

TRABAJO FIN DE MASTER

FREE TIME COMPANY

Mentor:

JAVIER MARTÍN ROBLES

Autores:

FERNANDO BELDA DE ZÁRATE

MARÍA CABRERA PLASENCIA

ROCÍO LÓPEZ GUTIÉRREZ

GUILLERMO LÓPEZ MARÍN

ALBERTO PÉREZ NIETO

ANA PINTO REQUEJO

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	2
Presentación del proyecto	2
Presentación del equipo promotor.....	3
DISEÑO DEL MODELO DE NEGOCIO	7
Mapa de empatía.....	7
Propuesta de Valor	8
Competencia.....	9
Canvas del modelo de negocio	10
Descripción de actividades	11
Karting-Cars.....	11
Hollywood Star: Películas para empresas	12
Casino-Cocktail.....	14
Technology	15
Chef Team Company.....	16
Detectives en acción.....	18
Descripción:	18
Adrenalin.....	19
Grandes viajes	20
PLANIFICACIÓN	21
PLAN DE MARKETING	21
Análisis PESTEL.....	23
DAFO	24
Plan de comunicación.....	24
PLAN DE OPERACIONES.....	25
Proceso de prestación del servicio	25
Infraestructuras y trabajo de oficina.....	27
Infraestructuras y Trabajo de campo	28
PLAN FINANCIERO	28
Inversión	28
Financiación.....	29
Gastos Operativos	30
Ventas.....	31
Pérdidas y Ganancias.....	32



INTRODUCCIÓN

Presentación del proyecto

La idea original del proyecto surgió a través de Ana Pinto, quien en un primer momento propuso la idea de crear “Una aplicación móvil con el fin de unir a personas para correr o hacer otro tipo de ejercicio al aire libre de manera grupal”, cuyo nombre era “Corre Conmigo”.

En ese momento, el resto del grupo nos unimos a esta idea, ya que en alguna ocasión habíamos experimentado la “pereza” o “vagueza” de realizar ejercicio solos y nos pareció una buena idea llevar a cabo este proyecto, una manera de “tirar los unos a los otros” para lo que está a la orden del día, salud y bienestar.

A la hora de formar grupos para el Trabajo de Fin de Máster era condición necesaria la participación de al menos integrantes de dos másters diferentes, y es por ello que finalmente, el proyecto quedaría formado por Guillermo López, Rocío López y Ana Pinto del MIGMA y María Cabrera, Alberto Pérez y Fernando Belda del MERME.

A lo largo del estudio y composición del proyecto, nos dimos cuenta que la competencia era muy alta y a la hora de las primeras entrevistas había muchas personas que no estarían interesados en esta aplicación. Junto a esto, tampoco veíamos que hubiera gran viabilidad económica, por lo que decidimos pivotar y María Cabrera propuso una idea que nos atrajo bastante y que además ella misma la experimentó durante su experiencia laboral.

Se trataría de partir de la idea original y pasarla a eventos formados en empresas, en lugar de estar dedicados a personas de a pie, por lo que pasamos de un B2C a un B2B, y nos dedicaríamos a dar un servicio encaminado hacia el ámbito empresarial.

De aquí nuestra empresa que estamos llevando a cabo actualmente: “Una plataforma online en la cual organizamos y desarrollamos actividades de ocio y eventos dedicadas a grandes empresas con el fin de mejorar la atmósfera laboral y a su vez aumentar la productividad en las mismas” **FTC Free Time Company**.



Comenzamos nuestra empresa con mucha ilusión, nos pusimos manos a la obra haciendo entrevistas, con el fin de averiguar qué necesitaban las empresas y los trabajadores y cómo nosotros podríamos satisfacer estas necesidades.

Las entrevistas estuvieron dirigidas hacia dos grupos de personas; por un lado, encaminadas a trabajadores y por otro, a las propias empresas (siendo estas personas de dedicadas a RRHH, directores o altos cargos los cuales tendrían la última palabra para contratar nuestros servicios). Estas entrevistas se realizaron tanto en persona, como vía telefónica como vía email.

Algunas de las respuestas que pudimos conocer durante las entrevistas fueron: el tipo de relaciones que hay entre los compañeros de trabajo (si hay buen ambiente de trabajo, si se conocen entre sí, si hacen vida juntos fuera del horario laboral...), la disponibilidad horaria para realizar las actividades, el tipo de actividades que prefieren hacer, si realmente influye la conexión entre los trabajadores en la productividad de la empresa, si les gustaría competir contra otras empresas o realizar las actividades con los jefes, etc.

Como resultado obtenido por las primeras entrevistas nos dimos cuenta de que había una falta de comunicación entre trabajadores e incluso desconocimiento de personas que trabajan bajo el mismo techo, por lo que ahí teníamos nuestro problema. El cual estaríamos resolviendo gracias a la puesta en marcha de Free Time Company.

Hoy en día nos encontramos aún trabajando en ello, aprendiendo cómo hacer un modelo de negocio, ya que es un tema en el que ninguno de nosotros tenemos experiencia y desconocíamos totalmente. El método Lean Startup es innovador y cada vez más usado en las empresas, por lo que es una oportunidad única e inmejorable para nosotros de exprimir al máximo todo los conocimientos y conceptos que nos explican en la escuela y llevarlos a la práctica en nuestra empresa.

Presentación del equipo promotor

Somos un grupo de ámbito técnico formado por Ingenieros y Ambientólogos procedentes de diferentes lugares de España como Melilla, Tenerife, Málaga y Madrid, con diferentes ideas y maneras de pensar por lo que hacen de ello un grupo rico y creativo.



