



*Divers*

*landia*



*Aida Maestre de la Fuente*  
*Nuria Fernández Mendez*  
*Lucia Garcia Martínez*  
*Elena López Cusimano*  
*Paula de la piedad Millán*

## CONTEXTO

El concejo de Boal está situado cerca de las villas de Navia, Luarca, Tapia, Ribadeo... dichas localidades apenas tienen locales de ocio en los que la población pueda pasar su tiempo libre. Por este motivo hemos pensado en sacar adelante un proyecto de local de diversión, ya que podemos contar con un potencial número de población que no tiene la posibilidad de divertirse en sus respectivos lugares de residencia y que estarían dispuestos a desplazarse a un sitio cercano en busca de ocio juvenil. Cabe añadir que el precio del suelo en el concejo de Boal es bastante asequible, al igual que los gastos que el mismo conlleva. Por otra parte, los recursos naturales de nuestro entorno resultan muy agradables para los visitantes y ofrecen una pequeña escapada del ajetreo y el estrés urbano.

Este proyecto aportaría visibilidad y aumentaría el turismo y los visitantes de nuestro pueblo y resultaría beneficioso para la economía local.

# INTRODUCCIÓN

## MODELO CANVAS

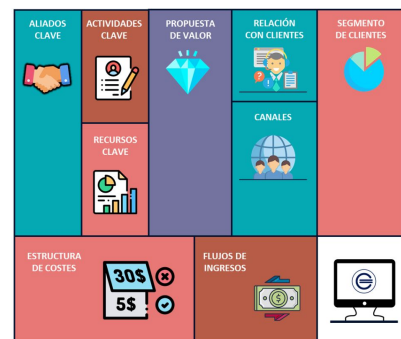
El modelo canvas es la herramienta para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada. El modelo canvas se utiliza para pasar de idea a proyecto y plasmar nuestra idea en un modelo empresarial. Es un modelo “vivo”, es decir, que vamos modificando según se va desarrollando, vamos validando clientes, surgen nuevas ideas...

### Beneficios del uso del modelo canvas:

1. **Mejora la comprensión:** Utiliza herramientas visuales. Esta metodología fomenta el pensamiento creativo de los trabajadores que crean el lienzo.

2. **Amplios puntos de enfoque:** En este modelo se mantiene una constante visión del modelo de negocio desde diferentes perspectivas: comercial, mercado, canales de distribución...

3. **Análisis estratégico:** En solo una hoja se pueden visionar todos los elementos del lienzo. Una forma sencilla para sacar el mayor partido a esta herramienta.



El modelo canvas consta de 9 piezas que en conjunto crean nuestro proyecto de empresa.

## PROPOSICIÓN DE VALOR

Es lo que ofrecemos para solucionar el problema o necesidad que hay.

En este caso contamos con un lugar de ocio, ya que, la proposición de valor es la razón por la que nuestros clientes nos escogen en vez de a otra empresa, en nuestro caso, hemos de tener en cuenta que no encontramos ningún local similar al nuestro hasta llegar a Oviedo o Gijón, por lo cual, tenemos dos funciones; obviamente la económica, ya que si no obtuviéramos ganancias nuestra empresa no sería funcional, y la social, ya que ni en Boal ni alrededores hay algún lugar que puedan usar los habitantes para gastar su tiempo de ocio, además, ayudaría a que nuestra zona tuviera más visitas y no quedase deshabitada como están muchos de los pueblos que lo rodean.

Dada nuestra localización geográfica, hemos decidido mantener una buena **relación entre calidad y precio**, si inflamamos los precios nos perjudicaríamos ya que los clientes decidirían ir a la capital para conseguir este servicio.

Constaríamos de 4 salas de ocio, sin tener en cuenta ni la cafetería ni la recepción. De este modo pretendemos que diversas personas se sientan arropadas en un mismo lugar.

