

Black&White
Only good vibes

PLAN DE NEGOCIO

Realizado por:

Andrea Barrero García

Cristian Álvarez del Cueto

ÍNDICE

1. Introducción	
Pág.5	
1.2. Breve explicación de la idea de negocio.....	Pág.5
1.3. Idea del proyecto.....	
Pág.5	
1.4. Propuesta de valor	
Pág.5	
1.5. Presentación de los socios.....	
Pág.6	
2. El mercado y entorno	
Pág.6	
2.1. Estudio del entorno.....	
Pág.7,8,9	
3. Estrategia competitiva	
Pág.9	
3.1. Estudio de clientes.....	
Pág.9	
4. Competencia	
Pág.10	
4.1. Análisis de la competencia.....	
Pág.8	

4.2. Análisis DAFO de mi empresa.....	
Pág.9	
5. Localización de mi empresa.....	
Pág.9	
6. Visión, Misión y Valores.....	
Pág.10	
	6.1.
Misión.....	Pág.10
	6.2.
Visión.....	Pág.10
	6.3.
Valores.....	Pág. 10
3. Entorno y competencia.....	
Pág.6	
3.1. Análisis	del
entorno.....	Pág.6
3.2. Análisis de la competencia.....	
Pág.6	
3.3. Localización de la empresa.....	
Pág.7	
3.4. Visión, misión y valores.....	
Pág.7	

4. Estrategia de marketing.....

Pág.9

4.1. Producto.....

Pág.9

4.2. Presentación del producto.....

Pág.9, 10

4.3. Precio.....

Pág.10, 11, 12

4.4. Distribución.....

Pág.12

4.5. Promoción.....

Pág.12

4.6. Estrategia de comunicación.....

Pág.12

4.7. Atención al cliente.....

Pág.13

5. Forma

jurídica.....

Pág.13

5.1. Responsabilidad.....

Pág.13

5.2. Número de socios.....

Pág.13

5.3. Capital.....

. Pág.13

5.4. Seguridad social.....
Pág.13

5.5. Impuesto.....
Pág.13

6. Plan de producción.....
Pág.14

6.1. Unidades de producción.....
Pág.14

6.2. Maquinaria.....
Pág.14

6.3. Presentación del producto.....
Pág.14

7. Inversión, gastos y financiación.....
Pág.14, 15

1. Introducción

Breve explicación de la idea de negocio

Nuestra idea de negocio está basada en la creación de una empresa dedicada a la venta de camisetas de marca propia. La idea surgió a partir de unos diseños realizados por Andrea, ya que a ella le gusta la moda y diseñar. Consideramos que entre los dos tenemos talento en este ámbito y que podemos aprovecharlo para sacarle provecho. Empezamos a preparar la idea de hacer camisetas con diseños y montar un pequeño negocio a través de Internet, después lo ampliaremos y distribuiremos a través de tienda física. Nuestra empresa se denominará **Black&White S.L**

IDEA DEL PROYECTO

Desarrollar un plan de empresa para la venta y distribución de las camisetas personalizadas, y todos los aspectos necesarios para la puesta en marcha y su funcionamiento. Nuestro objetivo principal de negocio se centra en ofrecer una gran variedad de tipos de camisetas novedosas, serán diseñadas para personas entre 15 y 39 años.

Este proyecto intentará analizar la viabilidad de nuestra empresa, ya que queremos aprovechar el actual crecimiento de esta tendencia, también de las ventajas que ofrece. En el presente proyecto describimos los pasos que seguiremos para la creación de nuestra empresa y un estudio detallado.

PROPUESTA DE VALOR

- Exclusividad de nuestro producto, ya que no se podrán encontrar en otros puntos de venta porque serán diseñados por nosotros. De esta forma, tenemos un producto que será único.
- Clientes que pagarían por esta idea. Son aquellos que les gusta la ropa de marca, y sobretodo ir a la moda. Son muchos a los que les gusta algo innovador.

PRESENTACIÓN DE LOS SOCIOS

Somos dos socios:

- **Andrea:**
 - Estudió una FP de marketing.
 - Se encargará de los diseños y las cuentas.
- **Cristian:**
 - Estudió una FP de electromecánica y automoción
 - Se encargará de hacer los estampados en la ropa y el mantenimiento del material y máquinas.