Ilustración 1



Fernando Belda de Zárate (MERME)

Graduado en **Ingeniería Electrónica Industrial y Automática**.

Realización de prácticas externas en el Ayuntamiento de Puerto de la Cruz (Tenerife) en el área de **Urbanismo y Medio Ambiente**, realizando todo tipo de **informes técnicos** de actividades, de responsabilidad material y patrimonial, así como visitas de comprobación de locales comerciales y **realización de proyectos**.

Dedicación: Plan de marketing



María Cabrera Plasencia (MERME): *Especialidad Dirección de Proyectos. Curso "How to do Business in China" durante el Study Trip en Sudan University, Shanghai.*

Graduada en **Ingeniería de la Energía**. Especializada en Energías Renovables.

Realización de prácticas en BP Oil España colaborando en el desarrollo de proyectos en el **Departamento de Assets**, encargado del diseño, desarrollo y mantenimiento de estaciones de servicio. 2 años de experiencia en la empresa Bip Iberia llevando a cabo la ejecución de actividades y protocolos enmarcados en el mantenimiento de un **Sistema de Calidad** (ISO 9001:2008) de Seguimiento y **Control de la calidad y seguimiento y desarrollo de KPI's de negocio**.

Dedicación: Plan financiero



Rocío López Gutiérrez (MIGMA)

Graduada en **Ciencias Ambientales**

Realización de prácticas en diferentes sectores de **Medio Ambiente** como asistente de director ambiental de obras en SAITEC, apoyo en la explotación de datos de la calidad del aire de la Comunidad de Madrid y al mantenimiento del **Sistema de Calidad** en la empresa Dnota Medio Ambiente S.L. y asistente de **vigilante ambiental** de obras en Eurocontrol.

Dedicación: Plan de operaciones



Guillermo López Marín (MIGMA): *Especialidad Dirección de Proyectos*

Graduado en **Ciencias Ambientales**. Técnico Superior en Salud Ambiental con experiencia en laboratorios de control de calidad, microbiología y reacciones catalíticas.

Realización de prácticas como becario en el área de **Calidad y Medio Ambiente** llevando a cabo funciones como ayudante de técnico de calidad, seguimiento y control en las líneas de producción en la empresa Casbega (Coca Cola) y desarrollando

contenidos ambientales llevando a cabo funciones de organización y producción en la empresa LandsCare S.L.

Dedicación: Plan comercial



Alberto Pérez Nieto (MERME)

Graduado en **Ingeniería Mecánica**. Especialización en el cálculo estructural y materias de intercambio de energía. Adquisición de Matrícula de Honor en el Proyecto Final de Grado " Simulación de un Sistema de Doble Rotor".

Dedicación: Plan de marketing



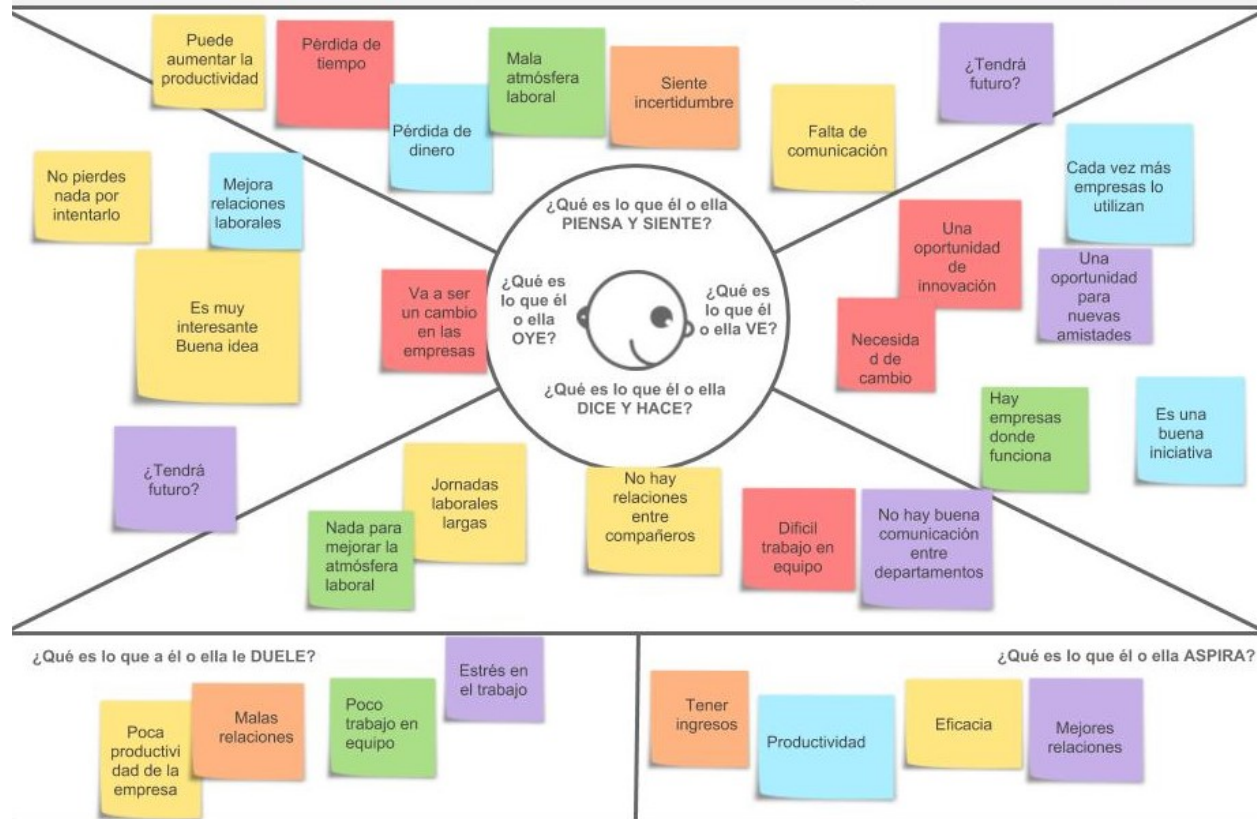
Ana Pinto Requejo (MIGMA): *Curso "How to do Business in China" durante el Study Trip en Sudan University, Shanghai.*

Licenciada en **Ciencias Ambientales**. Experiencia internacional con estancias en Londres, Noruega y Sao Paulo realizando proyecto en la calidad de aguas residuales de Manaos.