Aunque la mayoría de las actividades que ofrecemos sean físicas, lo que se pretende es disminuir al máximo los posibles riesgos, por lo cual, constamos de un buen material y especialistas en su sala que dirigirán al grupo.



La imagen de arriba nos indica donde haremos la actividad Wipe out, situado en el área recreativa de Castrillón de Boal.

Es cierto que nosotras no podemos competir cuestión precios con una empresa que tenga las mismas ofertas en una ciudad aunque solo sea por la falta de población pero podemos ofrecer actividades con unas vistas de ensueño y practicarlas en un lugar descontaminado en plena naturaleza, lo cual creo que puede llegar a ser motivo suficiente para que gente de la ciudad venga a nuestra empresa en vez de a una de su zona.

## SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Nuestra empresa tendría un mercado segmentado en función del rango de edad, dado que un centro de ocio debería ofrecer actividades para todo el mundo pero ofertando actividades distintas para cada rango de edad. Por ejemplo:

- Realizar ofertas especiales para centros educativos con actividades específicas adaptadas y adecuadas para niños.
- Ofertar servicios especiales como cumpleaños o fiestas privadas para personas de todas las edades.
- Ofrecer actividades adaptadas a personas mayores.
- Realizar descuentos a grupos grandes.

En función de ingresos familiares estaría destinado a familias de ingresos medios o altos, debido a que nuestras actividades pueden ser demasiado caras para familias de bajos ingresos.

### Cifras oficiales de población resultantes de la revisión del Padrón municipal a 1 de enero

Detalle municipal

#### Asturias: Población por municipios y sexo.

Unidades: Personas

Tabla		Mapa	
		Total	
		2010	
33007	Boal	1.928	

## SOCIEDADES CLAVE

Esta alianza se da cuando dos o más socios participan de manera colectiva en el desarrollo de un nuevo negocio.

Vamos a crear una sociedad limitada denominada Diverlandia S.L.

Una Sociedad Limitada es el tipo de sociedad mercantil más extendido en España, siendo muy utilizada por pequeños empresarios autónomos que de esta forma limitan su responsabilidad al capital aportado, evitando responder con su patrimonio personal ante las deudas de sus negocios.

Consta de varias características:



The screenshot shows the website of the Instituto Nacional de Estadística (INE). The navigation menu includes: 01 EI INE, 02 INEbase, 03 Métodos y proyectos, 04 Formación y empleo, 05 Prensa, 06 Productos y servicios, Censo electoral, and Sede electrónica. The breadcrumb trail is: 02 INEbase / Demogr... / Padrón. ... / Cifras ofi... / Cifras oficiales de población resultantes de la revisión de... The main heading is: Cifras oficiales de población resultantes de la revisión del Padrón municipal a 1 de enero. Sub-heading: Detalle municipal. Location: Asturias: Población por municipios y sexo. Units: Personas. The table shows data for Boal (municipality 33007) with a total population of 1.571 in 2018.

	Total
	2018
33007 Boal	1.571 <sup>1</sup>

- Número de socios: mínimo de uno, no existe un límite máximo. Pueden ser personas físicas o jurídicas. En nuestra empresa seremos un total de 5 socias.
- Responsabilidad de los socios: solidaria entre ellos y limitada al capital aportado, de manera que los socios no responden ante las deudas con su patrimonio personal. En nuestra empresa aportaremos 7800 euros cada una, en total unos 39000 euros. Nosotras decidimos este tipo de sociedad ya que tenemos miedo a perder nuestro patrimonio personal.
- Clase de socios: pueden ser socios trabajadores y/o socios capitalistas. En nuestra empresa todas vamos a aportar trabajo.
- Nombre o Denominación Social: deberá ser un nombre que nadie haya registrado antes (para lo que habrá que efectuar una consulta en el Registro Mercantil Central) seguido de la expresión de Sociedad Limitada o su respectiva abreviatura S.L., cuyo nombre será DIVERLANDIA, S.L.