2. EL MERCADO Y ENTORNO

Nuestra empresa Black&White S.L se dedicará a la producción y comercialización de camisetas de nuestra marca, sector textil. Donde se destacarán las materias primas utilizadas en la confección de los diseños.

Nuestra sede estará en Gijón, donde hay 271.843 habitantes. Si bien es una ciudad envejecida, creemos que hay un mercado suficiente para nuestro producto.

a continuación analizamos las principales variables de nuestro entorno

Que adquieren prendas de vestir, este es un elemento fundamental en la vida diaria de muchas personas, ya que hay una mayor adquisición de camisetas, este análisis es importante para nuestro negocio.



Fecha	Renta Bruta	Renta Disponible	Puesto nacional	Puesto CCAA	Población
2016	26.261€	21.830	392	6	272.365
2015	25.931€	21.581	352	6	273.422
2014	25.704€	21.076	311	6	274.290
2013	25.567€	21.041	318	6	275.735

Datos extraídos de www.macro.com

Encuesta de presupuestos familiares. Base 2006 - Año 2017

	Valor	Variación
Gasto medio por hogar	29.188,19 ³	3,5 ³
Gasto medio por persona	11.726,36 ³	3,7 ³

Valor en euros. Variación anual en porcentaje

La **Encuesta de presupuestos familiares (EPF)** suministra información anual sobre la naturaleza y destino de los gastos de consumo, así como sobre diversas características relativas a las condiciones de vida de los hogares.

Los gastos de consumo se refieren tanto al flujo monetario que destina el hogar al pago de determinados bienes y servicios de consumo final, como al valor de los bienes percibidos en concepto de autoconsumo, autosuministro, salario en especie, comidas gratuitas o bonificadas y alquiler imputado a la vivienda en la que reside el hogar (cuando es propietario de la misma o la tiene cedida por otros hogares o instituciones). Los gastos se registran en el momento de adquisición, independientemente de que el pago sea al contado o a plazos.

El tamaño de muestra es de aproximadamente 24.000 hogares al año.

Gasto medio por persona e índice sobre la media por comunidad autónoma de residencia*

Año 2017

Comunidad autónoma	Gasto medio por persona (euros)	Índice sobre la media del gasto medio por persona
TOTAL	11.726	100,0
Andalucía	10.555	90,0
Aragón	11.661	99,4
Asturias (Principado de)	11.785	100,5
Baleares (Illes)	12.701	108,3
Canarias	9.304	79,3
Cantabria	12.512	106,7
Castilla y León	11.556	98,5
Castilla - La Mancha	9.758	83,2
Cataluña	12.833	109,4
Comunidad Valenciana	11.083	94,5
Extremadura	9.257	78,9
Galicia	10.938	93,3
Madrid (Comunidad de)	13.708	116,9
Murcia (Región de)	10.944	93,3
Navarra (Comunidad Foral de)	13.325	113,6
País Vasco	14.175	120,9
Rioja (La)	11.838	101,0
Ceuta	10.409	88,8
Melilla	8.738	74,5

* Se incluyen también las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla

Datos extraídos de ww.ine.es

Los asturianos, entre los que más gastan en ropa, 712 euros al año

La media nacional es de 612 euros

12/09/2016 11:41

Asturias es la tercera comunidad autónoma con mayor gasto anual en ropa por persona, una media de 712 euros durante el pasado año, según el estudio 'El sector textil y el gasto en prendas de vestir 2016', de EAE Business School.



Este informe apunta que el mercado textil alcanzó en España el pasado año una facturación de 28.489 millones de euros, lo que supone un crecimiento de un 23 % en el gasto en prendas de vestir.

Los asturianos, entre los que más gastan en ropa, 712 euros al año

El análisis señala que para 2019 se prevé un crecimiento en la facturación mucho más moderado, sobre un 2 % o un 3 %, con lo que se alcanzará un gasto de 31.057 millones de euros.

Cada español, según el citado estudio, gastó de media, 612 euros en 2015, cifra superada por los habitantes de cinco comunidades autónomas, como Navarra (755 euros); País Vasco (744 euros); Asturias (712 euros); Galicia (694 euros) y La Rioja (683 euros).

Por contra, por debajo de la media por persona, se sitúan Canarias (493 euros); Castilla-La Mancha (535 euros); Extremadura (547 euros); Andalucía (566 euros) y Comunidad Valenciana (569 euros).

