

ANEXO 3

IX Concurso



- Título: Bicicletea S.A
- Nombre: Hugo Sanz
- Categoría: Idea Empresarial



1. Idea Empresarial

Hola soy Hugo Sanz de Marcos y voy a hacer un proyecto sobre bicicletas en la sierra de Ayllón. Estas bicicletas se financiarán gracias a la ayuda del ayuntamiento de Ayllón que nos dejara dinero ya que con este producto ayudaremos a los negocios locales no solo de Ayllón, sino que también a los de los alrededores de la sierra la sierra de Ayllón. Estas bicicletas no se importarán de ningún sitio, sino que se compraran en CORREBIKE, que es una empresa de bicicletas que se sitúa en Riaza un pueblo a 20 minutos de Ayllón, y esto no solo va a ser la única colaboración que va a hacer Ayllón con Riaza, sino que también colaboraremos con la Estación De Esquí LA PINILLA. Aunque sea una estación de esquí en los meses que no hay nieve se usa como circuito de mountain bike. Lo cual nos viene muy bien porque la gente podrá disfrutar de las rutas que nuestra empresa realiza. Rutas las cuales son muy diversas y recorren muchos de los pueblos de la sierra. Rutas con diferentes niveles de dificultad como las que van por la rivera del Aguijejo (nivel fácil) o las que te llevan hasta el pico del lobo, el lugar más alto de la sierra (nivel difícil). También una de las motivaciones por crear esta empresa es que en estos tiempos de coronavirus la gente evita las aglomeraciones las cuales son muy frecuentes en playas y ciudades costeras con mucho turismo, es una bonita forma de colaborar con la zona de la sierra y de que la gente vea lo bonito que puede llegar a ser el turismo de interior, no solo podrán disfrutar de las bonitas rutas, sino que también de la gran hostelería que hay en la zona y de otros lugares naturales como las hoces del rio Riaza o las hoces del Duratón en Sepúlveda y los muchos lugares históricos se encuentran en sus calles y en las de Ayllón. Una de las grandes dificultades que encontraremos es la negación de la gente por salir de sus casas por el miedo al virus. Aunque con el rápido proceso de vacunado según el plan previsto solucionara este gran problema del virus para el verano. También el que nuestro negocio sea al aire libre soluciona el agobio que sufren algunas personas.

Y una de las ventajas que tenemos es el limpio ambiente que se vive en nuestras experiencias, además para evitar los residuos que generarían los clientes por las rutas, entregaremos bonos para nuestras excursiones porque nuestros clientes guarden la basura que generen y que cuando vuelvan a la tienda de la empresa nos entreguen esas basuras que nosotros reciclaremos.

La empresa se llamará **Bicicletea SA (Sierra de Ayllón)** y el logotipo de nuestra empresa:





2. Emprendedor

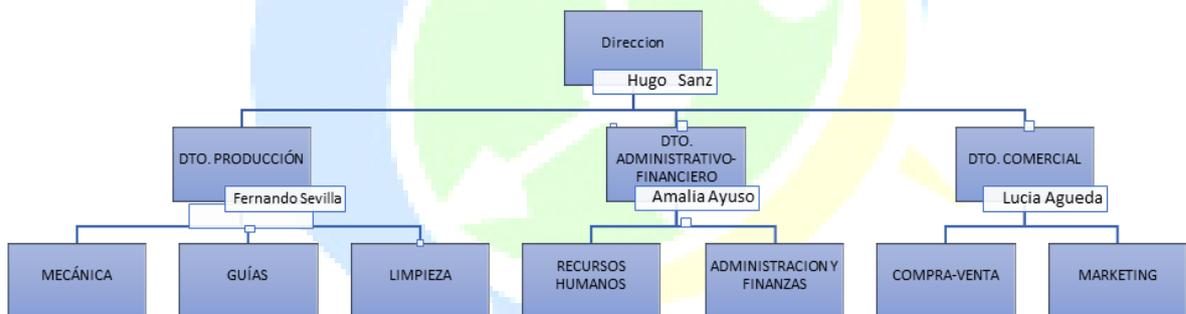
En este apartado vamos a presentar a los socios de la empresa, que serán aquellos sobre los que descansa la propiedad de la misma, teniendo derecho a voto y a participar en los beneficios que logre la empresa.

