ANEXO 3

XI Concurso

innovacreawork
innovationcreationwork
SPAIN | PORTUGAL | UNITED KINGDOM | TURKEY | POLAND | GREECE | SLOVAKIA

Categoría:

Idea Empresarial

Título:

.....TAKEITEASY.....

.....

1. Idea Empresarial

Soy Libertad y estoy estudiando 4 de la ESO. Voy a desarrollar este Proyecto de Empresa con la ilusión de poder ayudar a aquellas personas que requieran de un **servicio de psicología** adecuado a su patología y que tengan dificultades para acceder a los mismos. De la misma manera, queremos comprobar la **viabilidad** de nuestro proyecto en la sociedad en la que nos movemos, aunando nuestro fin altruista con la rentabilidad económica que nos permita desarrollar una vida acompañada del desempeño de nuestra pasión, la psicología.

La psicología tiene como finalidad el estudio del comportamiento humano, para entender cuáles son los motivos que hacen que las personas modifiquen sus conductas bajo una influencia externa.

El nombre de nuestra idea de negocio será **TAKEITEASY** y consistirá en una aplicación informática para la ayuda con la salud mental.

Hemos elegido este nombre inglés, ***"TAKEITEASY"***, porque en español significa ***"tómatelo con calma"***, haciendo referencia a que en muchas ocasiones los condicionantes de la aparición de trastornos psicológicos son el **estrés**, el **agobio** o la **ansiedad**.

MISIÓN

"Ayudar a las personas con problemas, dar visibilidad a las personas con patologías psicológicas, ayudándolas a superar sus situaciones pasajeras o permanentes. Ofrecer servicios psicológicos, (de atención sociosanitaria, de recuperación, potenciación de la salud y el bienestar), a cualquier persona, pareja, familia, grupo que quiera funcionar y ser saludablemente".

VISIÓN

Nuestros objetivos a largo plazo y lo que queremos lograr es:

"Atender con eficiencia, responsabilidad y humanidad los problemas psicológicos que pueden presentan en las diferentes áreas del bienestar y desarrollo de la sociedad en la cual el comportamiento del individuo modifica su conducta bajo la influencia externa".

La Palabra felicidad perdería sentido si no se equilibra con tristeza. (C. G. Jung)

VALORES

1. **Humanidad:** Tratar a las personas desde un marco de respeto, dignidad, confidencialidad, lealtad y apoyo.

2. **Compromiso:** Abordar el trabajo desde la vocación y la pasión por guiar y acompañar a otras personas en su proceso de recuperación o de optimización como una vía de satisfacción personal que repercute de forma positiva en los resultados.

3. **Individualización:** Trabajar de manera individualizada, analizando cada demanda, sus peculiaridades, fortalezas, debilidades y contexto.

2. Emprendedor

Una vez presentada mi idea, voy a explicar la estructura de recursos humanos en la que se apoyara la empresa, distinguiendo cuidadosamente entre propiedad y gestión.

Por una parte, **la propiedad** de mi empresa se dividirá entre cuatro accionistas y propietarios, así se distribuirá el capital de mi empresa de la siguiente manera:

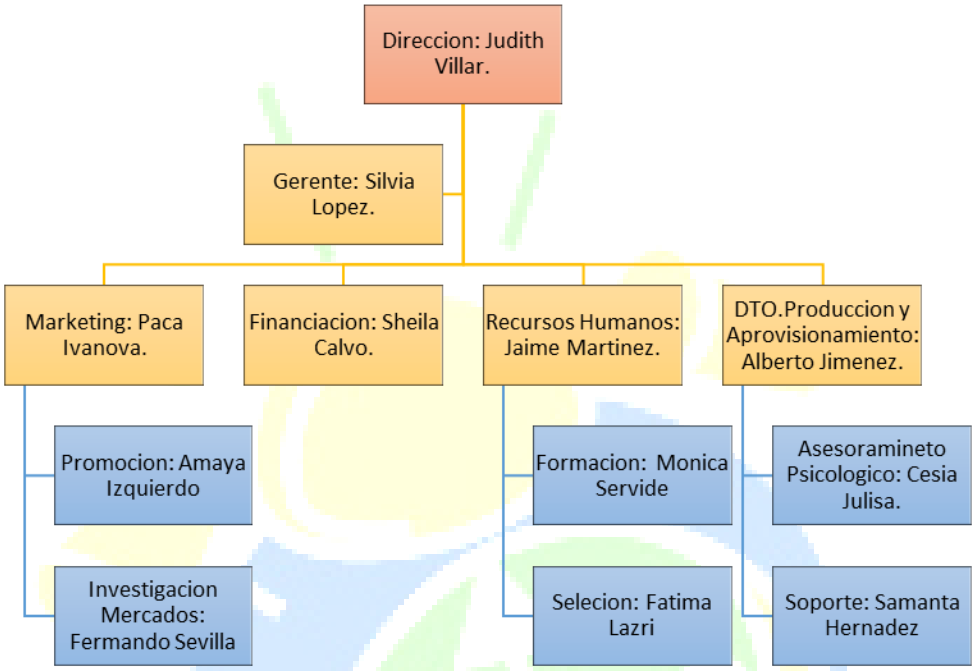
- **Judith Villar (30%):** Sera una socia trabajadora y capitalista, aportando dinero y al mismo tiempo trabajando en la empresa, poseyendo el 30% de las participaciones. La hemos seleccionado como socia por su contribución con otros negocios del mismo sector y por el compromiso que presenta con sus empresas.

- **Libertad Vilumbrales (30%):** Sera una socia capitalista, únicamente proporcionando capital a la empresa y poseyendo un 30% de las participaciones. La hemos seleccionado por su ambición y su experiencia con otros negocios del mismo sector.

- **Silvia López (30%):** Sera una socia capitalista y trabajadora, aportando recursos económicos y a al mismo tiempo trabajando en la empresa, poseyendo un 30% de las particiones. La hemos seleccionado como socia por su capacidad intelectual y su experiencia como directiva en otras empresas.

- **Subvención Castilla y León (10%):** la Junta de Castilla y León contribuirá a la empresa con una subvención a fondo perdido en concepto de ayuda al sector sanitario privado, que representará el 10% del capital social de la misma.

A continuación, estudiaremos la **estructura laboral** de la empresa basándonos en el siguiente organigrama:



- Hemos elegido a **Judith Villar** para la **Dirección** por su gran experiencia en otras empresas de diferentes sectores y su capacidad de liderazgo. Nosotros creemos que va a adquirir mucha experiencia en esta empresa y va a poder desarrollar nuevos conocimientos y herramientas que a largo plazo beneficiarán tanto a la empresa como a ella misma.

- Hemos elegido a **Silvia López** de **Gerente** por su capacidad para relacionarse con la gente y su habilidad para trabajar sola y en grupo. Creemos que esto la puede ayudar a impulsar su futuro profesional, con la gran experiencia que adquirirá en nuestra empresa, a la vez que contribuye al crecimiento de la misma.

- Hemos elegido a **Paca Ivanova** en **Marketing** por sus extensos conocimientos sobre este sector, la promoción de ventas y el funcionamiento de la oferta y la demanda. Valoramos que esta integrante nos va a ayudar a crecer y a expandirnos.

- Hemos elegido a **Sheila Calvo** en **Financiación** gracias a sus conocimientos matemáticos, y su gran orden y meticulosidad.

- Hemos elegido a **Javier Martínez** en **Recursos Humanos** puesto que tiene una desmesurada empatía y una brillante trayectoria en empresas del sector destacando su impecable trato humano.

- Hemos elegido a **Alberto Jiménez** en el departamento de **Producción y Aprovisionamiento** debido a su destacable capacidad de organización y a los resultados obtenidos en fuertes empresas de diversos sectores.

3. Producto o Servicio

Con esta aplicación vamos a ofrecer unos **servicios** para el **cuidado** y la **mejora** de la **salud mental,** teniendo como colaboradores a **psicólogos homologados y especializados** en diferentes patologías para que cualquier cliente tenga la opción más adecuada.

De esta forma, nuestra aplicación **ofrecerá** los siguientes **servicios**:

- Poner en contacto a nuestros clientes con diferentes patologías con profesionales adecuados.