- Capital social: el mínimo legal es de 3.000 € totalmente desembolsado, sin existir límite máximo. Nosotras aportaremos un total de 39000 euros.
- División del capital social: en participaciones sociales, cuya transmisión tiene ciertas limitaciones legales, contando siempre los demás socios con derecho de preferencia frente a terceros.
- Domicilio Social: lo normal es que sea la dirección en la que se ubica la empresa, debiendo estar en España. La ubicación de nuestra empresa se encuentra en Boal, Asturias.
- Objeto Social: es la actividad o actividades a las que se va a dedicar la empresa. Normalmente se prepara una relación relativamente amplia de actividades, con las inicialmente previstas y otras potenciales, para evitar gastos administrativos en caso de ampliar actividades. En nuestro caso, haremos actividades de ocio.

- Las alianzas clave son entre nosotros, cada una aporta un recurso clave:

Elena: Se encargará de la sala de paintball y de la sala de láser tag.

Paula: Se encargará de la sala de realidad virtual y de la asesoría de la empresa.

Lucía: Se encargará de la recepción y atención al cliente.

Nuria: Se encargará de la cafetería y de las actividades acuáticas en el periodo estival.

Aida: Se encargará de la sala de paintball y la sala de láser tag junto con Elena.

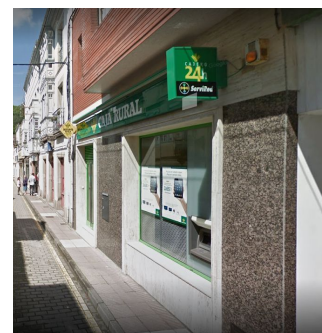
- También vamos a establecer alianzas con proveedores, con los seguros, con los clientes y con los bancos.

Proveedores: Cash Record (La colorada, Navia)

Seguros: MAPFRE (Luarca).

- Seguro de incendios
- Seguro de accidentes
- Seguro de daños a la propiedad
- Seguro de robos

Bancos: Caja Rural De Asturias (Boal)





## FUENTES DE INGRESO

Nuestros clientes tendrán dos formas de pago y escogerán la que más les beneficien.

Los que deseen podrán hacerse socios comprando un carnet, del cual pagarán 110 euros anuales (no están incluidos, obviamente, los gastos en la cafetería, o las actividades fuera de los servicios normales), o, si quieren ir un día a nuestro local compara la entrada por:

15 euros adulto.

10 euros niños/as menores de 16.

La entrada tampoco incluye los gastos en cafetería, sino el uso de una de las instalaciones (siempre con un especialista) durante unas tres horas, pudiendo estar en las salas que cada persona quiera.



Y si queremos acompañar a una persona a dicha actividad, pero no deseamos participar, sino, esperar en la cafetería (no hay tiempo máximo en esta sala), solo habrá que pagar los gastos en esta, no una entrada como pasa con el resto de actividades

Además, Desde esta instalación se podrá ver a los que están.

Además, nuestro trabajo, ofrece ofertas a grupos de más de 12 personas, lógicamente, si van una gran cantidad de personas este precio podrá sufrir más variación favorable hacia el cliente.

Si llevas 12 personas de edad adulta, juntas, tan solo pagaras 121 euros, mientras, que si esas mismas fueran separadas harían un gasto de 132 euros, es decir, cada 12 componentes, uno sale gratuito.

La venta más común de nuestra empresa es la venta de activos, es decir, vender los derechos de propiedad de un servicio que el cliente después puede comprar con entera libertad.

## Tabla de precios

PRECIO ENTRADA	
Niñ@s: 10 euros (menores 16)	Adult@s: 15 euros

PRECIO SOCIOS ANUALES
110 euros (independientemente de la edad)

Descuentos a grupos dependiendo del número de personas

Vamos a **obtener los ingresos** por diversas fuentes.

