

ANEXO 3

XII Concurso



Categoría:

Idea Empresarial

Título:

BEYOU



1. Idea Empresarial

Buenas, somos Elsa y Daniela, alumnas de 3º de la ESO en el IES la Bureba. A lo largo de este documento desarrollaremos una idea de negocio realista y rentable en la sociedad actual.

Dentro del marco de la asignatura de Iniciación a la Actividad Emprendedora y Empresarial (IAEE) hemos tenido la idea de crear una empresa social dedicada a subvencionar las actividades cotidianas de los jóvenes del norte de España con dificultades económicas y sociales, para ello crearemos una **tarjeta electrónica** que disponga de fondos que **financiamos** a través de socios, entidades públicas a través de carteras de inversión dirigidas por nosotras.

Nos decantamos por esta idea, ya que creemos que los estudiantes merecen facilidades para que sean familiarizados con el dinero y puestos sean subvencionados y ayudados, por ejemplo, en la universidad, el autobús, etc.

Misión

“Que los estudiantes se subsidien económicamente en el sentido educativo, es decir, que ayude en los estudios y los estudiantes puedan conseguir sus propósitos.”

Visión

“Que sea una empresa extendida por toda la unión europea, y conocida mundialmente.”

“Que en un futuro tengamos unos buenos patrocinadores para que ayuden a los estudiantes en todos los sentidos económicos.”

“Maximizar el beneficio de los accionistas.”

“Que todos los jóvenes sin importar su clase social puedan estudiar sin tener quien preocuparse de problemas económicos.”

Valores

“Colaboración, integridad, responsabilidad, diversidad, que se encuentre extendida por todo el mundo, reconocimiento y calidad, igualdad entre personas sin importar sus condiciones.”



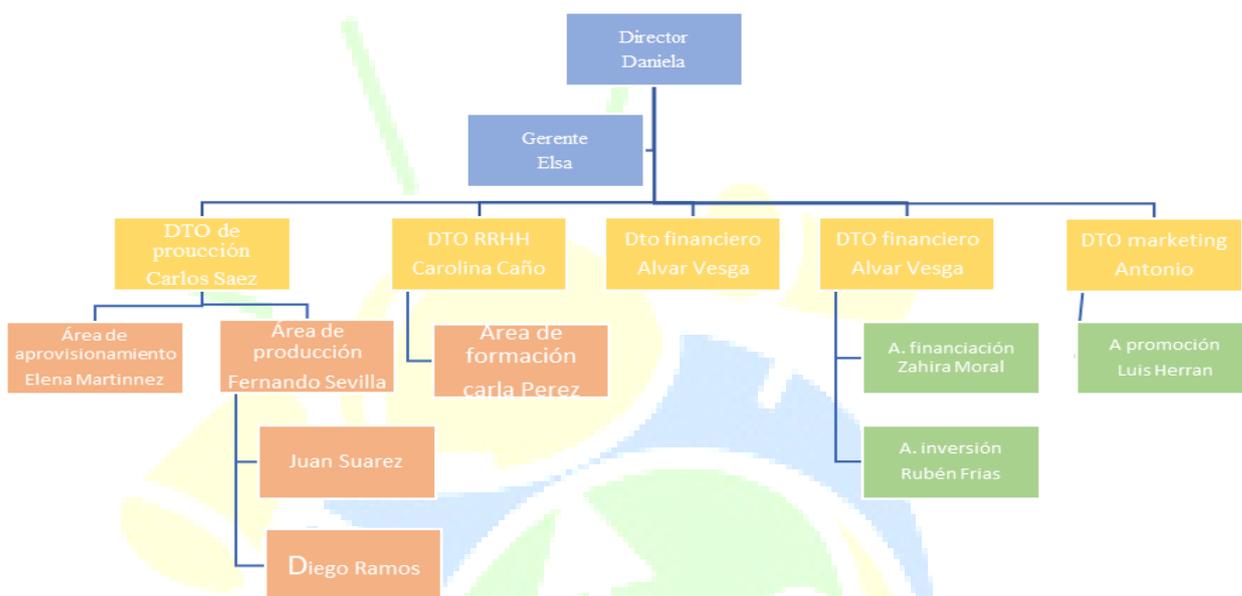
beyou

Beyou ayuda a los jóvenes a conseguir sus sueños.



