro modelo de negocio.

La intención es que tanto el emprendedor como el posible inversor puedan contactar con nosotros en caso de duda o incidencia en cualquier momento.

Se pondrá a disposición de los clientes la posibilidad de contactar telefónicamente para recibir asistencia tanto técnica como para solventar dudas respecto al negocio que quieren implantar.

Para ello vamos a implementar un servicio telefónico de asistencia 24 horas los 365 días del año. Para que esto sea posible, contaremos con instalación técnica suficiente para poder atender a todos los clientes en cualquier momento. Nuestros empleados y colaboradores podrán trabajar desde casa utilizando los medios técnicos necesarios, por lo que no se requerirán grandes instalaciones en oficinas de atención al cliente.

También habrá un apartado en la Web de “contacte con nosotros” y cuando una persona esté interesada en recibir más información lo rellene, nos pondremos en contacto con él para que un comercial le informe sobre servicios y cómo funciona el sistema para tratar de conseguir que sea cliente.



Además en la página Web se incluirá un apartado de “consultas y sugerencias”, de manera que el cliente que tenga dudas posteriores o problemas técnicos pueda contactar rellenando un formulario de contacto, que será atendido en un período de tiempo muy corto.

En el apartado “asesoramiento legal” el cliente dispondrá de un servicio de asesoramiento encaminado a ofrecer un servicio integral de cara a conseguir la satisfacción total del cliente.

Con todas estas medidas se pretende mantener una buena relación con el cliente, y además mantenerle ligado a la compañía por más tiempo.



PUBLICIDAD

Principalmente realizaremos campañas de publicidad digital, ya que se trata de una página Web.

Por supuesto se insertarán anuncios en las principales redes sociales, Facebook, Twitter, etc.



Inicialmente se insertarán anuncios en prensa digital de tirada nacional, dirigida principalmente a atraer emprendedores e inversores.

También se pondrán anuncios publicitarios en las páginas Web de las principales universidades, puesto que entendemos que es un buen mercado, ya que a dichas páginas acceden muchos jóvenes que están terminando sus carreras y podrían estar interesados en buscar un trabajo al acabar sus estudios. Además tendrán muchas ideas nuevas de proyecto.

Asimismo se insertará publicidad en páginas de búsqueda de trabajo, y cuando un candidato inserte una solicitud de trabajo, salte una ventana de publicidad (cookies).

Para atraer a los profesionales que pueden aportar ideas a los proyectos, se insertará publicidad en páginas Web de colegios profesionales de todo tipo, por ejemplo colegios de abogados, ingenieros, arquitectos etc. Estos profesionales podrían aportar sus conocimientos a los proyectos.

Los inversores particulares serán atraídos mediante publicidad en diferentes periódicos de tirada nacional de tipo económico y en los suplementos semanales de fin de semana.



RECURSOS CLAVE

La empresa “Conecnt@”, como responsable de la creación de la Web online donde se pueden compartir diferentes ideas, aportaciones, proyectos, inversiones... se basa en una serie de recursos alternativos.

Como es obvio, los recursos tecnológicos son la base de la empresa, ayudan a desarrollar las operaciones cotidianas y pasan a ser indispensables.

Esta empresa cuenta con varios pilares importantes, la relación con los clientes. Lo que se busca, es poder mantener una accesibilidad en todo momento para poder así ayudar a todos estos en cualquier duda o petición. Y por otra parte, los recursos intelectuales que son únicos y exclusivamente suyos, que hacen obtener ventajas frente a la competencia.

Contamos con un factor primordial en la marcha de una empresa, los recursos personales, de ello depende el manejo y funcionamiento de los demás recursos. Este recurso representa una gran ventaja: las relaciones con los clientes o participantes son más cercanas, por lo cual pueden tomarse decisiones más rápido ya que tienen una visión integral de la organización y si algo marcha mal es más fácil detectar posibles errores y tomar acciones frente a ello.

Otro punto importante es que las personas que intervienen en esta empresa, sean personas especializadas en idea o proyecto que proponen en la web, para así poder llevar a cabo un trabajo logrado con todas sus expectativas.