En cuanto al gasto total, en primer lugar se encuentra Cataluña, con 5.027 millones de euros; seguida de Andalucía, con 4.741 millones; Madrid, con 3.932 millones; y Comunidad Valenciana, con 3.820 millones; representando, en su conjunto, el 58 % del gasto total. Con menos gasto están La Rioja (215 millones); Cantabria (396 millones); Navarra (484 millones); y Extremadura (594 millones).

El estudio también aborda la situación internacional, y destaca que entre 2009 y 2015 el gasto en las prendas de vestir ha aumentado un 72,8 %, y señala que los países donde se ha registrado un mayor crecimiento son China, Rusia, Corea del Sur, Sudáfrica y Polonia.

Por último, se ofrece la cifra de empresas textiles que existen en España, un total de 7.864, aunque se indica que la cifra no ha dejado de descender desde el año 2004, y se valora esa caída en un 49,78 %.

Datos extraídos de la www.ine.es

ESTUDIO DEL ENTORNO

Gijón tiene una alta participación en el comercio, sobre todo en las prendas de vestir, en nuestro caso son las compras de camisetas de nuestra marca. Por el cual identificamos nuestro tipo de mercado objetivo, estos serán los hombres y mujeres entre 15 a 39 años. Escogimos este tipo de personas porque están más interesadas en estas tendencias, ya que son la clave para determinar nuestros clientes, con algo único que los identificamos. Por lo cual nos comprometemos a ofrecer camisetas personalizadas que logren la satisfacción y el deseo del cliente de ser diferentes de los demás del mercado. (comentar noticia y los indicadores)

3. ESTRATEGIA COMPETITIVA

Diferenciación: ofrecer productos, servicios distintos e innovadores que harán que los clientes lo perciban como únicos.

Nuestros productos serán únicos por el tipo de diseños que tendremos, la variedad de camisetas y el tipo de tela utilizada en la prenda para causar nuevas sensaciones a el consumidor, en todas las épocas del año.

El acabado del producto será de calidad y sin tener un precio muy elevado.

ESTUDIO DE CLIENTES

Nuestros posibles clientes son los hombres y mujeres entre las edades de 15 a 39 años, este será nuestro segmento de mercado clave para la distribución de las camisetas personalizadas. Así lograremos la satisfacción de los gustos y preferencias de nuestros consumidores a la hora de comprar prendas de vestir que cumplan con sus expectativas, para que se sientan cómodos y diferentes a los demás.

A medida que nos vamos creciendo y posicionándonos en el mercado, podremos obtener una mayor demanda de clientes. Logrando generar una mayor confianza en los clientes de Gijón, ya que la mayor parte de las ventas se generarán en verano.

4. COMPETENCIA

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

COMPETIDORES	FORTALEZA	DEBILIDAD
Puro Drama	Diseños llamativos	Numerosas prendas
Bytarifa Brand	Personal joven	sin tallas suficientes
Influence	mucha demanda del producto	precio alto
Wolfrey	Numerosos Pedidos	Retraso en la entrega

Ya hemos identificado varias zonas rojas en las que hay competencia de empresas del sector que la nuestra empresa, donde estan **Puro Drama, Bytarifa Brand , Bad Influence, y Wolfrey**. Se encargan de producir y comercializar tipos de camisetas. No diferenciaremos en brindar la libertad a nuestros clientes de tener más variedad de camisetas e ir creciendo y poder sacar al mercado otro tipo de ropa, así mismo tendremos una plataforma web donde podrán ingresar y escoger sus camisetas, elegir su color y si quieren añadir algún diseño, para que queden a su gusto y su preferencia, además se maneja una mayor calidad en las telas y vinilos para estampar.