Dedicación: CEO

DISEÑO DEL MODELO DE NEGOCIO

Mapa de empatía



El mapa de empatía es una poderosa herramienta para realizar una adecuada segmentación de la clientela.

Ilustración 2

Propuesta de Valor

Empresa líder en team Building y motivación para los trabajadores, con actividades para empresas originales e innovadoras con el fin de conseguir motivar y mejorar el clima laboral, así como fomentar la competitividad interna de la empresa para poder llevar a cabo sus objetivos de manera más eficiente.

Una propuesta de valor eficaz debe explicar cómo resuelves los problemas de tus clientes de una manera sencilla y clara.

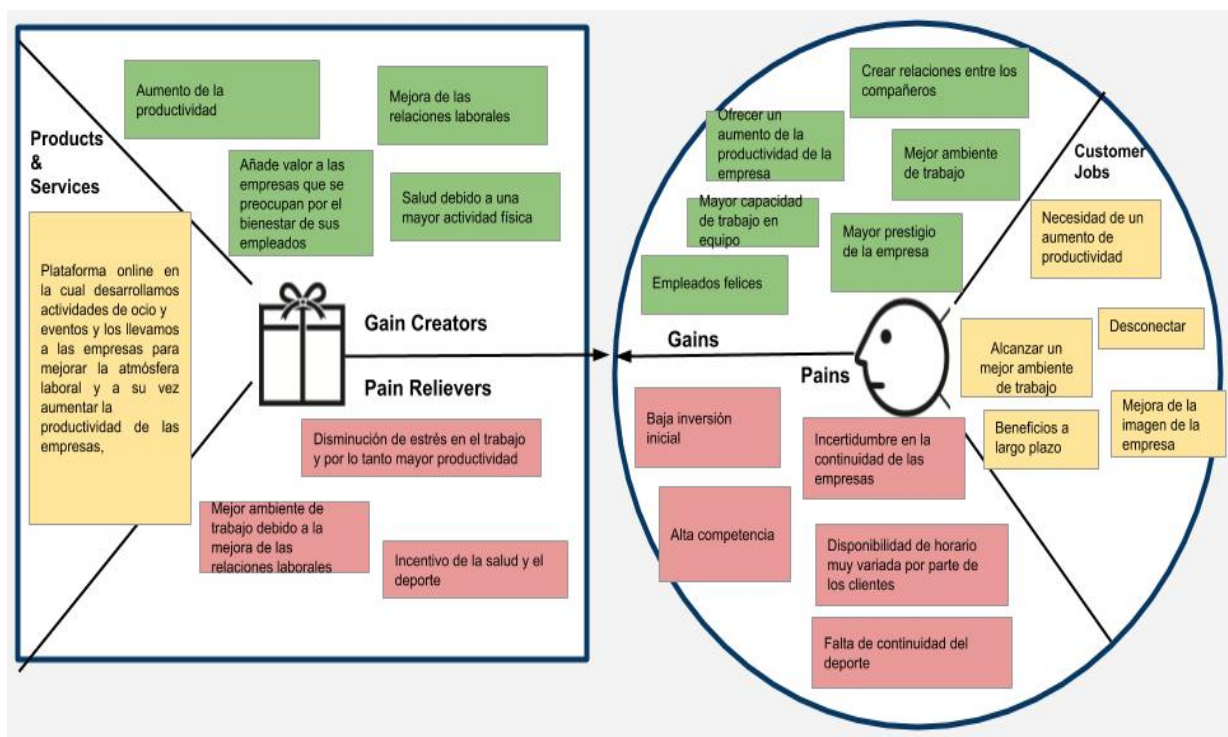


Ilustración 3

¿Qué gana el cliente?: Eficacia, mejor ambiente laboral, prestigio, mejores relaciones con compañeros de trabajo y jefes...

¿Qué obstáculos puede encontrar?: Que no funcione, que a los empleados no les interese, que no genere ingresos, que haya falta de continuidad...



Competencia

BCD Travel Spain: Gestión global de viajes corporativos.

Alquimia Eventos: Organización de eventos a medida.

In Out Travel & Events: Gestión de viajes profesionales de empresa y organizaciones.