Este negocio, valorará la predisposición de cada uno de los participantes, las habilidades comerciales, la educación, el esfuerzo, el procedimiento a seguir de cada proyecto y sobre todo, la predisposición. Es decir, los emprendedores tendrán en cuenta los recursos humanos e intelectuales, ya que son principalmente la base para poder realizar un proyecto. Para la empresa, son muy importantes los servicios productivos colectivos que los clientes o participantes pueden ofrecer a la empresa, ya que deben estar relacionados

con sus habilidades, conocimientos, conceptos básicos, capacidad de convicción y capacidad de razonar. El valor propuesto de cada uno de los participantes, pedirá unas normas sociales y una organización. También, daremos mucha importancia a la calificación o experiencia laboral, ya que se busca un perfil cualificado.

Los clientes, podrán agruparse si tienen conceptos en común o ideas, para así poder intercambiar todo tipo de conocimientos. Por lo tanto, veremos la capacidad que tienen para poder aspirar a un proyecto deseado.

Estos procesos poco a poco se irán evaluando y veremos en caso de que haya alguna dificultad, cual es la posible solución después de haber analizado bien las causas. Los encargados de esta función, estarán en contacto con el cliente o los participantes adecuados en cualquier momento del día sin ningún tipo de complicación.



La empresa, consta de unos recursos tangibles. Tendrá al cargo a unas 150 personas, cuyas funciones serán diferentes, para que todo sea eficiente. Los clientes se pondrán en contacto con los emprendedores por ordenador, para poder conectarse a la web. Normalmente, la comunicación será indirecta. Se podrán en contacto uno como otros, tras la web y en casos particulares por correo electrónico o teléfono de empresa. Más adelante, si podrá haber una conexión directa porque los emprendedores podrán pactar un día para verse, y así particularmente, ellos podrán empezar con su tarea.

Conect@ conserva unos recursos físicos bastante útiles. Consta de la oficina donde trabajan los empleados, el teléfono de contacto, el correo electrónico, folletos, flyers.

Los encargados que acarrean la función de hablar con distintos participantes para verse, tendrán una agenda manual para poder verificar los acuerdos y las visitas entre ellos, ya que si hay un problema estará reflejado. Además, en los ordenadores de los agentes, también habrá una aplicación que recogerá cada uno de los datos recibidos, y entregará por la web una copia de todas las fases y su evolución.

Esta empresa, crea unos recursos financieros a partir de las distintas actividades, como por ejemplo, la venta de productos y servicios, la emisión de acciones, las rondas de capitalización, los préstamos solicitados, son los principales recursos.

Si por algún motivo externo los clientes no pueden pagar lo sugerido que pide la empresa, tendrá 15 días de margen. De lo contrario se les añadirán un 3% más a la cantidad adeudada.

Los encargados de la administración de los recursos financieros de “Conect@”, deberán analizar y planificar el correcto flujo de fondos; de este modo se evitarán los problemas por falta de recursos para afrontar las actividades productivas o el pago de obligaciones. Los presupuestos y los balances, por lo tanto, resultan fundamentales para conocer el estado de los recursos financieros, ya que reflejan el ingreso.

La correcta interpretación de las cifras económicas que llevaran a cabo los encargados de esta empresa, permite:

- * obtener el mejor retorno posible con respecto a una inversión realizada;
- * estudiar el funcionamiento de las empresas y sus productos;
- * detectar el momento adecuado para adquirir, invertir o entrar en el mercado;
- * entender el desarrollo de la economía;
- * analizar y juzgar las diversas políticas económicas.

ACTIVIDADES CLAVE

Nuestro proyecto consistirá en una plataforma online dónde los usuarios podrán mostrar los recursos de los que disponen y así, quién necesite algún producto o servicio de los que ofrecen nuestros clientes, podrán contactar con dicha persona para unirse y realizar el proyecto.

Nosotros de eso obtendremos un beneficio que dependerá de las necesidades de cada uno y de la ayuda que haya obtenido.

Nuestra empresa dispondrá de unos encargados de promocionar nuestro sistema en las redes sociales e internet. Contactaremos con empresas anunciantes por lo que supondrá un mínimo gasto inicial el cuál recuperaremos con los primeros ingresos de nuestra plataforma.

Con esos anunciantes los clientes objetivo conocerán nuestra página web para facilitar la búsqueda a quién necesite ayuda en su empresa/trabajo de una persona que trabaje en lo mismo que él/ella.