- Atención psicológica individual y grupal (infantil, adolescente, adulta o familiar)

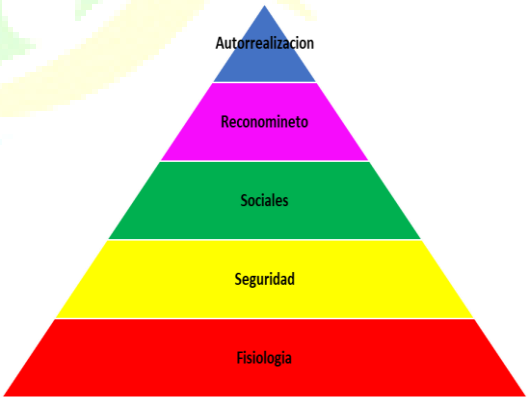
- Detección de situaciones problemáticas en la aplicación diaria.

- Modelo de intervención frente al sufrimiento, proponiendo actividades y evitando sufrir ningún daño físico hacia tu persona

- Formación sobre eficientes habilidades de autorregulación.

- Motivación para el cambio, dotando de herramientas para la mejora de actitudes tóxicas que puedan repercutir negativamente en la vida diaria del cliente.

- Fomento de las habilidades básicas comunicativas.



Seguidamente estudiaremos las **necesidades** que satisfarán nuestros servicios basándonos en la pirámide de **Maslow**:

1. **Seguridad:** satisfacemos necesidades del ámbito de la **salud,** proporcionando un servicio óptimo que cumplirá con todas las expectativas. Además, apoyaremos al cliente, aportando una mejoría en el estado anímico y psicológico.

2. **Social:** facilitaremos la relación social de nuestro clientes, haciéndoles más sencilla y natural la interrelación con las personas, trabajando sus dotes comunicativas y de escucha.

Por último, nuestro **objetivo SMART** será ***lograr 2 millones de descargas en el plazo de 1 año***.

S	M	A	R	T
ESPECÍFICO	MEDIBLE	ALCANZABLE	REALISTA	TEMPORAL
Establece una cifra exacta de descargas.	Llegar a 2 millones.	Si, porque hay otras empresas parecidas y suelen tener bastantes descargas.	Si, tenemos plazo de 1 año y en 2 meses llevamos 500.000.	Si, porque pretendemos hacerlo en el plazo de 1 año

4. Estudio de Mercado

UBICACIÓN

Aunque sea una página web, hemos decidido situar la sede de empresa en una zona de Madrid **cercana a grandes empresas** que apuestan por la inversión en I+D+i, logrando grandes avances tecnológicos y rodeados de **especialistas** de nuestro sector.

Concretamente, nos estableceremos en el **Vivero de Empresas de Moratalaz** en Madrid, localizado en Carretera del Camino de los Vinateros, número 106 código postal 28030 de Madrid. A continuación, se puede ver el entorno en el que nos movemos.

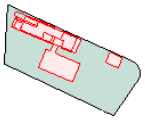
Hemos elegido esta opción porque esta ubicación nos ofrece un **coste muy económico**, proporcionando **cercanía a los clientes** y desarrollar nuestra actividad desde la capital del país pudiendo contactar con **profesionales de la psicología** ubicados a lo largo de toda la geografía española.

Concretamente, el local elegido abarca una superficie de 825,90 m2 distribuidos en tres plantas.

DATOS DESCRIPTIVOS DEL INMUEBLE

Referencia catastral	4835712VK4743F0001ZW
Localización	CL CAMINO VINATEROS 106 28030 MADRID (MADRID)
Clase	Urbano
Uso principal	Cultural
Superficie construida	3.357 m²
Año construcción	2011

PARCELA CATASTRAL



Parcela construida sin división horizontal

Localización	CL CAMINO VINATEROS 106 MADRID (MADRID)
Superficie gráfica	4.630 m²

Nos vamos a situar en la planta 0 puerta 06 que tiene una superficie de 159 m2 con estos metros cuadrados tendremos una superficie **suficiente para comenzar** a desarrollar nuestra actividad e ir creciendo.