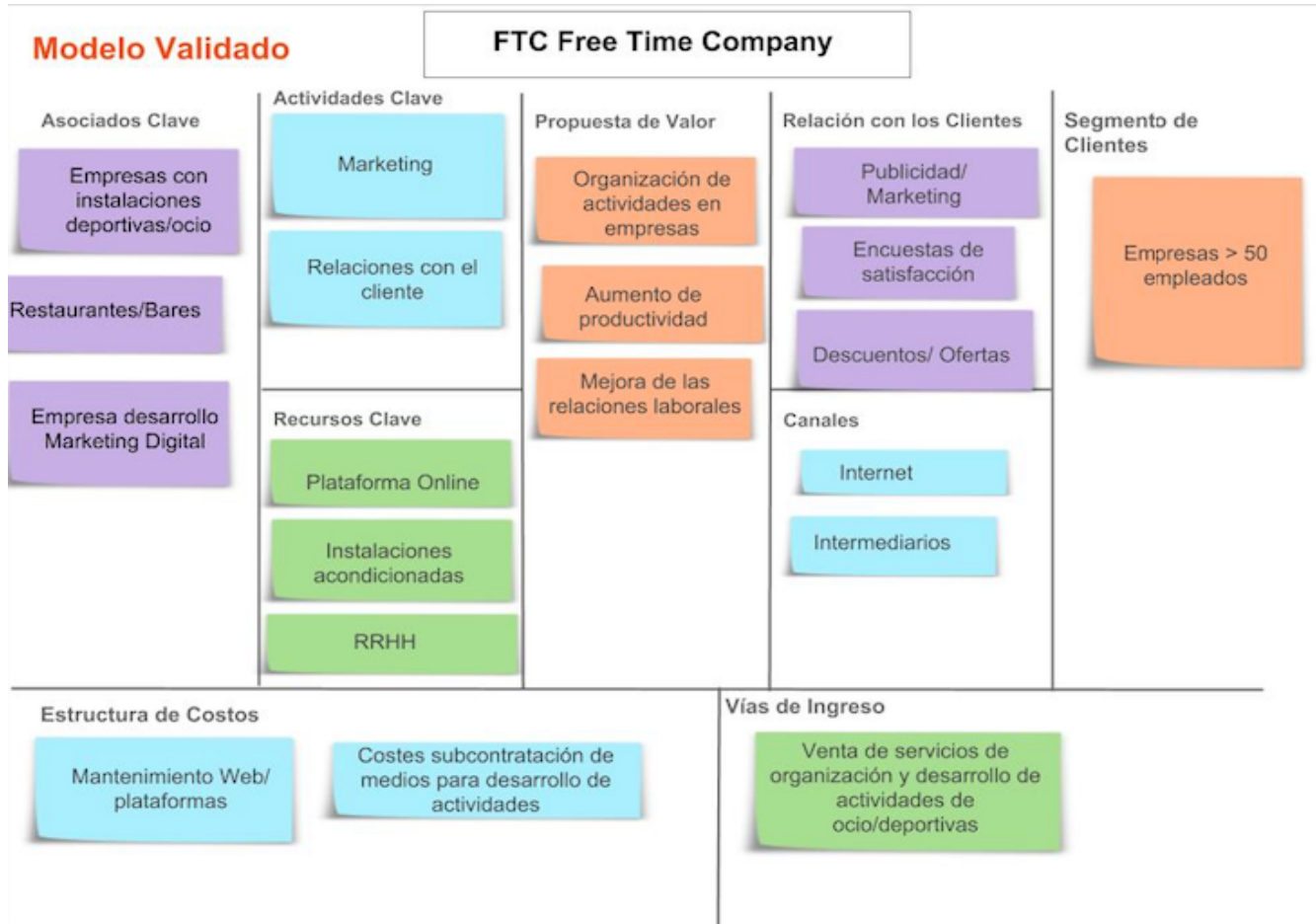
Crea Group | Event Management: Organización de eventos y en la gestión de servicios complementarios.

Neoeventos: Organización de eventos para empresas.

Joanestradaevents: Organización de todo tipo de eventos, especializada en marcas premium.

Sport-madness: Gestión de actividades y eventos deportivos.

Canvas del modelo de negocio



Relación con los clientes: Publicidad, encuestas...

Canales: Internet y personal

Costes: Mantenimiento, subcontratación de medios...

Aliados clave: Empresas con instalaciones, restaurantes/bares...

Constituye una herramienta esencial para crear modelos de negocio, describiendo diferentes aspectos de tu idea de negocio necesarios para el correcto funcionamiento de tu proyecto

Ilustración 4

Descripción de actividades

Todas las **actividades de Team Building** se pueden realizar de manera tanto indoor como outdoor, consiguiendo la integración y cooperación de los empleados, además de lograr que el día se convierta en único, original y divertido. La realización de este tipo de eventos produce múltiples beneficios en las empresas, entre ellos una mejora del ambiente laboral, menor tasa de absentismo o una mayor eficiencia global de la empresa.

A continuación, se enumeran las principales actividades de team building.

Karting-Cars

Descripción:

Con Free Time Company podrás participar en una singular carrera de coches. Formarás tu propio equipo para construir vuestro monoplaza de carreras. Una actividad única que hará disfrutar a todos los miembros de la empresa y que creará momentos inolvidables.

Cada equipo recibirá la documentación necesaria para el montaje de los coches, y además un monitor especializado en la actividad estará con el grupo como apoyo en todo momento. Cada equipo deberá ser capaz de montar y personalizar su coche para realizar al menos dos carreras, una clasificatoria y otra final.

Coches de carreras es, sin duda, una de nuestras actividades estrella.

Desarrollo:

- Presentación y briefing.
- Creación de los equipos.
- Explicación de la actividad y reparto de la documentación de los coches.
- Reparto de las tareas a realizar.
- Montaje y decorado de los coches.
- Puesta a punto de los coches y elección de los pilotos.
- Carrera clasificatoria para el orden en la parrilla de salida.
- Realización de la carrera.
- Entrega de premios.

Características:

- **Indoor y outdoor:** Se puede realizar en ubicaciones al aire libre o recintos cerrados.
- **Duración:** 2-3 horas (modificable según el número de equipos y tamaño del grupo).
- Grupos de 10 a 400 personas.
- No se requieren conocimientos especiales.



Ilustración 5

Hollywood Star: Películas para empresas

Descripción:

¿Quién nunca ha soñado en ser una estrella de cine? Con esta actividad tienes tu gran oportunidad, ¡convertirte en una estrella de Hollywood!

