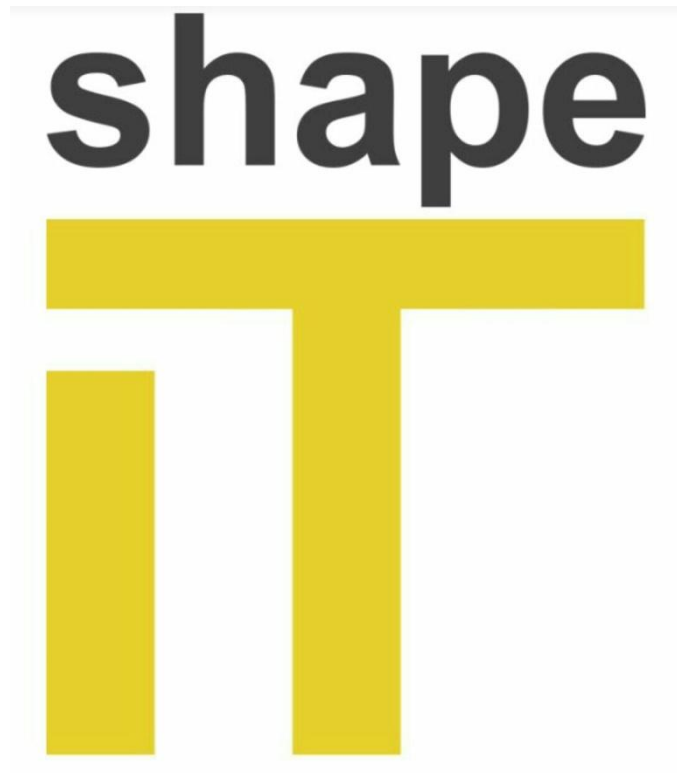


# LA CREACIÓ D'UNA EMPRESA



Anna Villagrasa Povedano

Laura Val Gangonells

## **IDEA DE NEGOCI I OBJECTIUS**

El nostre treball de recerca ha consistit en comprovar la viabilitat d'una empresa. Vam pensar quin tipus de negoci podria ser innovador en el nostre entorn i pogués funcionar. Finalment ens vam decidir a fer una empresa relacionada amb l'esport.

Volíem solucionar els problemes que normalment suposen els esports convencionals: la falta de temps, d'atenció personalitzada, la vergonya d'anar a un gimnàs, la falta de voluntat, etc.

Amb aquests propòsits vam idear *Shape IT*. Una empresa que selecciona el millor entrenador personal per a cada persona i garanteix assolir els objectius de cada un dels nostres clients de la manera més ràpida, eficaç i còmoda, al desplaçar-se a casa del client. Per tal que l'entrenament sigui plenament personalitzat i útil, posem a la seva disposició una sèrie de nutricionistes que complementen la feina dels entrenadors.

L'objectiu principal de *Shape IT* és obtenir beneficis a més de fer que els clients se sentin millors amb sí mateixos, i per tant, siguin més feliços.

## **NOM COMERCIAL**

El nom d'una empresa és molt important perquè és el primer que els possibles clients coneixen. Vam optar per un nom en anglès perquè és un idioma modern, internacional i professional i aquesta és la imatge que volem donar de *Shape IT*. A més, en català vol dir "Dóna-li forma" i és el que volem que facin els nostres clients amb el seu cos: moldejar-lo al seu gust.

Un cop escollit el nom vàrem fer una pluja d'idees i finalment vam escollir un logotip senzill però que ens representa a la perfecció. Senzillesa, modernitat i professionalitat.

## **ESTUDI DE MERCAT**

Per a mirar si *Shape IT* hauria estat ben rebuda pel mercat vam haver de fer un estudi general sobre l'entorn. Per això, vam idear una sèrie de preguntes en forma d'enquesta que vam passar al màxim de gent possible. Gràcies a això vam saber també els inconvenients que suposaria l'empresa, bàsicament l'elevat preu.

Vam determinar que els nostres principals competidors serien els gimnasos i els entrenadors personals autònoms. Sabent això, ens vam intentar diferenciar oferint serveis més personalitzats com uns *packs* al gust de cada client i afegint serveis complementaris. El nostre valor afegit és la personalització dels entrenadors personals per a cada client i l'eficàcia que això suposa.

*Shape IT* és una empresa *on-line* i per tant no tenim lloc fix de localització però si vam haver de determinar la nostra zona d'actuació: 60km al voltant de Caldes, ja que, tot i

que hi hauria més costos, ens dirigiríem a un mercat més gran i per tant podríem tenir més clients i beneficis.