PÚBLICO OBJETIVO

Nuestra página web ha sido creada para todo tipo de personas que necesite terapia, tratamientos, talleres o simplemente que quieran desahogarse. De este modo, nuestro público objetivo será aquel con **ciertas patologías psicológicas**, que requiera de unos profesionales que se adecúen a sus trastornos de la mejor manera posible.

Además, también ofrecemos los mejores profesionales **para casos específicos** como, por ejemplo; trastornos del sueño, depresión e estado de ánimo, trastorno obsesivo-compulsivo, trastornos de la alimentación, terapia sexual-problemas sexuales entre muchas otras.

Nuestra empresa es **una de las mejores que hay en el mercado**, disponiendo de profesiones que se adecuan perfectamente a las necesidades de cada cliente, constando de cursos y terapias online o concertadas, talleres grupales donde se pueden trabajar con gente con patologías parecidas. Disponiendo de una **tarifa muy flexible** para que todo el mundo pueda disfrutar y acceder a terapia **sin importar su situación económica**, además que constamos con un **seguimiento** de cada paciente **personalizado**.

Nuestros clientes se podrán poner en **contacto** con nosotros a través de varias formas para facilitar las vías de comunicación con las que pueden acceder:

- Número de **teléfono**: 918 53 67 38 – 667 17 49 20 (8 am - 8 pm)
- **Correo electrónico**: takeiteasy@hotmail.com
- En nuestra **página web** TakeItEasy.com se puede concertar una cita fácilmente y sin una extensa lista de espera.
- Desde **nuestra sede** también se puede concertar una cita.

ANÁLISIS ENTORNO Y COMPETENCIA

En este apartado vamos a estudiar **lo que rodea a esta empresa**, deteniéndonos a analizar en los factores en los que pueda afectar a nuestra empresa ya sea de una forma **negativa** o **positiva**. Así, distinguiremos entre una competencia directa e indirecta que puede afectar negativamente a los objetivos de nuestra empresa.

1. **Directos:** son aquellos competidores que ofrecen el mismo servicio y nos pueden quitar a diversos clientes y reducir nuestros beneficios y hacer que nuestra empresa pueda caer en quiebra.

   - **Psicolink:** esta una empresa joven, dinámica y resolutiva, fundada por una pareja de emprendedores expertos en el sector de la psicología y empresarial, que detecta y da respuesta a las necesidades existentes en el ámbito privado de la psicología, tanto para clientes como especialistas, y sería una gran competencia ya que ofrece el mismo producto que nosotros.

   - **PsicoMaster:** esta es una empresa se compone de varios psicólogos en Madrid capital de orientación Cognitivo Conductual, Terapia de Aceptación y Compromiso, EMDR y Servicio de Psiquiatría. Un equipo de especialistas titulados con varios masters de formación, experiencia y altamente cualificados y puede ser un gran competidor para nuestro negocio.

2. **Indirecto:** son aquellos competidores que sin ofrecer nuestro mismo servicio nos pueden quitar clientela y reducir nuestros beneficios empresariales.

   - **Sistema Público Sanitario:** puede ser un competidor indirecto ya que ofrece servicios de ayuda psicológica, por lo que nos podría afectar a nuestro negocio, pero tenemos que contar con que nosotros tenemos un sistema mucho más específico para cada paciente, y teniendo un sistema de seguimiento para cada uno y también nuestra lista de espera es mucho menor que la de la seguridad social, disminuyendo la tasa de suicidios considerablemente.

   - **Psiquiatras:** podrían ser posibles competidores, pero teniendo en una cuenta la gran diferencia de nuestros oficios y en que nosotros aseguramos unas mejoras sin el uso de fármacos que pueden ser muy peligrosos y con diversos efectos secundarios que a veces pueden afectar a nuestra vida personal como por ejemplo la somnolencia, pérdida de memoria, etc.

ANÁLISIS DAFO

A continuación, vamos a hacer un **análisis DAFO**, este consiste en analizar los factores internos y externos de nuestra empresa viendo de manera positiva y negativa, las fortalezas, debilidades y las amenazas y oportunidades que vamos a tener a lo largo de nuestro recorrido para crear esta empresa, esto nos ayudara a anticipar muchos problemas que podríamos tener.