La actividad parte del guión de una secuencia de cine que cada equipo deberá ensayar y grabar, tratando de imitarla tal y como se exhibió en los cines o bien realizando su versión particular. En este sentido, la creatividad no tiene límites, creando momentos inolvidables junto a los compañeros de trabajo.

“Hollywood Star” ayuda en la mejora de las relaciones interpersonales, ya que fortalece no sólo la creatividad, sino también el trabajo en equipo, la delegación de tareas y coordinación entre los miembros del grupo. Todos los integrantes de los equipos tendrán una función asignada específica que resultará de vital importancia para que el éxito de la película sea una realidad.

Para el desarrollo de la actividad se delegarán tareas entre los participantes. Entre otras funciones, deberán realizar guiones, story board, distribuir el atrezzo para la grabación, maquillar a los actores/actrices, escoger el vestuario para cada personaje, ubicar el lugar donde se realizará la grabación, nombrar al director de la película y a los asistentes...

Desarrollo:

- Reparto de películas y grupos.
- Asignación de tareas.
- Ensayo de las escenas.
- Grabación de las diferentes escenas.
- Proyección de las películas editadas y montadas en caso de ser posible.
- Ceremonia de entrega de premios a la mejor película y mejor actriz o actor.

Al finalizar la actividad, se entregarán las grabaciones editadas y montadas para que constituyan un recuerdo inolvidable.

Características:

Duración: 2-3 horas aproximadamente, aunque puede ajustarse a otra duración según las necesidades.

Localización: Indoor y Outdoor.

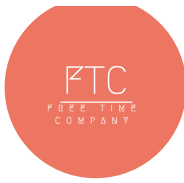
Tipología: Team Building, Grabación, Películas.

Nº Pax: Recomendamos grupos desde 10 hasta 400 personas.

Poseemos diferentes opciones de películas con temáticas diversas: West, fantasía, medievales, de animación, piratas... puedes consultarnos sin compromiso para elegir las que más se ajusten tu equipo de trabajo.



Ilustración 6



Casino-Cocktail

Descripción:

Nuestro “Casino-Cocktail” es una actividad de team building para empresas para aquellos que quieren dar un toque de distinción a su evento de empresa. La actividad supone una combinación de diferentes pruebas. Está conformada por 3 bloques

independientes entre sí, en los que los asistentes deberán afinar sus sentidos, demostrar sus habilidades como bartenders y utilizar la estrategia para derrotar al casino.

Desarrollo:

El grupo será dividido en diferentes equipos de trabajo de igual número y deberán completar las 3 fases en un tiempo determinado. Las fases son;

Sommelier: Los asistentes se enfrentarán a una cata de vinos “ciega” (no se tiene información de la procedencia del vino), en la que los asistentes deberán adivinar la procedencia, composición, sabor, color... de los vinos propuestos, con la única ayuda de los sentidos del gusto y olfato. ¡Demuestra que eres un sommelier de primer nivel!

Coctelería: Conviértete en bartender por un día! En este bloque, los participantes aprenderán diversos trucos sobre la coctelería con y sin alcohol. Además, deberán adivinar la composición del cóctel de bienvenida que se les proporcionará y finalmente harán su propia creación con los ingredientes disponibles.

Gran Casino FTC: Sumérgete en nuestro Gran Casino FTC, donde diversas pruebas te esperan en este casino: Póker “Texas Hold’em”, Blackjack 21 y Ruleta Francesa. Elige bien dónde apostar e intenta ganar de manera individual el máximo número de fichas posible a nuestro casino para sumarlas al total de fichas ganadas por tu equipo.

Una vez terminados los 3 bloques de actividad, se procederá a una subasta final de regalos con las fichas que hayan conseguido los grupos.

Características:

Duración:La duración de “Casino-Cocktail” es de 2 a 3 horas.

Localización:Recomendable su realización en espacios indoor.

Tipología:Team Building, Vino, Cata, Coctelería, Casino.

Nº Pax:recomendamos realizar la actividad a grupos de 20 personas en adelante.



Ilustración 7

Technology

Descripción:

FTC te ofrece talleres tecnológicos adaptados al Team Building en los que disfrutarás de los diferentes avances que está teniendo la tecnología para mejorar aspectos relacionados con tu empresa. Haz que tu equipo sienta la curiosidad de aumentar sus conocimientos y creatividad. Los talleres tecnológicos fomentarán el interés por incorporar las nuevas tendencias sobre la transformación digital.

¿Cómo conectar perfectamente los miembros de un equipo? ¿Cómo orientarlos hacia objetivos de una manera eficaz y eliminar todas las barreras y obstáculos? Además de los talleres tecnológicos, brindamos la posibilidad de complementarlos con diversas pruebas de team building donde se desarrollará el ingenio, empatía, inteligencia emocional, innovación y creatividad. Incrementa el nivel de tu equipo, extiende y amplifica sus capacidades a niveles máximos y consigue obtener su máximo potencial para asegurar mejores resultados y alcanzar el éxito.

La innovación es clave para conseguir el éxito y poder triunfar en el mundo empresarial. Multitud de talleres harán las delicias de los asistentes que, de modo teórico práctico, formarán y divertirán por igual.

Desarrollo:

- Presentación y briefing.
- Reparto de los asistentes en diferentes equipos.
- Paso de los equipos por los diferentes talleres.

Características:

Indoor.

Duración: 1 a 3 horas.

Grupos de 10 a 140 personas.

No se requieren conocimientos especiales ni preparación física.

Nos desplazamos a cualquier lugar de la península.