ANÁLISIS DAFO DE MI EMPRESA

DEBILIDADES: Falta de experiencia laboral

AMENAZAS: Varias marcas similares

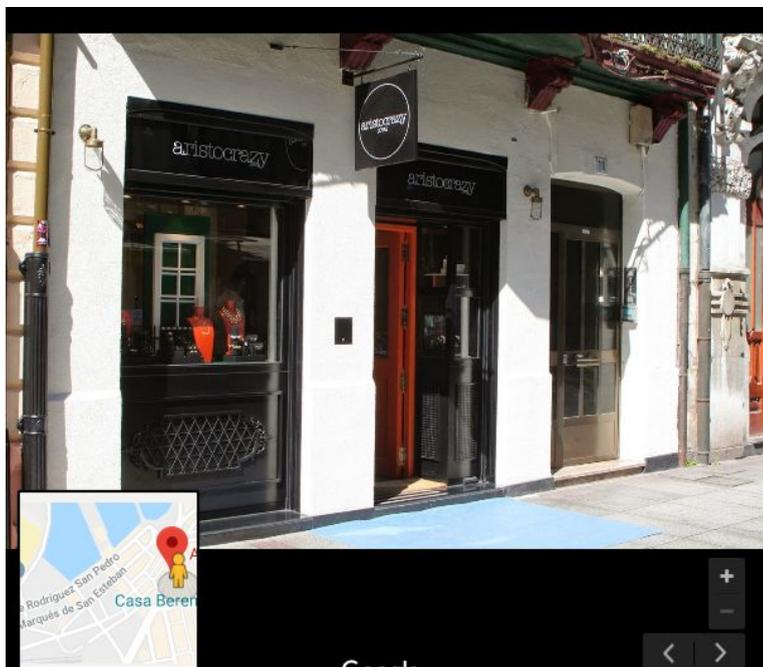
FORTALEZA: Buena ubicación

OPORTUNIDADES: Aprovechamos una tendencia de consumo

5. LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

Se localiza en Gijón donde residirá nuestra empresa de trabajo, localizada en un pequeño local que es propio en la **calle Corrida N °10**, donde llevaremos a cabo las actividades necesarias para el funcionamiento.

Elegimos este local porque está en la zona centro de Gijón, donde transita mucha gente, también por que el local es amplio y tenemos sitio para la maquinaria y materiales que necesitamos para confeccionar las camisetas.



6. Visión, Misión y Valores.

MISIÓN

Nuestra empresa marcará la diferencia, al ser una empresa en la que los clientes encuentren lo que buscan. Nos diferenciarnos de otras empresas a través de la exclusividad de las camisetas.

VISIÓN

Posicionar a nuestra empresa en la mente de nuestros consumidores como la mayor empresa especializada en la oferta y variedad de camisetas, con una gran cantidad de diseños y tipos.

VALORES

Los valores con los que definiremos a mi empresa son:

- Orientación y atención al cliente: garantizar una experiencia de compra.
- Responsabilidad: cumplir con nuestras obligaciones.
- Medio ambiente: respetar siempre el entorno.
- Integridad: ser transparente de nuestros actos.
- Pasión: tener compromiso y ganas en lo que haga.
- Calidad: buscar la máxima satisfacción del cliente.

7. ESTRATEGIA DE MARKETING

La estrategia de mercado será la diferenciación, analizaremos ahora las variables de marketing

PRODUCTO

Nuestro producto estará elaborado con telas que contiene algodón, poliéster, lana, lino, seda, lycra.

Los estilos que tendrán nuestras camisetas son los siguientes:

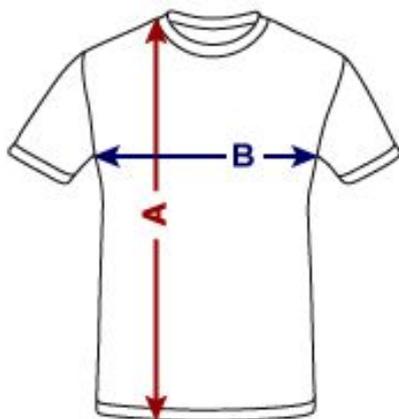
De tirantes, playeras, tops, y camiseta tipo polo, estas tendrán diversidad en los cuellos, mangas y aplicación de estampados, las camisetas personalizadas se elaborarán con la implementación de la tecnología adecuada para la eficiencia y calidad de las prendas.

PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO:

Nuestros productos están empaquetados en una bolsa de plástico cerradas herméticamente para que no sufra ningún tipo de desgaste el tejido de la prenda.

Dentro de la bolsa de plástico viene incluido una pegatina del logo de la marca y una tarjeta de agradecimiento por haber comprado en nuestra tienda.