ANÁLISIS DAFO		
Factores Internos	**Positivo**	**Negativo**
	Fortalezas	**Debilidades**
	1. Tenemos a los mejores psicólogos de toda España. 2. Contamos de una página web, redes sociales y una sede muy bien ubicada en el centro de la ciudad.	1. Tenemos un presupuesto muy bajo para abrir nuestra empresa. 2. No tenemos experiencia en proyectos empresariales.
Factores Externos	**Oportunidades**	**Amenazas**
	1. La sociedad cada vez le da más importancia a la salud mental. 2. Cada vez la gente usa más dispositivos electrónicos.	1. Cada vez se crean más negocios para la salud mental. 2. Hay demasiada competencia, interna y externa.

5. Plan de Marketing

A continuación, vamos a presentar nuestro plan de marketing basándonos en las 4P (Precio, Producto, Lugar/Place y Promoción) con ello pretendemos darnos a conocer a nuestra clientela y aumentar nuestra popularidad.

PRODUCTO

Tras estudiar el perfil de nuestra clientela podemos decir que, para llegar hasta esta conclusión, nos hemos basado en un criterio de **segmentación psicográfica** que se basa en el estilo de vida de los clientes, de este modo nuestro servicio ira destinado a personas que utilicen con normalidad la asistencia psicológica.

En este punto, también estudiaremos la **marca** que hemos creado, que ya hemos indicado anteriormente, seguirá el nombre de **TAKEITEASY**.

En cuanto al **packaging**, al tratarse de una aplicación web sin soporte físico no vamos a establecer una estrategia determinada respecto al mismo, y nos centraremos en la **estrategia de promoción** que explicaremos más adelante.

PRECIO

A continuación, vamos a fijar un precio, pero primero debemos estudiar ciertos aspectos como el consumidor, mercado, costes, competencia.

El consumidor será quien dictaminará si hemos fijado correctamente el precio y la variable del precio nos ayudará a posicionar nuestro producto, es por ello que, si comercializamos un producto de **alta calidad**, fijar un **precio alto** nos ayudara a reforzar su imagen, además de lograr un mayor margen de beneficio por cada venta, no necesitando un elevado grado de rotación de ventas para rentabilizar la empresa.

DISTRIBUCIÓN

Nuestra distribución va a ser **exclusiva** ya que este servicio solo va a estar disponible en nuestra sede únicamente.

PROMOCIÓN

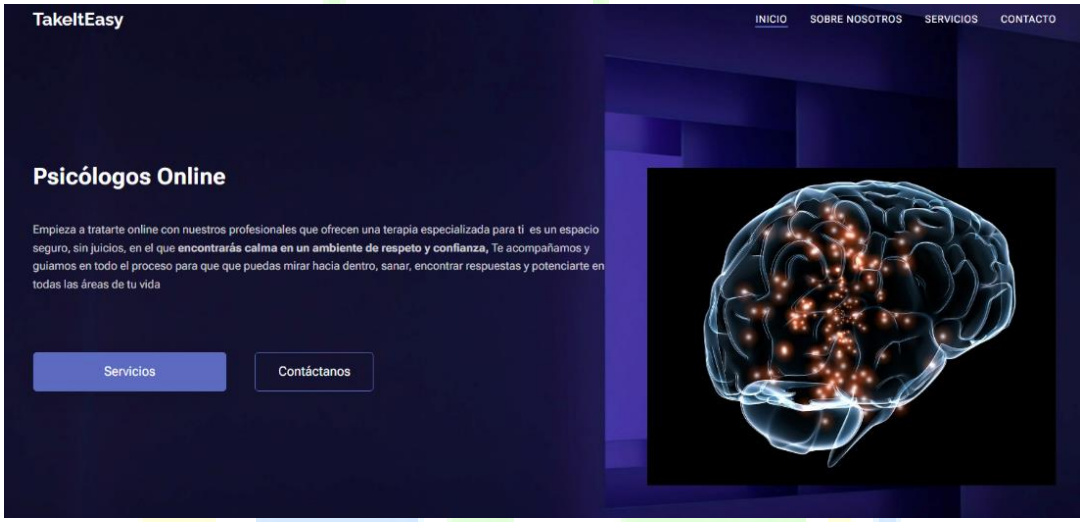
Hemos elegido ciertas estrategias con las que vamos a dar a conocer nuestro producto y procurar incrementar nuestras ventas y beneficio, a la par que construimos e imagen prestigiosa de marca.