Ilustración 8

Chef Team Company

Descripción:

Actividad team building para empresas de tipo culinario mixto, que consiste en superar una serie de pruebas de equipo orientadas al team building para conseguir el mayor número de puntos posible y canjearlos por los materiales e ingredientes necesarios para elaborar diferentes tipos de tapas frías y cócteles. La colaboración entre los integrantes de los equipos, así como su originalidad en la faceta de creación de las tapas será clave para lograr el éxito. Se trata, por lo tanto, de una actividad activa y dinámica en la que los asistentes degustarán sus propias creaciones mientras disfrutan de una agradable jornada con diferentes pruebas de team building en compañía de sus compañeros de trabajo.

Desarrollo:

La totalidad de los asistentes al evento será dividida en diversos grupos de trabajo, en función del número de participantes y deberán trabajar en equipo durante el desarrollo de la actividad para lograr alcanzar los mejores resultados posibles.

Los puntos necesarios para conseguir los materiales e ingredientes para la elaboración de las tapas y cócteles serán otorgados por los monitores encargados de cada una de las pruebas, según el criterio del propio monitor en función del desarrollo de la prueba.

Al concluir las actividades, se procederá a la entrega de los materiales e ingredientes y los equipos deberán diseñar y crear sus propias tapas y cócteles.

Finalmente, se degustarán las creaciones realizadas por los equipos y se elegirá un equipo ganador por parte del equipo de Free Time Company.

El equipo ganador será aquel que mejor planifique sus objetivos (ya sea durante las actividades previas como en la elaboración culinaria), más colaboración demuestre y mejores resultados finales obtenga en la elaboración de las tapas y cócteles.

Características:

- **Duración:**La duración de la actividad es de 2 a 3 horas.
- **Localización:**Se puede hacer tanto Indoor como Outdoor.
- **Tipología:**Cocina, Coctelería, Team Building, Gymkhana.
- **Nº Pax:**Recomendamos grupos a partir de 20 personas.



Ilustración 9

Detectives en acción

Descripción:

Si alguna vez te has imaginado resolviendo un famoso asesinato o te ves capaz de resolver las pruebas lógicas a las que se enfrenta el más famoso de los detectives, tenemos el team building que estás buscando.

La actividad se basa en un caso abierto: una misteriosa muerte tiene en vilo a todo el cuerpo de policía, que ha irrumpido en la sala deteniendo a uno de los participantes como sospechoso. A continuación, hace su aparición el gran Sherlock Holmes, al que la policía ha solicitado sus servicios.

Como primera conclusión, deja claro que el participante detenido no está involucrado de ninguna manera en el caso y, ante la complejidad del caso, propondrá una misión a todos los asistentes: resolver el misterioso crimen.

Para ello, se dividirá a todos los asistentes en diferentes grupos que, durante el transcurso de la actividad deberán ir pasando por varias estaciones en las que se encontrarán a una serie de personajes, los cuales propondrán una serie de enigmas con los que obtendrán las pistas necesarias para poder resolver el asesinato.

Para que el caso quede cerrado, en el informe final, deberá constar quién ha cometido el crimen, cuál es el móvil del delito y cuáles son las pruebas que lo incriminan.



Ilustración 10

Características:

- **Duración:** 2-3 horas aproximadamente, aunque puede ajustarse a otra duración según las necesidades.
- **Localización:** Indoor y Outdoor.
- **Tipología:** Team building, CSI para empresas, Cluedo para empresas.
- **Nº Pax:** Recomendamos grupos desde 10 hasta 400 personas.

Adrenalin

Descripción:

Desde Free Time Company proponemos la actividad para empresas “Adrenalin” a aquellas empresas a las que les gusta sentir la adrenalina y necesitan liberar el estrés contenido durante las jornadas de trabajo. Recrearemos un campo de batalla dividido en varias estaciones que los equipos tendrán que ir superando para conseguir ser el equipo vencedor de esta actividad de team building outdoor.

Tras la división del grupo en varios equipos, tendrán que diferenciarse del resto y para ello, nada mejor que identificarse ante el resto de oponentes.

Acto seguido se otorgarán varias misiones a los equipos, que deberán completar de la mejor manera posible, ya que no se encuentran solos en el campo de batalla y todos los equipos harán el mismo circuito:

- **Tiro con arco:** diversas dianas pondrán a prueba la precisión de los componentes. Afina la puntería y haz diana.
- **Airsoft y técnicas de asalto:** aprende a manejar las réplicas de airsoft mientras disfrutas de una actividad de team building. Libera tensiones y consigue la mejor puntuación en todas las dianas que encontrarás en tu camino.
- **Escape Room:** Os habéis quedado encerrados, tendréis que salir antes que el otro equipo.
- **Guerra terrestre:** sumérgete en la pista americana y construye una catapulta para poder realizar asedios de manera exitosa.

Cuando todos los equipos hayan completado las misiones propuestas, se llevará a cabo un recuento de puntuaciones para decidir el equipo ganador.

Características:

- Duración: 3 horas aprox.
- Localización: Outdoor. Se requieren espacios al aire libre privados para la realización de esta actividad de empresa. La mayoría de fincas para eventos ofrecen todas las necesidades para el correcto funcionamiento.
- Tipología: Estrategia, Team Building, Habilidad, Puntería.
- Nº Pax: Recomendamos grupos a partir de 10 personas.



Ilustración 11

Grandes viajes

Free Time Company pone a tu disposición su servicio de viajes exclusivos que te harán vivir experiencias inimaginables para muchos. Visitar partes del mundo que nunca habías creído posibles, llegar a dónde pocos han conseguido llegar, disfrutar de bellos paisajes o simplemente ser partícipe de uno de los viajes de lujo que siempre habías soñado.

