

CANALES

CANALES DE DISTRIBUCIÓN:

- Prestación de los servicios de reparación y mantenimiento del vehículo en el propio local.
- Servicio complementario al de reparación: Recogida y entrega de vehículos donde el cliente precise, tanto por avería (servicio de grúa) como por la comodidad del cliente.

CANALES DE COMUNICACIÓN:

- **Publicidad:** Reparto de folletos, buzoneo, periodicos locales, cuñas de radio...
- **Página web,** que contendrá un catálogo de nuestros servicios, precios, horarios, ofertas, servicios disponibles, además de medios de contacto .
- **Redes sociales:** Desde nuestro Facebook donde podrán encontrar descuentos, y ofertas, además de noticias de interés y contacto para poder preguntar cualquier duda.
- **Mediante correo electrónico,** dirigido a nuestros clientes potenciales.

CANALES DE VENTA:

- En el propio local.
- A través de la página web se podrá solicitar la recogida y entrega del vehículo en el lugar determinado por el cliente.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

La satisfacción de **nuestros clientes** la fomentaremos a través de :

- **Trato personal con los clientes** por parte de nuestros técnicos y mecánicos, adaptándonos a sus necesidades.
- **Co-creación:** Tendremos en cuenta la opinión de los clientes, que podrá dar, tanto en el establecimiento como por medio de nuestra página web, con el fin de adecuar y mejorar nuestros servicios a sus necesidades, y saber en qué podemos mejorar.
- **Tarjeta de cliente:** con ella podrá optar a descuentos y promociones dirigidas específicamente hacia ellos como medio de fidelizar su continuidad con nuestra empresa.
- **Nuestro slogan: “Ahorra tiempo y dinero con la misma calidad. Elige Fast and Boxes.”** figurará tanto en el local como en nuestra página web para de un modo directo, dar a conocer a nuestros clientes , o clientes potenciales, donde radica nuestra ventaja respecto al resto de negocios del sector con los que competimos: la rapidez en nuestro servicio de reparación tradicional, y el ahorro de costes en la modalidad de alquiler de boxes (autoservicio).



RECURSOS CLAVE

Recursos físicos

- Local acondicionado
- Maquinaria necesaria incluyendo modernos elevadores
- Herramientas
- Adaptación de acceso para discapacitados
- Equipamiento en boxes de alquiler: bancos de trabajo, carros de herramientas y un amplio surtido de herramienta profesional que ponemos a disposición del cliente para que pueda realizar sus reparaciones con rapidez y seguridad, contando con el asesoramiento de uno de nuestros mecánicos.

Recursos humanos

- **Personal cualificado** para la ayuda a nuestros clientes en el servicio de alquiler de boxes.
- **2 Mecánicos** para reparar los vehículos en su versión tradicional
- **Estudiantes de FP (rama automoción)** en prácticas, que a la vez que aprenden puedan colaborar en la gestión del taller, y poder optar a un futuro contrato en prácticas en nuestro negocio.

Recursos financieros

- Financiación propia: aportada por los socios de la empresa.
- Financiación ajena: mediante préstamos bancarios o préstamos de familiares de los socios con interés del 0%.
- Estudiaremos posibles ayudas o subvenciones a nivel autonómico, nacional, y de comunidad europea para la constitución de la sociedad.



ESTRUCTURA DE COSTES

Los valores estimados provienen de un estudio de negocios similares al que desarrollamos en este proyecto.

PREVISIÓN DE GASTOS

La estimación de los principales costes mensuales es la siguiente (no incluyen el IVA):

Costes variables:

La partida de estos consumos se estima como media de un 20% de los ingresos por ventas (según estudio de negocios similares)

Alquiler:

Para este negocio es necesario contar con un local de unos 300 m². El precio medio va a depender en gran medida de la ubicación y condiciones del local, para el estudio se ha estimado un precio de **1200 €**.

Suministros, servicios y otros gastos:

Como son: luz, agua, teléfono... También se incluyen servicios y otros gastos (limpieza, consumo de bolsas, material de oficina, etc.). Estos gastos se estiman en unos **150 € mensuales**.

Gastos comerciales:

Para dar a conocer el negocio y atraer a clientes, tendremos que soportar ciertos gastos comerciales y de publicidad de unos **100€ mensuales**.

Gastos por servicios externos:

En los gastos por servicios externos se recogen los gastos de asesoría. Estos gastos serán de unos 60,00 € mensuales.