**Entradas:** 400 personas: 6.000 € euros al mes (teniendo en cuenta que todos fueran adultos)

No todos los meses entrarían tantas personas, pero hacemos una media de todas las personas que entren a lo largo del año, ya que Boal es considerado un lugar turístico, y a nuestros alrededores hay zonas muy pobladas (como Ribadeo con casi 10.000 habitantes) sin ningún tipo de local que ofrezca condiciones similares.

86.400 euros al año

**Socios:** 400 personas: 3.667€ euros al mes

44.000 euros al año.

**Cafetería:** Entrará aproximadamente un 70% de las personas que participen.

La media de gastos de los clientes en la cafetería es de 3€.

Los socios contamos que vayan todos los fines de semana, sumarán, suponiendo que a la cafetería entran el 70% de las personas

$400 \times 0.7 = 280$  entradas a cafetería cada fin de semana

Vamos a suponer que por término medio los socios entran un total de 1000 veces en el centro, como el 70 % entra a tomar algo a la cafetería.

$1000 \times 0.7 = 700$  entradas en la cafetería

$700 \times 3 = 2.100$  euros mensuales.

Los no socios en un mes dentro de la cafetería son  $(400 \times 0.7) 280$  entradas al mes en la cafetería.

$280 \times 3 = 840$  € al mes en la cafetería por los no socios.

### INGRESOS TOTALES AL MES

Carne de socios	Entradas	Cafetería socios	Cafetería no socios
3.667€	6.000€	2.100€	840 €

La previsión de ingresos mensuales suma un total de **12.607 euros**



# CANALES DE DISTRIBUCIÓN

## IDEAS PRINCIPALES:

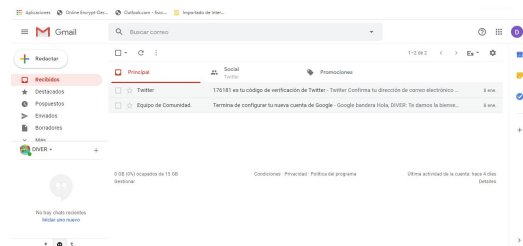
Los canales hacen referencia a cómo se comunica la empresa y alcanza a sus segmentos de mercado para hacerles llegar la propuesta de valor.

Es la manera en que la empresa se comunica y alcanza a sus segmentos de mercado para hacerlas llegar a nuestra propuesta de valor.

## Canales directos:

Son los que evitan intermediarios, como por ejemplo una fuerza de ventas formada por un equipo de comerciales o una tienda online para ventas por Internet.

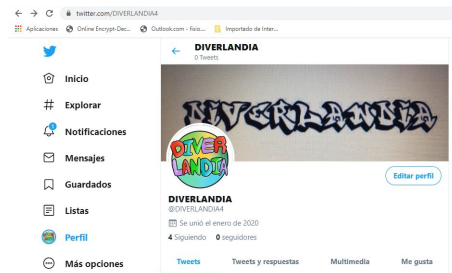
Utilizamos estos canales mediante unos monitores (personal que forma la empresa) que se encargaran de ayudar y dirigir las actividades. en el caso de otros servicios como la cafetería, serán los camareros los encargados de establecer una relación totalmente directa con el cliente.



## Canales propios:

Son los canales que controlan la marca y sirven para construir relación a largo plazo con los consumidores activos. Suministran información, contenidos de valor y como medios de servicio al cliente. Aquí se pueden contar el sitio web, el blog, canal de YouTube, redes sociales.

La secretaria será la encargada de comunicarse con los clientes y de las redes sociales, página web...etc.



## RELACIONES CON EL CLIENTE

La relación con el cliente es el tipo de vínculo que la empresa establece con el segmento al que se dirige.

### TIPOS DE RELACIONES CON LOS CLIENTES:

→ **PERSONALES:** Son las relaciones que estableces personalmente con el cliente, por ejemplo por teléfono con clientes habituales, saliendo a captar clientes...etc.



→ **AUTOMATIZADAS:** te comunicas con el cliente a través de la tecnología; por correo electrónico, redes sociales, páginas web...