Nuestra Página Web

Aquí vamos a presentar nuestra **página web** en la que podremos atender en cualquier momento a nuestro cliente cuando le parezca conveniente.

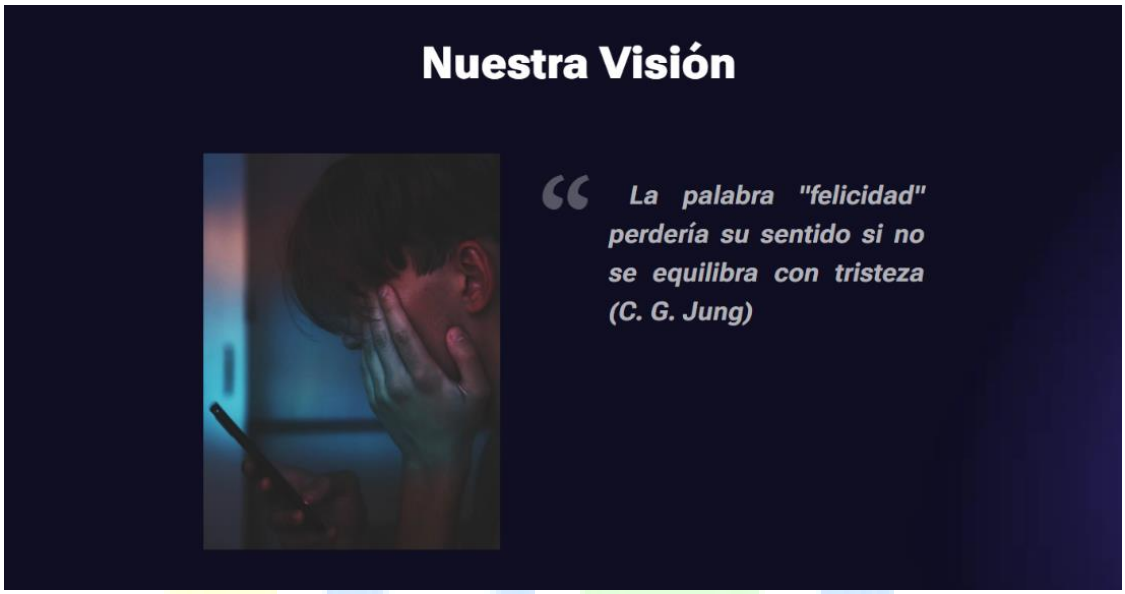
Para desarrollar nuestro sitio web hemos elegido una estética futurista oscura con un toque de neón, de este modo dará una impresión íntima y segura, pero a la vez interesante y atrayendo a más gente.

Aquí podemos observar la página de inicio, donde explicamos brevemente en lo que consisten nuestros servicios y facilitamos toda la información necesaria para que puedas empezar cuanto antes a tratarte con nuestros profesionales.