Camiseta hombre

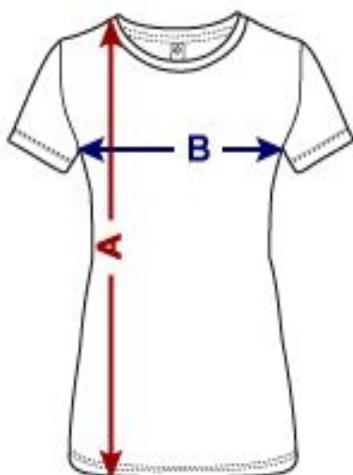


Información sobre el tamaño

Talla	A (cm)	B (cm)
S	70,0	48,0
M	72,0	51,0
L	74,0	54,0
XL	76,0	57,0
XXL	78,0	60,0
3XL	80,0	63,0
4XL	82,0	66,0

A - Largo en cm
B - Ancho en cm

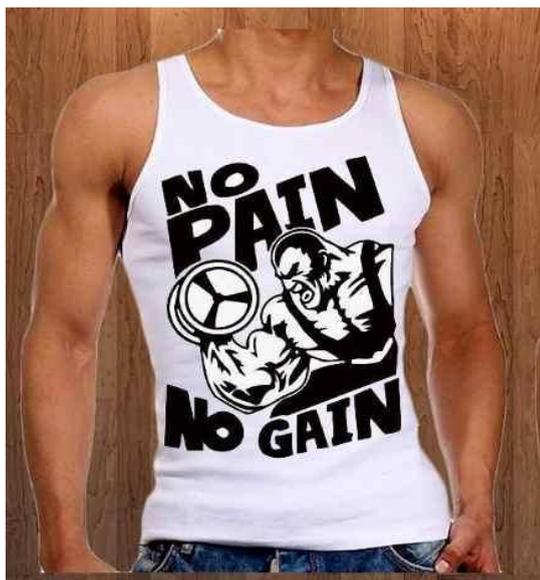
Camiseta mujer



Información sobre el tamaño

Talla	A (cm)	B (cm)
S	65.0	44.5
M	67.0	47.5
L	69.0	51.5
XL	71.0	55.0
XXL	73.0	58.0
3XL	75.0	61.0

TIRANTES HOMBRE:



PLAYERAS:



TIPO POLO:



TOPS:



8. PRECIO

La fijación del precio se fijará mediante la base de la competencia.

Tendremos en cuenta la calidad, fabricación y comercialización de nuestro producto para que sea excelente.

Camisetas de hombre:

Camiseta tipo polo:

camisetas personalizadas	PRECIO
tipo polo S	14,99€
tipo polo M	17,89€
tipo polo L	19,99€
tipo polo XL	20,99€

Camisetas de tirantes masculinas:

camisetas personalizadas	PRECIO
De tirantes para hombre S	11,99€
De tirantes para hombre M	12,99€
De tirantes para hombre L	15,99€
De tirantes para hombre XL	17,99€

Camisetas de tirantes para mujeres:

camisetas personalizadas	PRECIO
---------------------------------	---------------

De tirantes para mujer S	10,99€
De tirantes para mujer M	12,99€
De tirantes para mujer L	14,99€
De tirantes para mujer XL	17,99€

Playeras:

camisetas personalizadas	PRECIO
playeras S	9,99€
playeras M	11,99€
playeras L	13,99€
playeras XL	17,99€

Tops:

camisetas personalizadas	PRECIO
Tops S	12,99€
Tops M	14,99€

9. ATENCIÓN AL CLIENTE

La estrategia estará formada por una línea móvil de atención al cliente, donde nos encargaremos de guiarlo, hablarle de la mejor manera, llamarlos o envíaes un Gmail para que sepan que estamos a su disposición, enviarles una notificación de la entrega de sus camisetas y las promociones que tenemos. Todo esto con el objetivo de que el cliente se sienta bien con la empresa. Les daremos un servicio a domicilio gratuito a los clientes que no puedan dirigirse al punto de venta, solo y siempre que sean residentes en Asturias.

10. DISTRIBUCIÓN

El tipo de canal de distribución que haremos será directo, pero a medida que va creciendo nuestra empresa poder establecer un canal indirecto, alianzas con tiendas, almacenes de cadena y otros que quieran adquirir nuestras camisetas.

11. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

Para establecer una comunicación estable y confiable se realizará a través de diversos tipos de medios de comunicación, como: las redes sociales, Facebook, Instagram, whatsapp, radio y páginas web. Ya que tendremos que aprovechar la tecnología para ofrecer nuestros productos.

PROMOCIÓN

El tipo de promoción que emplearemos en nuestra empresa serán las siguientes:

- Por la compra de 6 camisetas se le dará un descuento del 25%.
- Descuentos por volumen de compras.
- En fechas especiales les daremos un recordatorio y regalos.

