



WeBuy

"TU MUNDO EN UN CLICK"

EMPRESA

Procesos y Fundamentos
de la Empresa



ESTATUTOS - - - - X

- 1) El proyecto es confidencial.
 - 2) En el proyecto participan, en un principio, 4 miembros: 25% de los beneficios generados para cada uno.
 - 3) Si un familiar solicita trabajar en la empresa, los 4 fundadores han de estar de acuerdo.
 - 4) Todo cambio por realizar ha de ser aprobado mínimo por un 75% de los socios.
 - 5) En el caso de que la empresa necesite un aporte económico puntual, los socios ingresarán el capital igualitariamente.
 - 6) La inversión inicial necesaria para dar comienzo a la empresa se ingresará por los socios, de forma igualitaria, hasta llegar a la cantidad que la forma jurídica requiere.
 - 7) Si un socio desea abandonar el proyecto, no podrá contar detalles confidenciales acerca de la empresa.
 - 8) En el caso de que un socio abandone el proyecto, recibirá la parte proporcional a los beneficios generados en el mismo mes de abandono.
 - 9) Siempre se tratará de fomentar el compañerismo entre los trabajadores de la empresa.
 - 10) En el caso de realizar contrataciones, serán elegidos los solicitantes más altamente cualificados.
-



FORMA JURÍDICA - - - - x

SLFS: Nuestra empresa presentará como forma jurídica la Sociedad Limitada de Formación Sucesiva. En un inicio, el objetivo principal era establecer una Sociedad Limitada pero debido a la escasez de recursos necesarios para la inversión de capital inicial (3000€) que requiere una Sociedad

Limitada, elegimos la SLFS, dado que no requería una aportación inicial, sino que los beneficios generados hasta 3000€ serán destinados a la aportación de capital.

Por otra parte, una vez aportados los 3000€ la forma jurídica pasará a ser una Sociedad Limitada. Una de las ventajas de esta forma jurídica es que, si un socio desea abandonar la empresa, su colaboración podrá ser reemplazada por otro de los socios o por un familiar de primer grado (hijos, padres, cónyuges), evitando así la entrada de socios desconocidos a la empresa.

LOCALIZACIÓN - - - - x

Puesto que el servicio que se va a proporcionar en *online*, no se requiere una alta inversión inicial. La empresa se puede iniciar en un domicilio con unas condiciones apropiadas (ordenador adecuado, conexión de banda ancha) y a medida que el negocio crezca, se buscará un establecimiento con mayor capacidad de acuerdo con las necesidades de la empresa.

TABLA DE EMPLEADOS - - - - X

DENOMINACIÓN DEL PUESTO:	Contable y Administrativo
TITULACIÓN REQUERIDA:	Licenciado en ADE/Matemáticas/FP Administración
FUNCIONES:	RECURSOS NECESARIOS:
-Administrar cuentas	-Calculadora, ordenador, material de oficina
-Relación con empresas	-Móvil de empresa y vehículo de empresa
SALARIO:	
17.500€ (14 pagas)	1.250€ por paga

DENOMINACIÓN DEL PUESTO:	Ingeniero informático
TITULACIÓN REQUERIDA:	Grado Universitario en Ingeniería Informática
FUNCIONES:	RECURSOS NECESARIOS:
-Diseño y creación de página web	-Ordenador, móvil de empresa, material de oficina
-Mantenimiento y renovación de página web	-Ordenador, móvil de empresa, material de oficina
SALARIO:	
17.500€ (14 pagas)	1.250€ por paga

DENOMINACIÓN DEL PUESTO:	Publicista
TITULACIÓN REQUERIDA:	Grado en Publicidad y Relaciones Públicas
FUNCIONES:	RECURSOS NECESARIOS:
-Diseño de anuncios y propaganda	-Ordenador, móvil de empresa, material de oficina
SALARIO:	
17.500€ (14 pagas)	1.250€ por paga