**Con el objetivo de aumentar las ventas utilizaremos diferentes tácticas para captar nuevos clientes y retener a los que vayan:**

En un inicio no tendremos ningún cliente, así que debemos captarlos de la forma que explicaremos más adelante, a continuación debemos retener a los clientes para que vayan de forma habitual

### CAPTAR NUEVOS CLIENTES:

Para captar nuevos clientes anunciaremos la empresa mediante; redes sociales, con anuncios, promociones...etc o incluso haciendo una página web de la página y captando gente con videos imágenes y contando las diferentes actividades que puedes encontrar dentro de la empresa.

También se pueden realizar carteles promocionales en los que se muestran las diferentes actividades que puedes encontrar dentro de la empresa y repartiéndolos en diferentes establecimientos del principado.



### **RETENER A LOS CLIENTES EXISTENTES:**

Además de ofrecer a los clientes un buen servicio para que se vayan contentos con el trato establecido, podríamos hacer descuentos para familias numerosas, estudiantes, pensionistas... etc. e incluso premiar a los ganadores de algunas de las actividades con un código promocional para las siguientes veces que acuda a la empresa. También se pueden hacer bonos por vez que vayas (por ejemplo damos una tarjeta, cada vez que vas, se sella, al 3er sello tienes un 50% de descuento en la próxima sesión).



## RECURSOS CLAVE

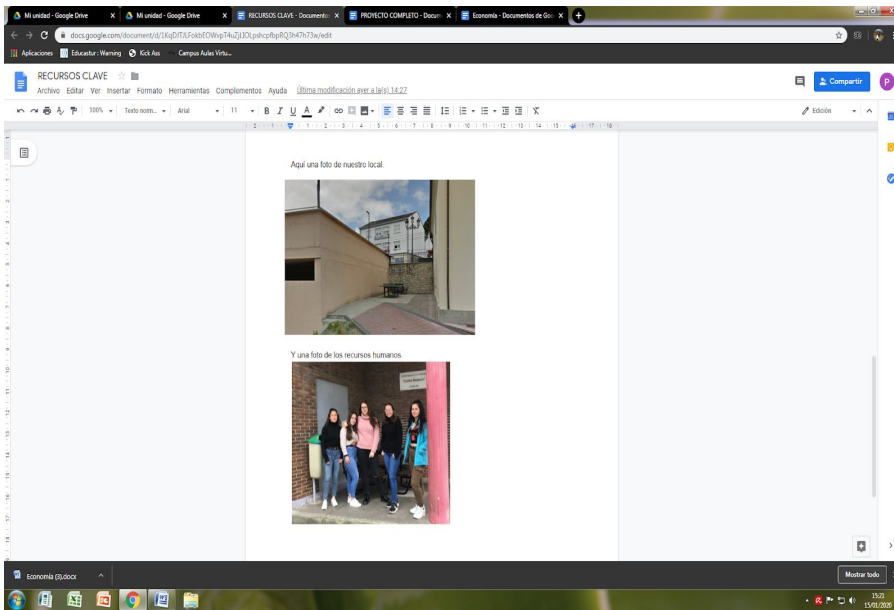
Estos recursos permiten a una empresa, crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados en los que esta opere, mantener relaciones con los clientes, y generar ingresos.

Recursos físicos (son todos los bienes tangibles)	Mobiliario de oficina, equipo de realidad virtual, equipo de láser-tag, atracciones acuáticas, 250 neoprenos, set de paintball, pistolas de paintball, equipo de protección, cafetera, hornillo eléctrico, cubertería, vajilla, inodoros, lavamanos y demás infraestructuras.
Recursos intelectuales (conjunto de activos intangibles, más importantes de las empresas basados en el conocimiento)	Conocimientos de cada una: Nuria: conocimientos sobre relaciones públicas. Lucía: conocimientos sobre contabilidad y atención al cliente. Elena: conocimientos sobre deporte. Aida: conocimientos sobre deporte. Paula: conocimientos sobre tecnología.
Recursos humanos (capital humano)	Nosotras 5
Recursos financieros (activos que tienen algún grado de liquidez)	Aportaciones de socias (7800 euros cada una) Préstamo bancario (10142 euros)