Con los viajes exclusivos que te ofrecemos tú decides cómo quieres viajar, no tienes que preocuparte de ningún aspecto de tu viaje exclusivo ya que nosotros mismos nos encargamos de preparar para ti uno de los mejores viajes de lujo que se pueda tener.



Ilustración 12

PLANIFICACIÓN

PLAN DE MARKETING

Objetivo de la empresa

Imponer una tendencia novedosa, rentable y respetuosa del medio ambiente.

Objetivo del marketing

Captar la atención del público objetivo que, debido a la monotonía en el trabajo, la necesidad de conexión interprofesional y otros factores les ofrecemos un servicio a medida, consiguiendo así un mayor número de consumidores de nuestro producto.

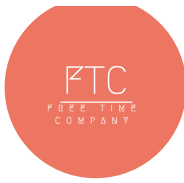
Objetivo de la publicidad

Tener la máxima difusión posible, enseñar a los consumidores de la plataforma todo lo que se puede ofrecer: disponibilidad, despreocupación, eventos, deportes, ocio, salidas... todo ello siempre pensado para el bienestar de la empresa y sus trabajadores.

Crear una marca que nos diferencie de nuestros competidores, ofreciendo todo tipo de actividades con un servicio personalizado, premiando con descuentos y ofertas a aquellos clientes más fieles que recomiendan nuestros servicios a otras empresas.

Misión

Garantizar la calidad y profesionalidad del servicio atendiendo al cliente en todo momento y de manera correcta, proporcionando una amplia variedad de actividades en función de sus necesidades.



Visión

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes y conseguir su fidelidad, siendo la primera opción de servicio para ellos.

Valores

Basados en la unión, comunicación, confianza y mejora constante.

Trabajo en equipo: Escuchamos y aportamos diferentes puntos de vista para mejorar con nuestra idea, compartiendo información y nuestra experiencia.

Transparencia: Dentro de nuestros valores podemos integrar la transparencia hacia nuestros clientes, confianza y relaciones humanas.

Orientación al resultado: Conseguir resultados de manera eficiente, respondiendo al cambio de forma proactiva.

Implicación: Constantes con nuestro proyecto, tomando decisiones y aprendiendo de errores.

Responsabilidad: Compromiso social y ecológico con las actividades llevadas a cabo.

Aceptar y delegar responsabilidades: Tenemos la conciencia de ayudarnos entre todos y de cambiar de papel en cualquier momento, aprendiendo aún más y trabajando como un equipo multidisciplinar.

Análisis PESTEL

POLÍTICOS	ECONÓMICOS	SOCIALES
Incertidumbre política por casos de corrupción	Grandes empresas vuelven al mercado tras salir de la crisis económica	Gran número de empresas en Madrid
Cambio de gobierno cada 4 años	Alto PIB en España	Edad idónea de asentamiento de trabajo
Partidos con ideas muy opuestas	Alto porcentaje de paro en el país	Tendencia a preocuparse por la salud y el deporte, además de salir de la rutina
Cambio de leyes según la política de cada Gobierno	Baja inversión en I+D	
Subvenciones públicas por parte del Gobierno		

TECNOLÓGICOS	ECOLÓGICOS	LEGALES
Aparición de tecnologías para mayor variedad de actividades, mejor accesibilidad e información	Regulación sobre el consumo energético	Permisos y licencias de cada empresa para poder llevar a cabo actividades de ocio
Mayor facilidad de conectividad	Tipo de consumo de las actividades llevadas a cabo	Cambio de leyes según políticas de cada Gobierno
Baja inversión en I+D	Buena actitud y concienciación ambiental	
	Preocupación por impacto ambiental y cambio climático	

Ilustración 13

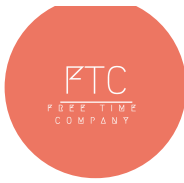
DAFO

DEBILIDADES	FORTALEZAS
Baja inversión inicial	Idea de negocio novedosa
Falta de experiencia	<p>La mayoría de empresas están en Madrid (Buena ubicación geográfica)</p> <p>Algunas actividades se pueden realizar dentro de las empresas sin necesidad de desplazarse</p> <p>Gran Variedad de Actividades a ofrecer</p>
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
Ausencia de clientes de partida, alta competencia	Tendencia por interés en el deporte
Falta de continuidad en el deporte	Las actividades que generan ocio son muy demandadas
Disponibilidad de horario muy variada por parte de los clientes	Hacer ejercicio es bueno para la salud
Necesidad de alquilar espacios físicos en caso de desplazamiento	El servicio ofrecido mejora las relaciones entre compañeros de trabajo
Incertidumbre en la continuidad de las empresas	<p>Aumento de la productividad</p> <p>Las empresas y trabajadores ven de manera positiva realizar actividades comunes para mejorar el trabajo en equipo</p>

Ilustración 14

Plan de comunicación

Dado que FTC es una plataforma online y que nuestro target son las empresas, hemos decidido darnos visibilidad en lugares donde creamos que podemos ser vistos con mayor facilidad.



Para ello, nos hemos decantado por la estrategia de marketing digital. Dentro de esta, nos centraremos en el uso del SEO y SEM en google para así poder abarcar gran parte del mercado que deseamos.

Además de esta publicidad, contaremos con perfil en redes sociales como LinkedIn, Facebook, Instagram y Twitter, donde los posibles clientes puedan obtener información sobre lo que ofertamos, así como en la propia página web.

PLAN DE OPERACIONES

El Plan de Operaciones resume todos los aspectos técnicos y organizativos relativos a la elaboración de productos o a la prestación de servicios.