DENOMINACIÓN DEL PUESTO:	Dietista
TITULACIÓN REQUERIDA:	Dietética y Nutrición
FUNCIONES:	RECURSOS NECESARIOS:
-Asesor de nutrición	-Ordenador, móvil de empresa, material de oficina, vehículo
SALARIO:	
15.400€ (14 pagas)	1.100€ por paga

DENOMINACIÓN DEL PUESTO:	Repartidor en bicicleta
TITULACIÓN REQUERIDA:	Estudiante en proceso de formación
FUNCIONES:	RECURSOS NECESARIOS:
Realizar repartos en bicicleta	-Bicicleta, casco, teléfono de empresa
SALARIO:	
4€ por pedido	Variará en función del número de pedidos

DENOMINACIÓN DEL PUESTO:	Estilista
TITULACIÓN REQUERIDA:	Grado en Moda
FUNCIONES:	RECURSOS NECESARIOS:
-Asesor de moda	-Ordenador, móvil de empresa, material de oficina, vehículo
SALARIO:	
14.000€ anuales (14 pagas)	1.000€ por paga

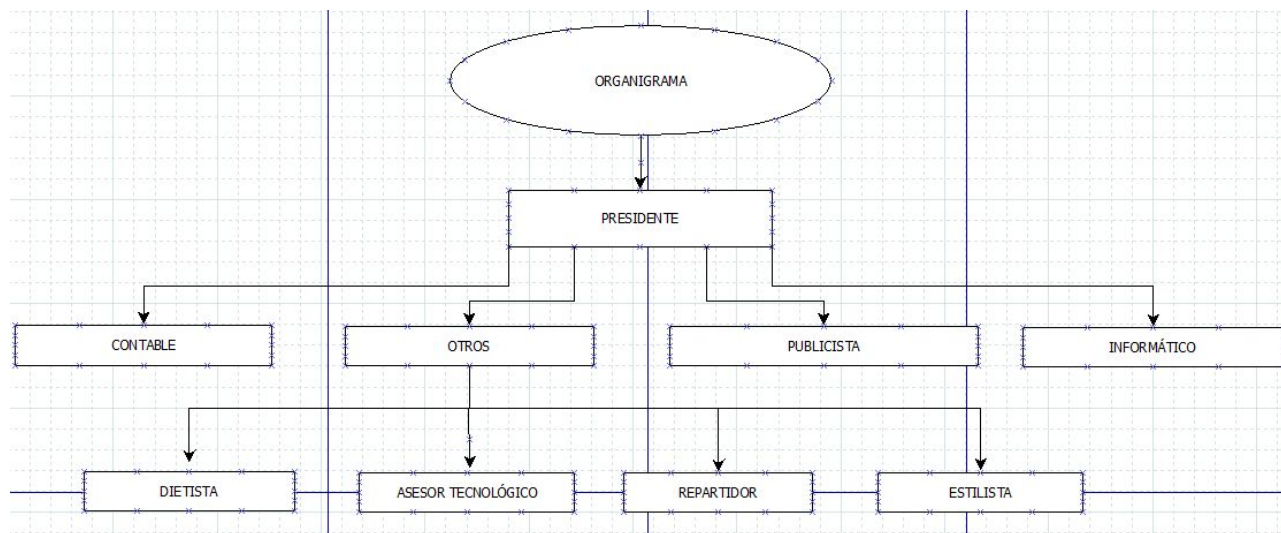
DENOMINACIÓN DEL PUESTO:	Asesor tecnológico
TITULACIÓN REQUERIDA:	Grado en Informática
FUNCIONES:	RECURSOS NECESARIOS:
-Asesor informático/tecnológico	-Ordenador, móvil de empresa, vehículo, material de oficina
SALARIO:	
14.000€ (14 pagas)	1.000€ por paga

DENOMINACIÓN DEL PUESTO:	Repartidor
TITULACIÓN REQUERIDA:	Carnet de conducir (en caso de furgoneta de reparto)
FUNCIONES:	RECURSOS NECESARIOS:
-Reparto de productos	-Furgoneta de transporte o bicicleta
SALARIO:	
13.300€ (14 pagas)	950€ por paga