12. FORMA JURÍDICA

Nuestra empresa Black&White S.L. será una sociedad limitada ya que las características de este tipo de sociedad son las que mejor se adaptan al tipo de empresa que quiero crear.

RESPONSABILIDAD

- Porque si a nuestra empresa no le va bien no tendremos que responder con nuestros bienes, ya que la responsabilidad está limitada a la aportación que hayamos hecho, como el local y el dinero de la empresa.

NÚMERO DE SOCIOS:

- Porque se adapta mejor a nuestra empresa, ya que se puede crear con dos socios.

CAPITAL:

- El capital mínimo para constituir la empresa son 3.000 €. Pero si no se desembolsa el dinero, se tendrá que realizar de forma sucesiva, un 20% de los beneficios cada

año hasta completar los 3.000 € y no se puede repartir el capital hasta completar los 1.800 €.

- La aportación de capital en nuestro caso será en bienes como: el local, maquinaria, ordenador, mobiliario, etc.

SEGURIDAD SOCIAL:

- Al ser dos solo socios nos tendremos que dar de alta en el régimen de autónomos.

IMPUESTO:

Nuestra empresa pagará el impuesto de sociedades, al ser una empresa nueva se pagará un 15% sobre un porcentaje fijo de los beneficios, pero al 3 año sobre un 25%.

13. PLAN DE PRODUCCIÓN

Unidades de producción:

- Se fabricarán 40 unidades de camiseta.
- materia prima que se utilizara algodón, poliéster, lycra, tela franela.

Maquinaria:

- ordenador, máquina de estampado, mobiliaria y pinturas.

Descripción del producto:

Prendas de vestir favoritas de los clientes en sus formas, textura, color y calidad.

- Confección de alta calidad.
- Colores disponibles en nuestras prendas son variables, al gusto del cliente. Tendremos de varios tipos
- La calidad del material es resistente.
- Material: 100% algodón, 85% algodón, 15% viscosa.
- Telas Frescas, cómodas, para que el cliente se sienta satisfecho.

- El cliente puede personalizar su camiseta a su gusto.
- Libertad de expresarse con sus propias palabras.

14. INVERSIÓN, GASTOS Y FINANCIACIÓN

INVERSIÓN:

La inversión de nuestra empresa será la siguiente:

INVERSION	€ cada mes	total
ordenador	66,66€	800€
Muebles	300€	3.600€
Maquinarias	1.500€	18.000€
Herramientas	500€	6.000€
Programa informático	250€	3.000€
	2.616,66	31.400€

GASTOS:

Camisetas: $400€ \times 12 = 4.800€$

Tinta especial: $300€ \times 12 = 3.600€$

Gastos de constitución: $700€ \times 12 = 8.400€$

Autónomo: $250€ \times 12 = 3.000€$

Publicidad de lanzamiento: $800€ \times 12 = 9.600€$

Publicidad mensual: $100€ \times 12 = 1.200€$

Luz: $100€ \times 12 = 1.200€$

Agua: $100€ \times 12 = 1.200€$

Gestoría: $100€ \times 12 = 1.200€$

Internet: $50€ \times 12 = 600€$

Material oficina: $300€ \times 12 = 3.600€$

Teléfono: $80€ \times 12 = 960€$

Cuota del préstamo: $300\text{€} \times 12 = 3.600\text{€}$

Total: 42.960€

FINANCIACIÓN:

Para pedir un préstamo al banco se necesitarán 46.000€ para tener el capital de la empresa.

Nuestra empresa pondrá 16.000€ y le pediré al banco nos prestará 30.000€, para poner en marcha la empresa.

Hay que pagar 1.799€ cada año durante 8 años, y pagar 149.91€ cada mes al banco. Los cuales son intereses.

Financiación	€ invertidos	intereses
Banco Santander	30.000€	149.91
Aportación Cristian	8.000€	-
Aportación Andrea	8.000€	-
Total año	46.000€	1798.92€

15. Previsión de ventas y beneficios

PERIODO	Demanda aprox.	Ingresos	Gastos	Resultado
Enero	50	1.500		
Febrero	90	2.700		
Marzo	120	3.600		
Abril	150	4.500		
Mayo	180	5.400		
Junio	200	6.000		
Julio	240	7.200		
Agosto	300	9.000		
Septiembre	275	8.250		
Octubre	200	6.000		
Noviembre	180	5.400		
Diciembre	260	7.800		