Gastos de personal:

En los gastos de personal se incluyen los sueldos y salarios, la Seguridad Social que corre a cargo de la empresa. El personal será el que se indicó en el apartado de recursos humanos.

El coste de la plantilla se distribuirá mensualmente del modo siguiente (incluye prorrateadas las pagas extraordinarias según convenio sectorial): (Salarios + Seguridad Social)

Este **coste de personal** se distribuirá mensualmente del modo siguiente: (Salario + Seguridad Social)

- **Gerente (Emprendedor Autónomo) 1125 + 0 (*)**

2 Mecánicos 2196 + 686 ()**

(*) Cotización a la Seguridad Social en régimen de autónomo

() Seguridad Social a cargo de la empresa por los trabajadores en Régimen General.**

Otros gastos:

Contemplamos aquí una partida para otros posibles gastos como las reparaciones y el consumo de combustible así como otros gastos no incluidos en las partidas anteriores (tributos y seguros, etc.). La cuantía estimada anual será de 2.220 € anuales por lo que su cuantía mensual será de 185 €.

Amortización:

La amortización anual del inmovilizado material se ha estimado del modo siguiente:

<input type="checkbox"/> Adecuación del Local:	519,4	
<input type="checkbox"/> Mobiliario y Enseres:	538,8	
<input type="checkbox"/> Equipo Informático y Software:		275
<input type="checkbox"/> Equipamiento :	3945	
<input type="checkbox"/> Utensilios y Herramientas:	600	
<input type="checkbox"/> Otras Inversiones:	0	

Total: 5878

(*) La amortización de la adecuación del local se ha realizado en 10 años.

El plazo de amortización de la adecuación del local sería el correspondiente a su vida útil pudiéndose aplicar las tablas fiscales existentes para ello. No obstante, dado que se ha supuesto que el local será en régimen de alquiler, dicha vida útil queda condicionada al plazo de vigencia del contrato de alquiler si este fuera inferior a aquella.

Además habría que incluir la amortización de los gastos a distribuir en varios ejercicios (gastos de constitución y puesta en marcha):

Gastos de Establecimiento: 400

Total Anual: 400

Total gastos Fijos Estimados/mes. 6167

Total gastos Variables Estimados/mes. 20%

TOTAL GASTOS MENSUALES: 8145

PREVISIÓN DE INGRESOS:

La estrategia de precios para una empresa como la que se desarrolla en este proyecto debe basarse en ofrecer un servicio de calidad a precios competitivos. Por ello, la fijación de precios va a estar orientada en función de los precios de la competencia.

8.- ASPECTOS FORMALES:

Elección de la Forma Jurídica. Elige y justifica el tipo de empresa escogido.

Una decisión importante que debemos tomar es el tipo de empresa que constituimos. Esta decisión está condicionada por:

El número de promotores que integren el proyecto.

El tipo de actividad de la empresa.

La limitación de responsabilidad frente a terceros.

Los aspectos fiscales.

El capital para iniciar la actividad.

Las ventajas e inconvenientes de cada una de las formas legales.

La actividad de taller mecánico se encuentra regulada por diferentes normativas de Seguridad e higiene en el trabajo muchas de ellas comunes al resto de actividades industriales

<http://www.equipotaller.es/es/p/Taller-completo-avanzado/838/>

<http://www.empresaeiniciativaempredora.com/?Montar-un-Taller-Mecanico&artpage=3-3>

ACTIVIDADES CLAVE

- Estrategia de **marketing** basada en:

Buzoneo: contacto directo con el cliente y supone coste bajo respecto a los beneficios que aporta.

Página web:

¿Qué ofrecemos?

- Información sobre nuestros servicios y sus precios, horarios de apertura y cierre (horario laboral [8:00 AM - 21:30 PM]).
- Información sobre la posibilidad de autoservicio.
- Posibilidad de reserva online de alquiler de un box.
- Mostrar sus opiniones en el foro de nuestra página web, donde también estamos abiertos a sugerencias para mejorar nuestros servicios (Co-creación).

Servicios:

- Un trato profesional y cercano hacia los clientes.
- Cartelería informativa sobre nuestros servicios.
- Tarjeta cliente a través de la que se ofrecen descuentos, beneficios, ect. a nuestros clientes.N

Feria del Vehículo de Ocasión:

- Generar nuevos contactos.
- Dar a conocer nuevos productos y pedir la opinión sobre éstos.
- Potenciar la marca y el negocio.
- Reforzar el contacto con los clientes habituales.