ANÁLISIS DAFO - - - - x

PLAN DAFO	
DEBILIDADES	AMENAZAS
Inexperiencia (jóvenes)	Competencia en el mercado <i>on-line</i>
No disponibilidad de recursos (menores de edad)	Desconfianza del cliente ante la novedad
Gran competencia <i>on-line</i> (mercado en auge)	Posible creación de negocios similares al nuestro
Gente experimentada en el ámbito <i>on-line</i>	
Fondos escasos	
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Innovación	Jóvenes con ideas innovadoras
Escaso capital necesario	Dar a conocer los pequeños negocios
Amplia variedad de productos	Aumento de los beneficios de dichos negocios
Comidad para el cliente	
Fácil creación y mantenimiento	

ORGANIGRAMA - - - - x



MODELO CANVAS :

PROPUESTA DE VALOR - - - - x

WeBuy es una plataforma informática destinada a prestar un servicio con el objetivo de dar visibilidad y accesibilidad a los pequeños comercios locales situados en Basauri (Bizkaia) y proporcionarles un mayor beneficio económico ofreciéndoles un nuevo método de venta: la compra-venta online.e

Se trata de una página web que ofrece los productos de las empresas que contratan nuestros servicios. Esto permite que las empresas que trabajen con nosotros adquieran la posibilidad de expandir su rango de acción facilitándoles el acceso a un mayor número de clientes.

Una de las múltiples ventajas que ofrecemos en nuestro negocio es la posibilidad de acceder a cualquier negocio de tu localidad desde la comodidad de su hogar.

Por otro lado, nuestra empresa ofrece una ayuda económica adicional a los jóvenes estudiantes, de tal manera que puedan compaginar sus estudios con el trabajo. Este puesto surge de la necesidad de repartir los productos adquiridos por los clientes en la localidad de una forma rápida y eficaz. Ofreciéndoles a los estudiantes la opción de elegir un horario asequible y facilidad económica. De este modo, además de fomentar el comercio en la localidad de Basauri, en WeBuy nos comprometemos a fomentar también el mercado laboral entre jóvenes estudiantes.

En WeBuy nos comprometemos a acercar a empresas y clientes para crecer juntos en una economía cada vez más influenciada por la venta *online*.

SEGMENTACIÓN DE MERCADO- - - - x

Nuestra está dirigida, principalmente, a dos clientes potenciales: comercios (cliente potencial 1) y los propios clientes *on-line* (cliente potencial 2).

Cliente potencial 1: comercios a los que ofrecemos nuestro servicio de portal de internet ampliando así su rango de venta y aumentando su visibilidad.

Dado que el objetivo principal de WeBuy es la potenciación de la economía en Basauri, nuestra página está dirigido a los comercios locales de Basauri.

Por otra lado, nuestro servicio será restringido a los comercios de Basauri que ofrezcan productos, no servicios.

Cliente potencial 2: los clientes que habitualmente recurren a los comercios locales podrán disfrutar de la facilidad de acceder a la plataforma web de WeBuy cada vez que lo necesiten.

WeBuy está dirigida las personas que residen en la Gran Bilbao, principalmente Basauri. Debido a la naturaleza de compra-venta de nuestra empresa *on-line*, los clientes deberán ser mayores de edad y activos en la plataforma de Internet.

Además, por ser una empresa dirigida a los comercios de Basauri, aquellos empadronados en dicha localidad podrán disfrutar de promociones, mediante la inscripción a nuestra página web.

SOCIEDADES CLAVE - - - - x

Debido al objetivo de nuestra empresa, seremos la plataforma que facilita la relación entre las empresas y sus clientes. Por lo tanto, tendremos relación directa con los negocios locales de Basauri y, aunque no supongan ninguna sociedad para la empresa, siendo nuestros clientes recibirán un trato cercano y comprensivo, dado que para sacar el mayor rendimiento a nuestro negocio, será necesaria la preocupación por la mejoría de cada pequeña compañía local.