Amb l'objectiu de potenciar els punts forts i intentar millorar els febles de *Shape IT*, vam desenvolupar l'anàlisi DAFO, que ens va permetre saber que ens situàvem en una bona posició en el mercat perquè els punts forts i dèbils estaven bastant compensats.

## **ESTRATÈGIA DE MÀRQUETING**

Confiam que els clients de *Shape IT* es mostrin satisfets dels resultats i ens recomanin al seu entorn, fent-nos publicitat "boca a boca", què mostra que l'empresa dóna resultats als seus clients. També, vam invertir en publicitat: elaborant petites targetes de publicitat, una pàgina web (<http://annavillpove.wix.com/tdrannalaura>), anuncis al diari o a la televisió local. És una forta inversió però creiem que a la llarga ens aportarà molts beneficis.

## **PLA DE PRODUCCIÓ**

Gràcies a l'ajuda d'un entrenador personal, vam determinar que la sessió d'entrenament seria d'una hora i quart, dedicant 10 minuts al principi i al final a fer estiraments. A la nostra pàgina web tenim tots els plans que proposem, per tal que s'adaptin al màxim al client.

La nostra empresa disposaria d'entrenadors personals qualificats i un nutricionista extern. Les promotores també seríem les directores generals i les encarregades de coordinar tots els processos, garantir la satisfacció dels clients i portar la comptabilitat. Cada entrenador disposaria d'un *pack* de material nou que s'aniria ampliant al llarg dels anys i que s'aniria renovant, en el qual s'inclou material esportiu i un xandall amb el logotip de l'empresa.

## **INVERSIONS PREVISTES I FONTS DE FINANÇAMENT**

Una empresa com *Shape IT* no necessita gaire inversió però tot i així hem de fer una previsió del que necessitaríem per a començar. Crear una societat limitada nova empresa juntament amb tots els costos de constituir-la suposa un desemborsament inicial de 4.806,49€. No suposa una inversió gaire gran així que podríem prescindir de préstecs.

Vam determinar 3 escenaris (pessimista, normal i optimista). El primer any tindríem 6 clients al mes, que es mantindrien en el pessimista tots els anys. Finalment, al quart any de l'escenari optimista arribaríem a 72 clients, i en el normal 38.

El resultat de l'exercici, independentment de l'escenari, sempre és positiu (ja que les despeses són derivades de l'activitat). Tot i els resultats positius, un escenari pessimista no permetria viure només d'això, ja que és molt baix.

## **VIABILITAT DE L'EMPRESA**

Un cop determinats els escenaris vam calcular la rendibilitat econòmica i financera i les ràtios. Els resultats van ser molt positius ja que donava molt per sobre els òptims, demostrant que l'empresa gaudeix d'una estabilitat molt alta. També vam calcular quantes classes hauríem de donar mensualment per a poder pagar totes les despeses, i el resultat van ser 6 classes.

A continuació vam calcular el Payback, el Valor Actual Net (VAN) i la Taxa de Rendibilitat Interna (TIR) per saber si era una inversió interessant. Els resultats dels càlculs van sortir molt positius i van donar una gran rendibilitat econòmica.

## **ASPECTES LEGALS**

El primer pas per muntar una empresa és escollir la forma jurídica que es vol per l'empresa. En el cas de *Shape IT* vam trobar més adient fer una societat limitada nova empresa per diversos motius: la responsabilitat que exigeix, el desemborsament inicial, el número de socis màxim, etc.

Per tal que una empresa sigui legal, s'han de presentar un seguit de documents, a continuació, ingressar la quantitat del capital a aportar i finalment pagar els impostos corresponents.

## **CONCLUSIONS**

Una vegada acabat el treball vam extreure una sèrie de conclusions.

En primer lloc, que *Shape IT* és una empresa molt rendible, ja que necessita poca inversió i sempre dóna beneficis. Però també té alguns inconvenients, per exemple que els entrenadors decideixin deixar l'empresa. Per evitar-ho, faríem que guanyessin més que en un gimnàs, oferiríem participacions i escoltaríem les seves idees i queixes a les reunions mensuals. L'altre gran problema és que per a obtenir grans beneficis necessitem molts clients, i al adreçar-nos a un grup poc nombrós, pot ser que no en tinguem, per tant hauríem d'invertir en publicitat o pujar els preus. Tot i així, en cas que no funcionés, no hauríem perdut diners i, probablement, s'hauria recuperat la inversió.

En resum, creiem que aquest treball, a més d'haver-nos ensenyat quins són els passos per a muntar una empresa, ha fet que valorem encara més la feina dels emprenedors, que munten negocis arriscant els seus diners i esforçant-se molt, però molts cops han de tancar perquè no funciona el negoci.