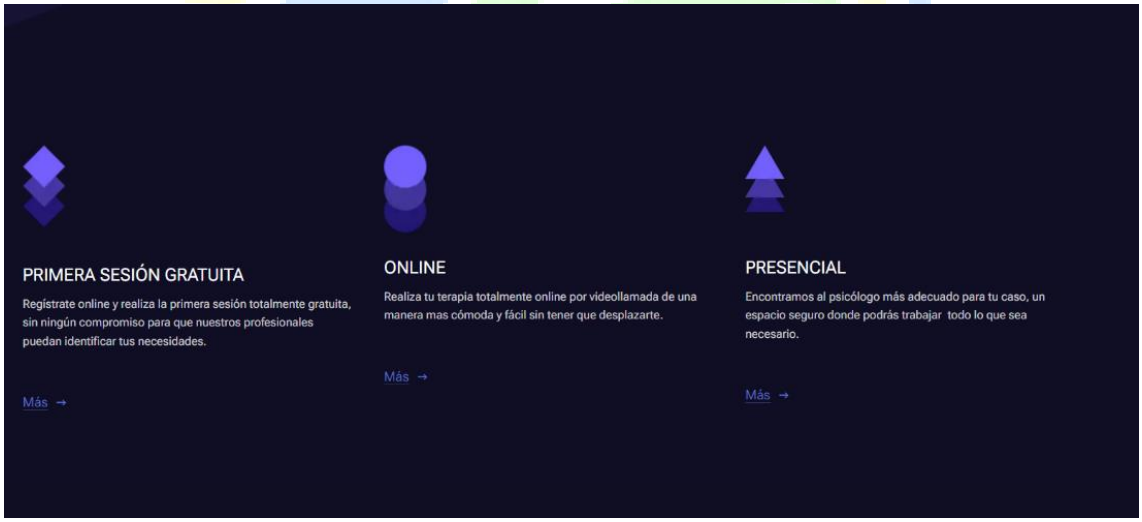


En la segunda diapositiva explicamos que es **TakeItEasy** explicándote todos los beneficios que vamos a ofrecerte y en que consiste nuestro negocio. A todo esto, le hemos añadido imágenes con neones con un fondo oscuro para crear una imagen futurista para que nuestra estética sea uno de los principales puntos fuertes que nos caracterice de otros negocios que ofrecen el mismo servicio que nosotros.

En esta tercera imagen onservamos una frase célebre de un psicólogo reconocido para explicar nuestra visión brevemente, pero va a ser algo clave.



Y en esta última captura explicamos que ofrecemos en general.



Ya que nuestro servicio puede ser demasiado costoso para ciertos clientes que quieran probarlo, ofrecemos una **primera sesión totalmente gratuita**, sin ningún tipo de compromiso para que un profesional pueda evaluar a el cliente y más adelante si quiere continuar con nuestros servicios se le pueda asignar a un profesional totalmente personalizado a su patología.

Ofrecemos **servicios 100% online** donde desde videollamada se van a realizar las sesiones con el profesional que se le haya asignado, la terapia se realizara cuando y donde el cliente quiera de una manera más cómoda y fácil sin tener que desplacerte.

Y, por último, ofrecemos la **terapia** que **tradicionalmente** se ha hecho en cualquier negocio o servicio de este tipo, presencial donde el cliente puede tener un trato más personal y humano, donde nuestros profesionales van a ofrecerte un espacio de confianza, donde podrás trabajar todo aquello que necesites.

Folleto

En este apartado vamos a mostrar el **folleto informativo** que hemos realizado para dar a conocernos en las calles. Los repartiremos estratégicamente en sitios en los que la gente pueda necesitar nuestros servicios o simplemente que les pueda llamar la atención.

En el folleto podemos ver el servicio que ofrecemos como por ejemplo la asistencia 24h. A la izquierda se puede observar las principales especialidades con las cuales trabajamos. También recoge nuestros datos para que los clientes puedan contactar con nosotros con facilidad. Del mismo modo se destaca nuestra filosofía, mostrando nuestra visión y misión en general.

innovacreawork
innovationcreationwork
SPAIN | PORTUGAL | UNITED KINGDOM | TURKEY | POLAND | GREECE | SLOVAKIA

DÉJANOS CUIDARTE

NUESTRA VISION

atender con eficiencia, responsabilidad y humanidad los problemas psicológicos que pueden presentan en las diferentes áreas del bienestar y desarrollo de la sociedad

Compromiso

Individualización

Respeto

Humanidad

CONTACTARNOS

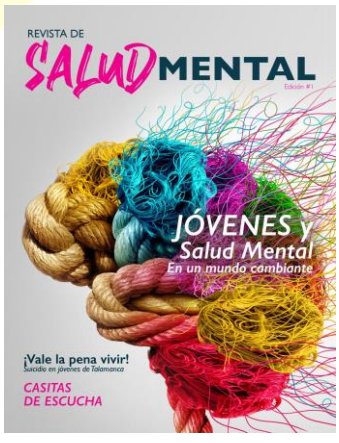
takeiteasy@hotmail.com
918 53 67 38 - 667 17 49 20 (8 am - 8 pm)
página web TakeItEasy.com