Nuestro objetivo siempre será proporcionarles la ayuda necesaria para que consigan dar un salto más allá gracias a la expansión de su zona de acción y una variedad más extensa de formas para relacionarse con sus clientes.

FUENTES DE INGRESO - - - - X

- **Porcentaje de las ventas:**

- del precio de cada producto WeBuy se llevará un 10%.

- **Cuota de las empresas/comercios:**

Los comercios de Basauri, nuestro cliente potencial, tendrán diferentes tarifas que benefician a las empresas que se mantienen con nosotros a lo largo del tiempo.

- tarifa normal:100€/mes.
- tarifa 6 meses:85€/mes.
- tarifa 12 meses:70€/mes.
- tarifa 24 meses:55€/mes.

Los precios variarán en función de la demanda por los servicios de la empresa.

- **Costes de envío:**

Debemos tener en cuenta el tipo de pedido que realiza el consumidor, nuestro otro cliente potencial, y que nuestro repartidor(bici) cobrará 4€ por pedido. Teniendo en cuenta esos dos conceptos y para no sufrir pérdidas económicas los costes de envío serán:

- el coste de envío será gratis en caso de que el coste del pedido sea $\geq 10€$
 - si el coste del pedido es $< 10€$ y $> 5€$ se le añadirá al coste del pedido 2€
 - si el coste del pedido es $< 5€$ y $> 0€$ se le añadirá al coste del pedido 4€
-

- **Publicidad:**

Nuestra página web contará con anuncios publicitarios de las empresas que soliciten darse a conocer de un modo más amplio. El precio por anuncio variará en función de la frecuencia con que se emite (en caso de video o audio) y/o aparezca (en caso de imagen).

CANALES - - - - x

LOS CANALES DE COMUNICACIÓN

- Nuestro negocio se basa en una página web por lo tanto, la mejor opción para nosotros además de ofrecerlo es también publicitarlo por internet, ya que, los pilares de nuestro modelo de negocio se encuentran en la red.

LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN

- Los repartidores se encargaran de distribuir el producto, ya que, mediante furgonetas y bicicletas se moverán fácilmente a su destino.

LOS CANALES DE VENTA

- Las ventas se realizarán en nuestra página web de manera que solo podrán comprar productos por internet.

LAS 5 FASES

- La percepción: la publicidad hará que el cliente sepa de nuestra empresa y quiera probar.
 - La evaluación: vamos a tener el control de que la publicidad y la promoción llegue a los clientes.
 - La compra: los clientes podrán realizarla en nuestra página web.
 - La entrega: nuestros repartidores la realizarán mediante furgonetas y bicicletas.
-

-
- La post-venta: mantendremos contacto mediante el servicio al cliente, en el pondremos un numero de telefono y un correo electrónico.

RELACIONES CON CLIENTES - - - - x

En WeBuy nos comprometemos a mantener una relación respetuosa con todos nuestro clientes. Dado que nuestra empresa está dirigida a dos clientes potenciales tendremos diferentes relaciones con cada uno de ellos.

Cliente potencial 1: nuestro principal cliente potencial serán los comercios de Basauri. Estos clientes se beneficiarán además de las ventas de sus productos que se realizarán desde nuestra página web de una gran publicidad ya que su oferta en WeBuy se actualizará cuando ellos lo requieran. Los clientes que se mantengan con nosotros en el tiempo se beneficiarán de descuentos y promociones ya que en WeBuy premiamos la fidelidad de nuestros clientes.

Cliente potencial 2: nuestro segundo cliente potencial son los usuarios de la página web. Estos clientes serán recompensados con promociones especiales como por ejemplo tarjetas de puntos con descuentos en el mes siguiente ya que premiamos la fidelidad de nuestros clientes.

RECURSOS CLAVE - - - - X

Recursos físicos:

- Buen equipo informático para operar con mayor fluidez.
- La casa de uno de nuestros fundadores donde poder crecer antes de mover la empresa a oficinas.
- Teléfonos para contactar con clientes y empresas.

