

Somos Jorge, Sergio, Tomas, Joaquin y Pelayo, los autores de este proyecto llamado:

Sharingroves



Hoy en día, la sociedad padece un problema de obesidad y esto principalmente se debe al encarecimiento de las frutas y verduras y al gran desarrollo de la industria de comida rápida. Este problema conlleva a muchas personas a no comer sano lo que nos ha llevado a reflexionar sobre ello y aportar una solución a este inconveniente.



Nuestra idea trata de unir factores de la vida rural en las grandes ciudades...

¿¿¿Y cómo vamos a hacer esto???

Utilizando los espacios vacíos que hay en las azoteas de los edificios e instalar huertos para el consumo de las comunidades de vecinos que contraten nuestros servicios, así tendrían a mano comida sana y a la larga les sería más rentable que comprar en cualquier supermercado.

También motivamos actividades sanas y dietas ajustadas que podrán descubrir en nuestra página web.



Este servicio está dirigido a todas las comunidades de vecinos de España y a todos los consumidores de comida saludable.

PROPOSICIÓN DE VALOR

Las empresas de alimentación actual que existen en el mercado ofrecen servicios de paquetería que pueden tardar muchos días desde que los alimentos son cosechados hasta que los ponen en venta. Nosotros, “**Sharingroves**”, nos diferenciamos por ofrecer un servicio express en proveer nuestros productos y de atender al cliente de la mejor manera posible.

Hay 3 paquetes:

1. **Basic:** este viene con instalación del huerto y el primer encargo de suministros, el coste sería de 2.500 euros
2. **Plus:** viene a ser lo mismo pero se le añadiría un suministro de materiales de huerto mensual, el coste sería de 3.500 euros.

3. **Premium:** es super brutal, ofrece de todo, un seguro de por vida, suministros mensuales y un seguimiento de nuestros agricultores. Y todo esto por el maravilloso precio de 5.000 euros.

ANÁLISIS DAFO

DEBILIDADES

- Falta de formación del personal.
- Desconocimiento de cómo actuar en las diferentes ciudades en las que quisiéramos desarrollar el negocio.
- Falta de experiencia del equipo promotor del negocio.
- El tiempo que nos costaría tener el negocio desarrollado.

AMENAZAS

- Las ciudades regulan esta actividad porque la consideran como lucrativa. (aunque no lo sea)
- El crecimiento rápido de negocios con políticas más expansivas y lucrativas debido a las nuevas tecnologías.

FORTALEZAS

- Ventajas para los ciudadanos (se llevan una experiencia saludable y económica).
- Se ofrecen precios razonables por toda una sección de verduras, hortalizas y frutas
- Rapidez y seguridad en la instalación del huerto y del servicio de la empresa.
- Negocio basado en la confianza de los usuarios (dando igual el paquete que escojan).

OPORTUNIDADES

- Se trata de un negocio que una vez implantado en una ciudad se puede desarrollar rápidamente en otras más.

- La utilización de las nuevas tecnologías para desarrollar y publicitar el negocio.
- Escasa presencia de negocios parecidos en el mercado.

RECURSOS CLAVE

Los elementos más importantes que necesitamos para que nuestro proyecto funcione se pueden clasificar en botánicos, empresarios, económico-financieros y humanos.

Físicos:

Los recursos físicos que utilizaremos serán los siguientes:

- Una oficina situada en Bibao, equipada con material proporcionado por Leroy Merlin. Esta permanecerá abierta de lunes a viernes de 9:00 a 13:00 y de 17:00 a 20:00 para resolver cualquier duda de los usuarios.
- Ordenadores para gestionar la página web y las redes sociales en las que estará presente la empresa, ya que esta se difunde principalmente a través de la tecnología.

Botánicos:

- Conocimientos para la administración de los huertos
- Habilidades para mantener vivos los huertos de nuestros clientes
- Conocimiento del sector de Botánica

Económico - Financieros:

- Nuestra fuente principal de ingresos serán los socios patrocinadores y los inversores; además, acudiremos a rondas de financiación a lo largo de Europa para aumentar los ingresos.
- Un subvención de 3000€ por parte de la Diputación Foral de Bizkaia y otra que nos la concede el estado por la misma cuantía que la anterior para poder hacer frente a los principales gastos que surgen a la hora de poner en marcha un negocio.

Humanos:

Los recursos humanos estarán divididos en dos secciones: la parte administrativa y la parte del desarrollo.

-Administrativa

Las cuatro nos vamos a encargar de dirigir la empresa y tendremos reuniones semanales.

- Jorge: llevará a cabo el desarrollo de la empresa en ESPAÑA como gerente de la empresa.

- Pelayo: Por su perfil, se encargará de los aspectos creativos, así como de la publicidad y el mantenimiento de la página web. DIRECTOR CREATIVO

- Joaquín: se centrará más en la atención al público. DIRECTOR DE RECURSOS HUMANOS

- Sergio: se encargará de los aspectos económicos y de la gestión con las entidades financieras. DIRECTOR DE FINANZAS

-Desarrollo:

- A la hora de contratar programadores nos centraremos en buscar un perfil de gente con estudios de programación que comprendan, apoyen y confíen en nuestro negocio.

ESTRUCTURA DE COSTES

En cuanto a la estructura de costes se refiere hemos decidido dividirlo en costes fijos y costes variables.

Respecto a nuestros trabajadores, comenzaremos teniendo 5 el primer año, 30 el segundo y 56 trabajadores el tercer y cuarto año. Por otro lado, cada programador cobrará 2.500€ mensuales ya que trabajarán a jornada completa. Lo restante será repartido entre las cuatro gerentes del negocio.