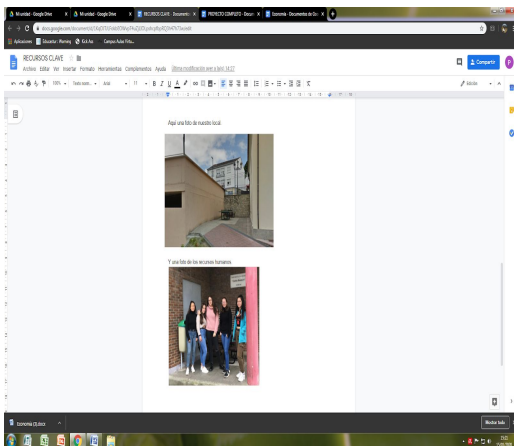
Aquí muestro una foto de donde obtuvimos parte de nuestros recursos financieros.







Y una foto de los recursos humanos.



## ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave son necesarias para crear y ofrecer propuestas de valor, conquistar mercados, mantener la relación con los clientes y generar ingresos.

Los tipos de actividades clave son:

- Producción.
- Solución de problemas.

Nuestra actividad clave es la producción de un servicio de ocio que realiza la función de divertir a las personas a las que vamos a ofrecer los siguientes servicios:

- Atención al cliente. Ofrecemos servicio telefónico y presencial a los clientes. Nos encargamos de proporcionar a los usuarios información y soporte con relación a los productos o servicios que nuestra empresa ofrece. Además, nos encargamos de canalizar las quejas, reclamos y sugerencias de los clientes.
- Cafetería. Establecimiento de hostelería donde se servirán aperitivos, también ofrecemos bebidas e infusiones.
- Experiencias de realidad virtual. Habrá diferentes tipos de juegos y experiencias virtuales. Es una sala en la que a través de un casco y unos mandos se puede disfrutar de juegos de todo tipo en realidad virtual. Estos juegos serán adaptados para todas las franjas de edad.
- Paintball interior en los meses de invierno. Es un deporte en el que dos equipos se enfrentan lanzándose bolas de pintura con pistolas de aire comprimido. Los jugadores tocados por la pintura son eliminados del juego.
- Paintball exterior en época estival. Es un deporte en el que dos equipos se enfrentan lanzándose bolas de pintura con pistolas de aire comprimido. Los jugadores tocados por la pintura son eliminados del juego, la diferencia con el paintball interior es que puedes observar los paisajes naturales de Boal.
- Sala de Láser Tag. Es una actividad muy parecida al paintball, pero es más segura. Está basado en que los jugadores intenten conseguir puntos alcanzando con sus disparadores de infrarrojos los dispositivos receptores situados en sus rivales.
- Actividades acuáticas (con desplazamiento). Barredor (Se trataría de unas plataformas reducidas colocadas a dos metros sobre el agua y una máquina con brazos acolchados giratorios. El objetivo es saltar y agacharse para evitar el impacto de los brazos y caer al agua), las pelotas de la muerte (Se trata de cuatro pelotas hinchables de 160 cm de diámetro situadas sobre el agua. El objetivo es saltar por las cuatro pelotas y llegar al otro lado sin caer al agua.)

y la pared puñetera (Es una pared situada encima de una piscina de barro y con una cornisa estrecha para atravesarla. El objetivo es atravesar la pared sin caer al barro por los impactos de los puños acolchados que salen de ella.)

Por otra parte vamos a desarrollar otras actividades de solución de problemas ya que vivimos en un pueblo en el que no hay donde divertirse y donde la oferta de empleo es muy reducida y las personas se marchan a las ciudades en busca de empleo. Los clientes que vengan a disfrutar de nuestros servicios no tendrán suficiente tiempo en un día si quieren realizar todas las actividades y por tanto se hospedarán en hoteles de Boal, lo que propiciará una subida significativa de la oferta de empleo.