2. Emprendedor

A continuación, podemos ver como se organiza nuestra empresa desde un punto de vista empresarial.



El personal mostrado en el organigrama anterior ha sido cuidadosamente seleccionado por su experiencia y formación, de forma que:

1. Daniela Del Hoyo (directora): Una persona con iniciativa, creatividad e innovación y liderazgo.
2. Elsa Monasterio (Gerente): Es una persona con mucha creatividad e iniciativa además de tener una gran visión del futuro.
3. Carlos Sáez:(DTO de producción): Nos hemos decantado por él, ya que es un trabajador muy responsable y realiza muy bien el trabajo en equipo.
4. Elena Martínez (Área de aprovisionamiento): Una persona muy competente, con recursos y con una mentalidad abierta.
5. Fernando Sevilla (DTO de producción): Tiene una gran autoconfianza, responsabilidad y trabaja muy bien el pensamiento lateral.
6. Carolina Caño (DTO RRHH): Es una persona con una gran iniciativa y creatividad en cuanto a trabajo, además del compromiso y su forma de comunicación.



7. Carla Pérez (Área de formación): Tiene una gran visión del negocio y tiene mucha capacidad para la toma de decisiones.
8. Alvar Vesga (DTO financiero): Hemos decidido contratarle porque es una persona con mucha autoconfianza a la hora de hacer el trabajo y su gran actitud para enfrentarse al cambio.
9. Antonio (DTO de marketing): Es una persona con una gran iniciativa y responsabilidad además de una gran planificación, gestión y compromiso. Además, ha trabajado en otras empresas con gran éxito.
10. Elena Martínez (Área de aprovisionamiento): Una persona muy competente, con recursos y con una mentalidad abierta.
11. Zaira Moral (Área de financiación): Nos hemos decantado por ella ya que tiene una gran autonomía y autodisciplina.
12. Rubén Frías (Área de inversión): Tiene mucha autodisciplina y sentido crítico además de una gran visión del futuro.
13. Luis Herrán (Área de promoción): Tiene mucha carisma, creatividad y tenacidad y sobre todo una gran iniciativa.

3. Producto o Servicio

Nuestro Producto

Nuestra empresa tendrá como objetivo permitir el acceso a recursos económicos a la población joven, sin importar su procedencia, ni su nivel social o cultural. Con ello pretendemos asegurar una vida digna para todos los adolescentes, evitando que las diferencias económicas, sociales y culturales lastren su vida personal y profesional futura.

Para ello desarrollaremos una **tarjeta digital**, en la cual nos proporcionarán dinero el ayuntamiento, la junta de castilla y León, empresas sociales y el gobierno. Habrá líneas de crédito desde 200 euros (la más pequeña) hasta 1500/2000 euros.

La cantidad destinada a cada persona dependerá de la situación económica en la que se encuentren.

Cuando estos jóvenes tengan su propia economía el dinero nos lo devolverán además de un 2% de intereses.

Pirámide de Maslow

Satisfacemos necesidades de seguridad, sociales y estima.

- **Sociales:** los jóvenes podrán tener vida social con actividades como ir al cine capacidad económica y poder hacer vida cotidiana.
- **Estima:** todos pueden tener las mismas capacidades, nadie será mejor que otros.
- **Seguridad:** Aseguramos con recursos financieros para poder realizar actividades del día a día.



Objetivo SMART

Llegar a tener 10.000 clientes en el primer tercio del año, así como estar presente en todos los países de la Zona euro, en el plazo de 5 años.



- **Específico:** porque tenemos dos objetivos concretos, llegar a toda la zona euro y ayudar a 10.000 jóvenes en el primer tercio del año.
- **Medible:** porque tenemos unos objetivos limitados.
- **Alcanzable:** ya que en lo que llevamos de año hemos ayudado a 6.700 jóvenes.
- **Realista:** porque ya hemos logrado expandirnos por tres países cuya moneda oficial es el euro.
- **Temporal:** hemos acotado el tiempo para conseguirlo en el primer tercio del año.



4. Estudio de Mercado

UBICACIÓN

Aunque nuestro negocio se cimente en una página web, hemos decidido situar una pequeña oficina en una zona de Madrid, concretamente en Majadahonda, que será la sede central de nuestro negocio. Esta oficina central nos va a permitir administrar y gestionar el desarrollo de nuestro negocio.