Los gastos de alquiler de oficina son 300€ al mes lo que implica un importe anual de 1600€.

Debido a que cada año la empresa va creciendo, aumentaremos los gastos de publicidad paulatinamente. Empezando con unos gastos de 900€ el primer año y unos de 3.200€ el cuarto.

Así mismo, el primer año tendremos un coste de mantenimiento de 700€ el cual se irá

aumentando los próximos años ya que la aplicación requerirá un servidor mayor.

Todos estos datos se pueden ver recogidos en la tabla inferior.

Gastos/Fecha	2022	2023	2024	2025
Costes fijos				
Página web	20.000	20.000	20.000	20.000
App	11.000			

Salarios	53.000	101.000	125.000	165.000
Aspectos legales	2.000			
Alquiler de oficina	1600	1600	1600	1600
Costes variables				
Publicidad	560	1.500	1.500	1.500
Mantenimiento o App	230	400	480	520
Total	87.390	123.500	147.980	188.020

En nuestro caso, nuestra fuente de financiación principal proviene de las cuotas anuales de nuestros clientes en función del nivel del proyecto.

En base a nuestras predicciones, estimamos unos ingresos de 120.000 en 2022 y estos se irán aumentando debido a que cada año nuestro negocio será más y obtendremos un mayor volumen de facturación, hasta lograr unos ingresos de 540.000€ en el 2026.

Ingresos/fecha	2023	2024	2025	2026
Por prestaciones de servicios	67.000	134.000	198.000	235.000
Subvenciones	5.000			

TOTAL	72.000	134.000	198.000	235.000
--------------	---------------	----------------	----------------	----------------

	2023	2024	2025	2026
Total ingresos	72.000	134.000	198.000	235.000
Total gastos	87.390	123.500	147.890	188.020
Beneficio	-15.390	10.500	51.890	47.020

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

En un primer lugar hemos decidido separar a nuestros clientes en dos grupos con distintos perfiles: usuarios y invitados

Perfil del usuario:

Realizando un análisis de segmentación del mercado hemos detectado como principales clientes a los estudiantes universitarios, a los desempleados, a familias con rentas bajas, y a empresas emprendedoras que quieran ahorrar en gastos.

En primer lugar, hemos localizado a los estudiantes universitarios como usuarios debido a que pagan unas cuotas por la página web, esto hace que tengan más visibilidad ante la página web

También creemos que las familias con rentas bajas serían uno de nuestros principales consumidores, ya que al igual que los desempleados nos parece que van a formar parte de una mayoría de los usuarios, puesto que tienen una gran cantidad de desembolsos y deben economizar en los máximos gastos posibles

Otros posibles usuarios a tener en cuenta son las empresa vegetarianas ya que posiblemente quieran ahorrar en gastos y ser más competitiva. Otra razón para detectar a estas empresas como favorables clientes, es que al ser nuevas en el mercado lo más probable es quieran

simplificar sus trámites lo máximo posible y ahorrarse las molestias de localizar una empresa de transportes fiable y eficaz para enviar aquellos huertos o vegetales con rapidez y eficiencia.

DISEÑO DE LAS CARAS PRINCIPALES DE LA WEB (Ordenador y Teléfono)





CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Haremos acuerdos con cadenas de televisión para promocionar nuestro servicio. Y usaremos el hecho de que nuestra empresa da uso a las azoteas para conseguir las subvenciones de los ayuntamientos.

Usaremos medios usuales en el sector, es decir anuncios televisivos, patrocinadores etc... Aprovecharemos el hecho de que el servicio que ofrecemos al cliente es completamente nuevo para por medio de una relación sana y de confianza mutua; conseguir que se fidelice a la empresa.

Otro asunto pendiente sobre los canales de la empresa es la cuestión de la tasa de conversión del cliente la cual es muy difícil de discernir y dependerá del grado de éxito de la empresa.

Nosotros utilizaremos transporte para llegar a nuestro cliente directamente aunque tengamos que llevar algunos de nuestros materiales en packing para su protección.

SOCIEDADES CLAVE

Entre las sociedades necesarias para llevar a cabo el proyecto “Sharingroves” estarán las siguientes:

Proveedores: Para las plantas, abono, alimentos y semillas contaremos con la empresa “CodisPlant” con la que llegaremos a un acuerdo de comisión de 3% por cada instalación de sus productos un punto fuerte de fichar a esta empresa es su experiencia en botánica, la cual es muy dilatada.



Otro de nuestros proveedores será uno que nos venda madera reciclada y para ello contamos con una afamada empresa “Leroy Merlin” la cual tendrá el mismo contrato que tenemos con “CodisPlant”.



Para el tema de transportes contamos con una empresa no muy conocida pero que asegura una calidad magnífica, y con la que hemos firmado es “FurgoCat” una empresa que nos ha hecho una oferta por el alquiler de un número determinado de furgonetas.



Para el desarrollo de la web hemos decidido contratar a una empresa local de Bilbao, la cual nos ha dejado a buen precio sus servicios y asegura siempre resultados esta empresa es “Informática Figui”.



INFORMATICA.FIGUI

Y por último contamos con una empresa de nutrición top en el mercado, la cual está causando tendencia en Madrid, por eso hemos decidido acordar con la empresa “Asnutri” para poder asesorarnos, estos se llevarán una pequeña comisión por cada operación en la que nos asesoren.