A continuación, aparecen los socios de la empresa con su porcentaje de beneficios:

- Hugo (dirección): 40%
- Lucía: 20% (marketing): Energética, tenaz, creativa y descubre con facilidad nuevas oportunidades en el mercado.
- Amalia: 20% (Personal financiero): Organizada, activa, rápida y eficaz, gran experiencia en administración de empresas.
- Fernando: 5% (DTO. Producción) Persona muy creativa y trabajadora, experiencia en el sector y dispuesto a ayudar cara a cara a las personas.
- Ayuntamiento de Ayllón (socio capitalista): 5%

Como podemos observar, esta empresa tiene una particularidad importante que es, que se trata de una empresa mixta. De modo que los propietarios de la misma no son solamente personas privadas, sino que la propiedad también descansa en una administración pública como es el ayuntamiento de Ayllón.

A continuación, podemos ver cuál es la estructura de nuestra empresa, sus departamentos y directores de cada uno de ellos.



Departamento de producción, dirigido por Fernando Sevilla:

- Dos mecánicos para arreglar las averías que suceden en las bicicletas, también, se dispondrá de un monitor que dará un curso muy básico a los clientes, para que sepan como arreglar averías básicas que suelen ser muy frecuentes en las bicicletas y son fáciles de solucionar.
- Personal de limpieza, constara de dos personas, que se encargaran de recoger la basura que dejen nuestros clientes en la tienda, y llevarla a sus debidos contenedores.



Departamento comercial, dirigido por Lucia Águeda:

- En el departamento comercial tenemos a Lucia dirigiendo la unidad de “Marketing” y el de “Compraventa”, Lucia consigue que la empresa se dé a conocer y también conseguir así que la gente tenga ganas de venir a conocer toda la zona de la Sierra.

Departamento financiero, dirigido por Amalia Ayuso:

- Se encargará del departamento de “Recursos humanos”, “administración y finanzas”; organiza las nóminas, es la encargada de decidir de cómo se va invertir ese capital y de solicitar financiación en caso de querer ampliar nuestro proyecto.

3. Producto o Servicio

Nuestro producto

Como habíamos dicho en la introducción, nuestro producto consiste en rutas por la sierra de Ayllón, y colaboraciones con los negocios locales para lograr que la gente descubra el turismo de interior.





Nuestro producto cubrirá las siguientes necesidades:

- Necesidades de seguridad: Lo primero que satisfacer nuestra empresa es la seguridad de la gente, ya que hacer deporte reduce las posibilidades de contraer enfermedades y eso a las personas les crea seguridad.
- Necesidades sociales: La gente socializara ya sea con sus amigos o con su familia, esto hará que se sientan más felices.
- Autorrealización: Cuando acaben una ruta físicamente bien.

Tabla SMART

S	M	A	R	T
ESPECIFICO	MEDIBLE	ALCANZABLE	REALISTA	TEMPORAL
Rutas turísticas en MTB los fines de semana para todos los públicos	Poner a disposición de nuestros clientes 30 bicis y conseguir 100 clientes durante el sábado y el domingo	Lograr 100 clientes mensuales de media durante todo el primer año	Alquilar 15 bicis cada fin de semana y tener 70 clientes	Partir de 30 bicis y 100 clientes mensuales el primer año y pasar a 100 bicis y 3000 clientes el segundo año

4. Estudio de mercado

En este punto vamos a analizar la situación del mercado o la zona en la que está situada la empresa, haciendo especial hincapié en nuestros clientes.

Nuestra empresa está situada en Calleja del RIO 2 AYLLON (SEGOVIA)



Esta imagen que tenemos en la página anteriores una vista de la información de la parcela donde situaríamos la empresa, tiene 92 metros cuadrados, lo cual es un espacio más que suficiente para nuestra empresa, ya que este local solo se utilizara de punto de salida, punto de vuelta y para guardar las bicis.



En esta imagen podemos observar donde está situada la empresa en el mapa. Donde indica la flecha roja, lo coloreado de amarillo es nuestra parcela.