Cuándo los usuarios tengan algún problema en nuestra plataforma se les facilitará un sistema de ayuda mediante el cuál podrán contactar directamente con nuestro servicio de atención al cliente y así resolver cualquiera de los problemas surgidos.

Dicha plataforma tendrá las ideas clave para que al cliente no le resulte difícil acceder a todo lo que necesite. También se dispondrá de un chat para dar guía a los usuarios que no encuentren lo que buscan para guiarles en el proceso de búsqueda y que así resuelvan sus necesidades todo lo eficazmente posible.

Dependiendo de cada necesidad el comprador obtendrá un trato personalizado.

El taller propio consistirá en unas instalaciones físicas dónde desarrollarán el trabajo los técnicos y operarios de la empresa.

Se dispondrá de un local con unas instalaciones física de unos 30m cuadrados divididos en dos zonas, una de ellas será una pequeña oficina para gerencia y administración y la otra zona será un espacio de trabajo común para los operadores y comerciales de red. A medida que el

crecimiento de la empresa lo requiera se irá haciendo más grande dicho local.

La infraestructura física se complementará con los adecuados medios de hardware y software necesarios para prestar servicio a la plataforma de clientes.

El objetivo inicial es contar con los medios físicos y técnicos mínimos e indispensables para desarrollar la actividad y poder incrementar y dimensionar estos más tarde en función de la actividad empresarial, sin contar con costes fijos e iniciales que sea una molestia para el crecimiento de la empresa.

Esta empresa deberá darnos soporte técnico, en la primera será responsable de implantar la plataforma y las aplicaciones web necesarias, resolver incidencias técnicas y evolucionar la plataforma web.

Una vez que la plataforma sea estable asumiremos su mantenimiento y evolución, con nuestros propios recursos, dejando siempre la posibilidad de tener un soporte externo si es necesario.

Una vez que a nivel técnico la plataforma responde a todos nuestros requerimientos de negocio asumiremos la gestión propia de la parte comercial.

Para ello asignaremos una estructura comercial debidamente formada tanto en el uso de la plataforma como en técnicas de marketing y ventas. Para ello contaremos con un director de ventas online con experiencia en el sector de mercado y un equipo de agentes comerciales. El objetivo principal es que este equipo de ventas tenga una gran motivación y sentido del negocio, para ello será importante la formación continua de los trabajadores y la fijación y consecución de objetivos de ventas que serán retribuidos debidamente.

Periódicamente la gerencia y la dirección comercial fijaran unos objetivos de ventas y facturación, un plan de carrera para el personal y los correspondientes bonus por objetivos.



ESTRUCTURA DE COSTES

Tras la implantación de las infraestructuras iniciales, tales como instalaciones técnicas, apertura de centro, etc, que se financiarán con las inversiones iniciales y la financiación recibida, se estima que la distribución de costes de la actividad será la siguiente:

Los costes fijos de la empresa estimados serán los siguientes:

- Gastos de electricidad de las instalaciones 350 euros/mes
- El precio de cada material que vayamos a utilizar
- El alquiler y mantenimiento del local 1500euros/mes200euros/mes
- El coste de los servidores de la página 1000euros/año
- El salario de cada trabajador y del administrador de la página 1200euros/mes por trabajador
- Publicidad 50euros/mes
- Seguridad social a cargo de la empresa 200euros/mes
- Gastos sociales a gastos de la empresa 150euros/mes
- Vehículos de empresa
- Seguros médicos 29 euros/mes

Los costes variables de la empresa serán los siguientes:

- Comisiones por objetivos alcanzados por los empleados
- Contratación de empleados para cuando haya picos de trabajo
- Dietas y gastos de representación
- Gastos de viajes.
- Desplazamientos
- Gastos de formación

A medida que la empresa crezca tanto en estructuras como en facturación los beneficios obtenidos crecerán incrementalmente. De igual forma crecerán los costes inferidos y adquiridos. De la diferencia entre ingresos y costes resultará el beneficio de la empresa.



La actividad principal de la empresa de la cual debe resultar la mayor parte del beneficio deberá ser diversificada horizontal y verticalmente. Se deberán buscar nuevos objetivos acorde a nuestra actividad principal y nuevos nichos de negocio para complementar nuestra actividad y diversificar el riesgo