NUESTRA MISION

ayudar a las personas con problemas, dar visibilidad a las personas con patologías psicológicas, ayudándolas a superar sus situaciones pasajeras o permanentes

Puertas Abiertas y Coloquios Psicológicos

Realizaremos un día de **puertas abiertas** en la cual todo el mundo pueda tener acceso a visitarnos, siendo este acto entre el 2 de junio y el 23 de junio. Durante estos días los potenciales clientes podrán ver nuestras instalaciones y conocer a los profesionales que trabajan en nuestra empresa. Creemos que esta práctica puede ser una gran oportunidad para darnos a conocer al mundo y diferenciarnos frente a otras empresas de nuestro mismo sector que ofrecen nuestros mismos servicios.



Promocionaremos **coloquios** con profesionales concretos del mundo de la psicología para un público determinado y sin ningún coste. Estos se realizarán en distintas asociaciones a lo largo de Madrid, lo que nos ha llevará a **aparecer en diferentes periódicos** y crear así una buena imagen.

Saldremos en la **revista *Salud Mental*** gracias a una charla que daremos en la Asociación Española de Psicología, ganando una gran popularidad.

6. Plan de Financiero

Aquí vamos a exponer una de las partes más importantes del Plan de Empresa, esta será la realización de una previsión lo más exacta posible, tanto del dinero necesario para ponerse en marcha, cómo del dinero que se provee ganar. De este modo lograremos tener bien identificados los recursos que se necesitan y cuanto valen y a su vez, ser conscientes si podemos hacer frente a estos gastos con lo que pretendemos obtener.

Plan de inversiones y financiero

1. **Recursos necesarios para ponernos en marcha:** a continuación, vamos a mostrar una tabla donde podremos observar una minuciosa previsión de los recursos que necesitaremos para poner adelante nuestro proyecto.

CONCEPTO	IMPORTE
Ordenadores	23.904€
Mobiliario	39.239€
Instalación del wifi	380€
Acondicionamiento del local	14.848€
Cámaras de vigilancia	936€
Decoración	407€
Publicidad	1.626€
Servidores	5.937€
TOTAL	**87.277€**

Por lo tanto, hemos visto que será necesario una inversión inicial cercana a 100.000€ para que nuestro negocio **TakeItEasy** eche a andar. Está inversión, tal y como hemos plasmado en el apartado de personal, la lograremos mediante la financiación aportada por los socios de acuerdo a su porcentaje de participación.

2. **Fuentes de financiación:** A continuación, podemos ver un esquema de las fuentes de financiación de la empresa de fondos que aportaran los socios y entidades financieras con un porcentaje determinado anteriormente.

CONCEPTO	IMPORTE
Socios	78.549,3€
Judith Villar (30%)	26.183,1€
Libertad Vilumbrales (30%)	26.183,1€
Silvia López (30%)	26.183,1€
Subvención Ay. Briviesca (10%)	8.727,7€
TOTAL	**87.277€**

Previsión de resultados primer año

Es indispensable hacer un **análisis de tesorería** en el que analizaremos los flujos de capital que entran y salen en un periodo de tiempo determinado. Por lo tanto, los ingresos que tengamos por la prestación de nuestros servicios será la *"gasolina"* que permita mover el motor de nuestro proyecto.

CONCEPTO	IMPORTE
Ventas	56.957€
Gastos proporcionales	1.256€
Margen Bruto	**55.701€**
Gastos de explotación	21.872€
EBITDA (Beneficios antes de intereses, impuestos y amortizaciones)	**33.829€**
Amortizaciones	5.432€
BAII (Beneficios antes de intereses e impuestos)	**28.397€**
Gastos financieros	0€
BAI (Beneficio antes de impuesto)	**28.397€**
IS (25%)	7.099€
RDO Ejercicio Benéfico Neto	**21.298€**

El **beneficio neto** de **TakeItEasy** el primer año es de **21.298€**. Esto vamos a repartirlo de manera que pueda tanto beneficiar a la empresa como a los socios de esta, **repartiremos** el 5% del resultado a cada socio en función de su participación en la sociedad y el beneficio restante lo mantendremos en la empresa en forma de **reservas**, de modo que se pueda utilizar para mejorar la empresa en el futuro.