Público objetivo

Esta idea está destinada a un público objetivo que cumple con el perfil de persona preocupada por la salud, que le gusta disfrutar en familia y deportista. Además de concienciado con el medio ambiente y el respeto de la naturaleza.

Podemos destacar concretamente distintos grupos a los que ira destinado nuestro servicio:





- Todos los tipos de familia, ya que personas en casi cualquier situación pueden hacer las rutas
- Grupos de amigos, (también de cualquier edad.
- Personas solas, para poder disfrutar de la naturaleza sin interrupciones

Accesibilidad del producto

Los clientes pueden acceder al servicio, mediante el número de teléfono de la sede, en Ayllón, el cual es **921 55 44 8X**, también por nuestro correo electrónico Bicicletea@ayllon.es.

Además, podrán venir a informarse a nuestra sede, en Ayllón de 9:00 a.m. a 2:00 p.m.

También tienen la opción de recibir información de la empresa mediante los panfletos que entregara los establecimientos voluntarios que quieran participaren el proyecto, y que obtendrán un beneficio por ello.

Análisis entorno/competencia

En este punto vamos a estudiar el mundo que rodea a la empresa, deteniéndonos a analizar los factores que pueden afectar a la empresa de forma positiva y negativa. Así, distinguiremos entre la competencia directa e indirecta que puede oponer resistencia a la consecución de los objetivos de la empresa.

La **competencia directa** la componen aquellos negocios que ofrecen un producto sustitutivo puro, es decir, un producto idéntico al nuestro que satisface las mismas necesidades:

- **La estación de esquí de la Pinilla:** esta estación en verano se convierte en un circuito de mountain bike, esto no nos preocupa porque estaremos asociados con ellos ya que los más deportistas puedes disfrutar de nuestras rutas, ir mediante ellas hasta la pinilla, y estando allí, animarse a la mountain bike.



Como **competencia indirecta** tenemos la multitud de negocios multiaventura repartidos por la zona. Destacando el de Grajera y de la Pinilla (Separado del mountain bike).



¿Porque los clientes prefieren nuestro producto?

La gente prefiere nuestro servicio antes que el de la competencia, ya que nuestro producto no te exige un gran coste físico ni económico, es una idea innovadora en la zona en la que la gente realizara nuestras rutas sin un gran esfuerzo y solamente pensando en pasárselo bien y disfrutar de la naturaleza.

Análisis DAFO

	Positivo	Negativo
Interno	<p>Fortalezas</p> <p>Tenemos gran ilusión por el negocio una gran experiencia en el sector.</p>	<p>Debilidades</p> <p>No contamos con muchos empleados, esto nos complica mucho más la explotación del negocio porque exigirá más esfuerzo de los trabajadores.</p>
Externo	<p>Oportunidades</p> <p>El ayuntamiento quiere financiar nuestro negocio y muchos otros negocios quieren colaborar con nosotros. Además, la gente ahora que se ha quitado el estado de alarma, tiene ganas de salir y que mejor sitio que la naturaleza.</p>	<p>Amenazas</p> <p>Existencia de empresas ya establecidas.</p> <p>Tras la COVID la gente se ha quedado sin nivel adquisitivo y no puede gastar tanto.</p> <p>La reforma fiscal que se está gestando en el gobierno que nos va a subir el IRPF y IS.</p>



5. Plan De Marketing

Nuestro negocio ofrecerá diversas rutas guiadas por los alrededores de la comarca de Ayllón. Estas rutas serán de diversa índole, teniendo diferente recorrido, dificultad y duración, así como distintos precios. Algunas de las rutas más atractivas serán:

- **Ayllón-Cuevas.** Esta ruta que es una de las más fáciles también es una de las más bonitas, ya que los clientes después de una corta y suave travesía por caminos paralelos a la carretera de las cuevas, los clientes llegarán hasta un acantilado que ha excavado el río Pedro, y allí podrán bañarse o animarse a hacer 1 kilómetro más y visitar Cuevas de Ayllón, un bonito pueblo lleno de acantilados. El precio será de 15 euros por personas y 18 euros con bocadillo incluido, haciendo un descuento de 2 euros por persona si son grupos de más de 4 personas. La duración será de aproximadamente 5 horas entre ida, comida y vuelta.
- **Ayllón-Valvieja-Francos:** En este recorrido los clientes partirán de Ayllón por un camino hacia Valvieja, un pueblo a 7 kilómetros de Ayllón, este recorrido es de nivel intermedio ya que habrá que subir una gran cuesta aunque lo mejor de ella es que cuando lleguen arriba, les esperará una gran cuesta abajo con unas magníficas vistas de la sierra de Ayllón y en la que irán a parar directamente a Valvieja, cuando lleguen al pueblo, podrán disfrutar un rato de él y visitar sus calles, y más tarde emprender el regreso, por el que pasarán por Francos y de allí irán a Ayllón. El precio de esta ruta será de unos 21 euros por persona o 25 euros incluyendo un bocadillo, con descuento de 2 euros a grupos de más de 4 personas y la duración será de unas 3-4 horas entre la ida, vuelta, visita a Valvieja, visita a Francos y comida.
- **Ayllón-Francos-Estevanbela-Santibáñez-El Negredo-Madriguera-Serracin-Martimuñoz:** Sin duda esta es la ruta más bonita pero también la más larga. El recorrido comienza en Ayllón, llegamos a Francos, Estevanbela, Santibáñez y finalmente empieza el recorrido difícil ya que habrá que ascender a la Sierra, desde Santibáñez llegaremos a El Negredo un pueblo a pies de la sierra donde la gente podrá descansar y disfrutar de su arquitectura, después llegamos a Madriguera, donde la gente se sentirá en plena naturaleza, con unas vistas impresionantes y un ambiente de puro pueblo, con ganado por todos los lados, una mina exterior abandonada y casas de un pueblo que alberga a muchos famosos, llegamos a Serracin uno de los pueblos negros de la sierra debido a su color de edificaciones, y para acabar llegamos a Martimuñoz, un pueblo similar a Madriguera pero situado en las laderas verticales de la sierra y donde está una cascada espectacular. El recorrido es circular ya que luego se volverá a Ayllón por Riaza y será un total de 55 kilómetros, unas 5 horas en bicicleta más la comida y unos cuantos descansos en cada pueblo, se queda en 7h 30min. Costará unos 30 euros por persona, 34 con bocadillo incluido y habrá un descuento de 5 euros para grupos de más de 4 personas.

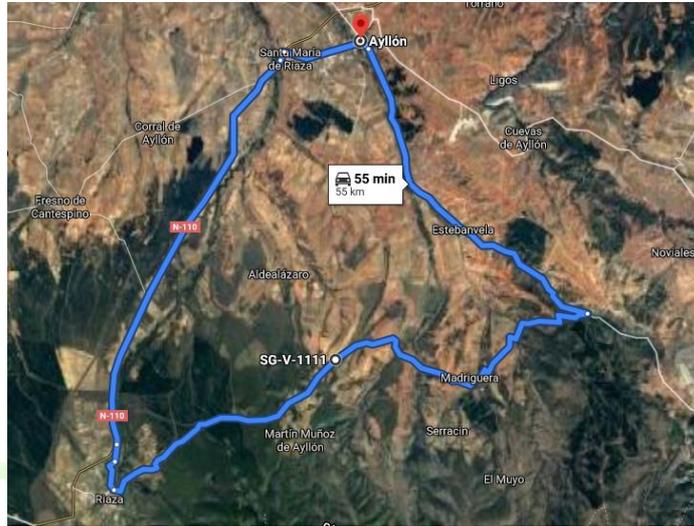


Foto del recorrido desde Ayllon hasta Martimuñoz

Para darnos a conocer entre nuestra clientela utilizaremos diversas herramientas de marketing. Esto nos permitirá tener una estrecha y constante comunicación con nuestra clientela para informarles sobre las novedades en nuestro servicio y seguir mejorando con sus recomendaciones. Las herramientas que vamos a utilizar para promocionar y dar a conocer nuestro negocio son las siguientes:

1. **Página web:** Con ella perseguiremos tener presencia en el mundo digital acercándonos a los clientes potenciales al permitirles acceder a información sobre nuestros servicios, así como, facilitar el contacto con nuestra empresa, empresa.