Exactamente nos situaremos en la Avenida de España número 20 planta 1, con código postal 28220 (Majadahonda). A continuación, en esta imagen se aprecia la zona exacta donde estamos situados.

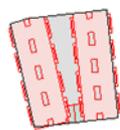
Creemos que esta oficina con 100 m² es perfecta para la gestión, organización y administración de nuestro negocio. Desde aquí recibiremos a las personas que quieran contratar nuestros servicios.



DATOS DESCRIPTIVOS DEL INMUEBLE

Referencia catastral	6508801VK2860N0185XY
Localización	AV ESPAÑA 20 Es:F Pl:01 Pt:BD 28220 MAJADAHONDA (MADRID)
Clase	Urbano
Uso principal	Residencial
Superficie construida	107 m ²
Año construcción	1977

PARCELA CATASTRAL



Parcela con varios inmuebles (division horizontal)	
Localización	AV ESPAÑA 18 MAJADAHONDA (MADRID)
Superficie gráfica	4.548 m ²
Participación del inmueble	0,560000 %

Nos hemos decantado por este destino ya que cuenta a sus alrededores con 5 universidades, (una de ella muy prestigiosa), 8 centros educativos, cuatro públicos, dos privados y dos concertados, todos ellos cuentan con escuela primaria y secundaria.

Además, se trata de una zona densamente

poblada con muchas áreas residenciales y urbanizaciones.



SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestro producto está específicamente hecho para clientes con perfil de gente joven sin recursos económicos suficientes para actividades cotidianas. De forma, que segmentaremos:

- **Geográficamente:** Gente menor de 18 años. (Menor de edad).
- **Socioeconómicamente:** Destinado a jóvenes con dificultades económicas y del día a día.

ACCESIBILIDAD

En la sede madrileña de Majadahonda estamos abiertos de 10:30 a 20:00 entre semana y los sábados de 10:30 a 13:15; en la web estaremos atendiendo a los clientes y los Domingos y el resto del tiempo estamos disponibles para consultas en nuestra página web.

Días	Horario
Lunes	10:30 - 20:00
Martes	10:30 - 20:00
miércoles	10:30 - 20:0
Jueves	10:30 - 20:00
Viernes	10:30 - 20:00
sábado	10:00 – 13:15
Domingo	Cerrado, cualquier consulta en web.

COMPETIDORES.

Competidores Directos

Son aquellas empresas que ofrecen el mismo producto que nosotros. Así, en nuestro caso, el competidor directo más resaltado es el **carné joven**, que, pese a no ofrecer financiación, sí que pone a disposición de nuestro público objetivo descuentos y ayudas.

Competidores Indirectos

Personas que ofrecen productos o servicios diferentes a los nuestros, pero que nos podrían quitar clientela. Algunos de nuestros competidores indirectos serían:





1. **Tarjeta Renfe joven:** una empresa la cual ofrece descuentos a los jóvenes para viajar en tren fácilmente.



2. **Tarjeta joven de transporte:** ya que es una empresa que ofrece grandes descuentos para transportarse fácilmente y podrían sentirse satisfechos con una subvención en el transporte, por lo que podrían quitarnos clientela.





Análisis DAFO

A continuación, realizaremos un análisis interno y externo de los factores que nos afectaran a la hora de iniciar nuestro negocio. Así, podremos analizar detalladamente las ventajas e inconvenientes de nuestro proyecto.

	DEBILIDADES	FORTALEZAS
INTERNOS	No contamos con experiencia empresarial. No tenemos capital suficiente para emprender nuestro negocio.	Buen manejo de idiomas. (Entre ellos, Ingles, chino, italiano, argentino...) Contamos con amigos en el ayuntamiento.
	AMENAZAS	OPORTUNIDADES
EXTERNOS	Cerca de nuestra seda se encuentra una estación Renfe. (La cual podría quitarnos clientela)	Cerca hay grandes vías de comunicación.



5. Conclusión

Consideramos que nuestra empresa si puede llegar a funcionar en la vida real, ya que es algo que a los jóvenes podría ayudar en su vida cotidiana, además de ser una idea innovadora.

Al saber que necesitamos, como lo haremos y, sobre todo, cuando hablamos de dinero para informarnos sobre cómo conseguir subvenciones, es necesario y útil hacer un plan de empresa.