Recursos humanos e intelectuales:

- La variedad de conocimiento en los presidentes de la empresa:
 - Informática
 - Finanzas
 - Organización
- Emprendedores jóvenes con ideas innovadoras.

Recursos financieros:

- Ahorros del equipo ejecutivo.

ACTIVIDADES CLAVE - - - - X

Actividad principal: Nuestra actividad clave es el transporte, es decir, se trata de una empresa online que lleva a cabo el transporte y entrega de los productos de los comercios de basauri a los puntos de recogida que soliciten los clientes.

Actividades secundarias I: debido a que la nuestra es una empresa online, algunas de las actividades secundarias (vinculadas a la principal) es la gestión, mantenimiento y actualización de la página web habilitada para los usuarios.

ESTRUCTURA DE COSTOS - - - - X

-COSTES FIJOS

- ❑ **Propiedad industrial:** registro de marca:162€.
- ❑ **Internet:** Ya que nuestra herramienta para conseguir y mantener clientes es una página web, Internet es imprescindible para nosotros.
- ❑ **Alquiler:** Como ya hemos especificado, al principio iniciaremos nuestra empresa en un domicilio con las condiciones adecuadas pero, si tenemos la oportunidad de seguir creciendo tendremos que alquilar una lonja.

- ❑ **Sueldos:**

- Presidentes:

- Haizea → jefa del departamento de recursos humanos

- Asier → director general

- Ismael → jefe del departamento de informática

- Paola → jefa del departamento de contabilidad

Todos los presidentes tendrán que cumplir la función de comercial de la empresa ya que estará dentro de sus funciones.

- Informático(1250€/mes)
 - Contable(1250€/mes)
 - Publicista(1250€/mes)
 - Estilista(1000€/mes)
 - Nutricionista(1100€/mes)
 - Asesor informático(1000€/mes)
 - Repartidores:

- repartidor en furgoneta=950€/mes

- ❑ **Acreedores:**

Servicio de limpieza 12€/hora contrataremos dos horas dos días a la semana por lo que será un coste fijo.

❑ **Aplicaciones informáticas:**

La página web, además de ser portal para nuestra empresa también es uno de nuestros canales.

❑ **Mobiliario:**(desembolso económico inicial).

❑ **Equipos para procesos de información:**(desembolso económico inicial):

Nuestros empleados tendrán un teléfono móvil con el objetivo de estar comunicados. Además tendrán ordenadores para poder cumplir sus funciones.

❑ **Elementos de transporte**(bicicletas y furgoneta):

Para entregar los pedidos que se efectúen desde nuestra página web necesitaremos elementos de transporte que serán furgoneta para destinos lejanos y mediante las bicicletas para los de Basauri.

-COSTES VARIABLES

❑ **Electricidad**

❑ **Agua**

❑ **Papelería y útiles de oficina**

❑ **Devoluciones:**

Tendremos que mantener una reserva de capital para utilizarlo cuando sea necesario. La aportación al mes para esta reserva será variable ya que nos se efectuarán las mismas devoluciones todos los meses.

❑ **Repartidor en bici:**4€/pedido (este coste variará en función del número de pedidos).

❑ **Combustible para repartos:** Variará en función del número de repartos.

❑ **Promociones exclusivas :**

Como en WeBuy premiamos la fidelidad del cliente, los clientes que alcancen una cantidad de puntos obtendrán promociones y descuentos exclusivos, alcanzando los niveles plata u oro. Dichos descuentos serán abonados por WeBuy a la empresa que ofrezca los descuentos.

ANUNCIO PUBLICITARIO - - - - x

ÚNETE A LA PLATAFORMA DE VENTA ONLINE DE
PRODUCTOS LOCALES DE BASAURI

**WE
BUY**

"Tu mundo en un click"

Local Shopping Online
Basauri

REGISTRATE EN:
WWW.WEBUY.COM