Además, la gente joven va a ver más atractivo vivir en una localidad como es Boal ya que va a haber más actividades de entretenimiento.

## ESTRUCTURA DE COSTES

La estructura de costes se refiere a la proporción que cada factor o servicio productivo representa del coste total o de cada unidad. Desde el punto de vista de la teoría de la producción se estudia la participación de los costes fijos y variables en los costes totales.

En nuestra empresa debemos tener en cuenta los siguientes costes:

- Costes fijos. Son los que se mantienen constantes a lo largo del tiempo independientemente del nivel de producción, es decir, no varían.

Costes mensuales	Valor
Salario trabajadores (5)	$1.300 \cdot 5 = 6.500$
Alquiler local	1.000
Intereses del préstamo bancario	182'24
Cuota mínima de agua	8'58
Cuota mínima de luz	29
Seguros Mapfre	550 anuales = 45'83
Transporte	100
Seguridad social	$364 \cdot 5 = 1.820$
Mantenimiento (reparaciones y limpieza)	250
<b>Costes fijos totales (CF)</b>	<b>9.935'65</b>

- Costes variables. Un coste variable es un coste que varía en función de los niveles de producción. Cuanto más elevada sea la producción, más elevados serán los costes variables.

Costes para aforo de 50	Valor
-------------------------	-------

Impuestos de sociedades	20 % de los beneficios
Parte variable recibo de la luz	40
Materias primas (bolas paintball)	80
Materias primas (café, leche...)	10

- Producción estimada (para 400 personas de entradas y 1000 veces que entran los socios al mes, un total de 1.400 personas al mes):
- Materias primas salas para 1.400 personas=  $28 \cdot 80 = 2240$  euros al mes
- Materias primas cafetería para 1400 personas; entran el 70%=  $980/50 = 19,6 \cdot 10 = 196$  euros al mes
- Costes totales para las 1.400 personas=  $CF + CV = 9.935,65 + 40 + 2240 + 196 = 12411,65$
- Beneficios = Ingresos - Costes

$$\text{Beneficios} = P_v \cdot Q - (CV + CF)$$

$$\text{Beneficios} = 12.607 - 12411,65 = 195,35 \text{ euros al mes}$$

Inversión:

Pistolas paintball (30)	3.600
Protección: chalecos, gafas... (30)	2.700
Cafetera	2.500
Pintar local	2.900
Muebles cafetería	3.200
Reparaciones local	55.100 - 30% de la subvención
Castrillón	10.000
<b>Total inversión</b>	<b>63.470</b>

Recibiremos una ayuda para las reparaciones del local subvencionada por IDEPA.

Por lo tanto:

$$55.100 - 16.530 = 38.570$$

Gracias a ella, de los 55.100 euros que cuesta la inversión, nosotras aportaremos 38.570 euros.

[https://www.idepa.es/detalle-ayuda/-/asset\\_publisher/EorU9gEBOv3g/content/ayuda-no-idepa-ley-de-incentivos-economicos-regionales-lir-zona-de-promocion-economica-de-asturias-zpe-](https://www.idepa.es/detalle-ayuda/-/asset_publisher/EorU9gEBOv3g/content/ayuda-no-idepa-ley-de-incentivos-economicos-regionales-lir-zona-de-promocion-economica-de-asturias-zpe-)

La empresa será una sociedad limitada. Cada una de nosotras aportará la misma cantidad, 10665,6 euros. Como aportamos un total de 53328 euros, debemos pedir un préstamo al banco de 10142 euros.

Caja Rural		Banco Sabadell	
Cantidad pedida: 10142	Tipo de interés anual: 3% = 182'24 mensual	Cantidad pedida: 10142	Tipo de interés mensual: 7% = 313'16 mensual