¿Quiere disfrutar de la naturaleza después de este duro año en casa?

— NATURALEZA CONECTADA CONTIGO —





Nuestro equipo

— Cualificado —

Nuestras bicicletas son bicicletas perfectamente cualificadas para las rutas ya que nos las proveen nuestros amigos de CORREBIKE

Nuestros servicios

— Rápido y fiable —

Haz tu reserva mediante esta página web, por correo o en el propio local.

Nuestras herramientas son

— Profesionales —

Nuestros trabajadores son personas cualificadas en este sector, años de experiencia y sobretodo , muchas ganas

SOBRE NOSOTROS

Dos pequeñas fotos del inicio de nuestra página web

- Flyers (trípticos):** Nuestra empresa repartirá nuestros trípticos por los establecimientos de la zona y también en grandes tiendas de ciclismo en España. Estos trípticos informaran a la gente de como contactar con nosotros y la información de nuestros servicios



- Redes sociales:**  Contaremos con un Instagram, donde subiremos de vez en cuando fotos de nuestras rutas y donde anunciaremos cuando abrimos o cerramos, también si hay ofertas y mucho más.





En nuestro Twitter también avisaremos de muchas cosas, pero interactuaremos mucho más con los clientes y habrá mucha más actividad por nuestra parte.

4. **Pruebas del producto:** En nuestra empresa se realizarán diferentes eventos a lo largo del año y colaboraciones con marcas relacionadas con el producto. En estos eventos habrá premios o rutas especiales e incluso alguna competición, en la que cualquier persona podrá ganar algún premio de nuestros colaboradores.



6. Plan Financiero

Una de las partes más importantes del Plan de Empresa es hacer una previsión, lo más exacta posible, tanto del dinero necesario para ponerse en marcha como del dinero que se prevé ganar. De este modo lograremos tener bien identificados los recursos que se necesitan y cuánto valen, y a su vez, ser conscientes si podemos hacer frente a estos gastos con lo que pretendemos obtener.

- I. **Plan de inversiones y financiación:** Los recursos necesarios para poner en marcha el proyecto son los siguientes:

Artículos	Precio
Bicicletas x30	7.170€ (239 € cada una)
Local	25.630€
Acondicionamiento del local	5.342€
Acondicionamiento de rutas	1.680€
x30 Equipamientos completos	1.549€
Otros artículos	2200€

PRECIO TOTAL	43,571€
---------------------	----------------



Además en el siguiente cuadro vamos a ver cómo vamos a **financiar esta inversión**, es decir, de donde van a provenir los fondos:

FINANCIACION	IMPORTE
SOCIOS:	
Hugo	17.428€
Lucia	8.710€
Amalia	8.710€
Fernando	2.178€
Ayto Ayllon	2.178€
TOTAL:	43.571€

Como vemos el capital necesario para comenzar nuestro negocio, será 43.571€, el cual lograremos gracias a las aportaciones tanto de los socios laborales como de los socios capitalista.

- II. **Cuenta de resultados:** A continuación, podemos observar una previsión de los ingresos y gastos que vamos a tener el primer año, observando finalmente el resultado del ejercicio o beneficio neto que obtendremos.

CONCEPTO	IMPORTE
Ventas Netas	120.000€
Gastos de explotación	67.000€
MARGEN BRUTO	53.000€
Gastos Estructura	34.550€
EBITDA	18.450€
amortización	1434€
BAIL	17.016€
Gastos Financieros	0€
BAI	17.016€
IS (25%)	4254€
Resultado ejercicio- Beneficio Neto	12762€

Podemos ver que el primer año no vamos a tener muchos beneficios y esto se va a deber a que todavía no estamos establecidos en el mercado y no nos conoce demasiada gente. Sin embargo, la previsión es que nuestro beneficio aumente o vaya aumentando un 5 % anual durante los próximos 5 años.



7. Conclusión

Creo que este proyecto podría ayudar mucho a la zona, para atraer clientes y enriquecer todos los negocios locales, esto lucharía también contra la despoblación. Además, es bueno para la salud de las personas.

Me ha gustado mucho hacer este trabajo, ya que tienes en mente todo lo necesario para montar un negocio.