FTC Free Time Company es una empresa de la Comunidad de Madrid que ofrece actividades y servicios de ocio enfocadas a grandes empresas, ofreciendo un trato personalizado.

Proceso de prestación del servicio

Las empresas que quieran contratar nuestros servicios podrán contactar con nosotros por vía telefónica, email, pagina web o bien por la variedad de redes sociales con las que contamos. Estas nos expondrán sus intereses y en qué tipo de actividades les gustaría realizar.

Para dar un trato más cercano con las empresas se realizará una reunión de los responsables de FTC con la empresa en cuestión y se les informará sobre las actividades que les ofrecemos y de cuales serían más adecuadas para sus empleados a la vez de exponer los beneficios que aportaría.

La empresa en cuestión podrá contratar tres tipos de paquetes:

Básico: incluye la programación y organización de una actividad a elegir entre las ofertadas en el catálogo.

Junior: incluye la programación y organización de dos actividades a elegir entre las ofertadas

Senior: incluye la programación y organización de tres actividades a elegir entre las ofertadas y un evento.

Premium: incluye la programación y organización de tres actividades a elegir entre las ofertadas y el Gran Viaje.

Se organizará los días y horarios en función de la disponibilidad de la empresa, se informará a los empleados el lugar donde se realizará la actividad para que o bien puedan llegar por su cuenta o a través de un autobús facilitado por FTC.

Pero nuestra labor no solo acaba en la contratación de las actividades, eventos o viajes si no que uno de nuestros monitores acompañará en todo momento a los empleados de la empresa para brindarles un trato más personalizado facilitando el alcance de los objetivos realizando un seguimiento y guiando a los clientes durante todo el proceso. Además, se realizará un video resumen del servicio para que quede para el recuerdo y los clientes puedan rememorar la experiencia.

Al finalizar el servicio los clientes opcionalmente podrán realizar encuestas y críticas constructivas para tener en cuenta sus opiniones y para mejorar o añadir nuevas actividades que les puedan interesar.

A continuación, se muestra un esquema del proceso de contratación y prestación del servicio:

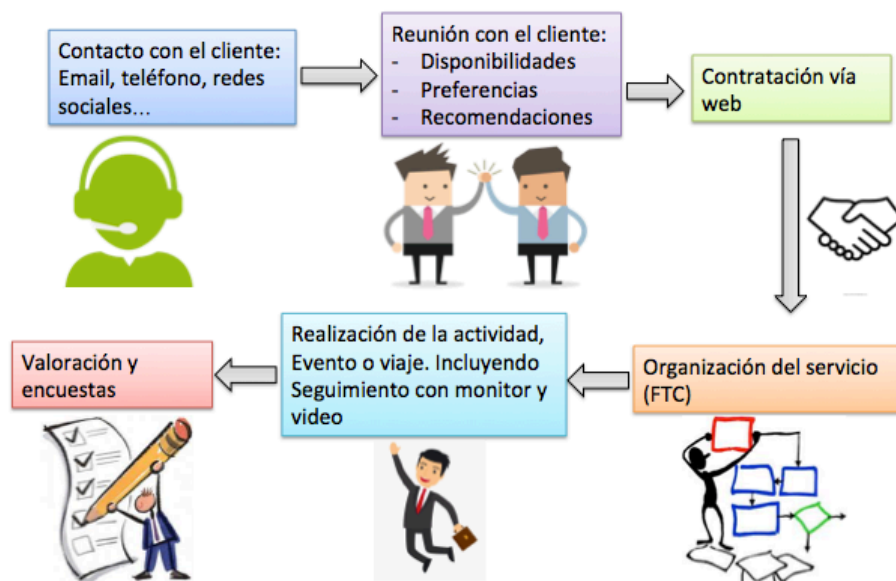


Ilustración 15



Infraestructuras y trabajo de oficina

Contamos con oficinas propias ubicadas en Madrid en avenida Gregorio del amo 6, desde allí se realizan principalmente las labores de gestión del negocio que consisten en:

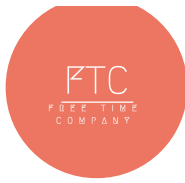
Organización y gestión de servicios: se gestiona la subcontratación de empresas externas donde realizar el servicio y se organizan los horarios y días de las actividades, eventos y viajes y. Además de estudiar y buscar posibles nuevas actividades y servicios para mejorar la experiencia

Política de precios, estudios de costes: se realiza una gestión financiera de la empresa con la finalidad de optimizar los recursos que posee la empresa pero a su vez poder cumplir con las expectativas del cliente.

Marketing social y publicidad: con el objetivo de posicionar la marca FTC destacando la calidad y el prestigio. Se realizan campañas de marketing y publicidad para aumentar los clientes, basadas en darse a conocer a través de las diferentes redes sociales y demás canales de comunicación además de divulgar las experiencias de nuestros clientes haciendo más llamativos los servicios. Se anuncian ofertas, promociones y concursos para instar a las empresas a contratarnos así como charlas informativas en eventos corporativos y ferias de empresa.

Informática y gestión de página web y redes sociales: Desde la oficina se gestionan la página web así como las diferentes redes sociales. También se montan los videos de las actividades que realizan los clientes para que tengan un recuerdo del servicio.

En cuanto al equipamiento de las oficinas contamos con una serie de equipos informáticos de última generación así como dotados del software necesario para llevar a cabo el trabajo de forma rápida y eficiente con programas como: Microsoft Office (para las gestiones administrativas diarias), SAP (programa de facturación para llevar la contabilidad de la empresa), Google Analytics (para comprobar la evolución del tráfico de la web y Pinnacle Studio 21 Ultimate (para montar y editar los videos de los servicios). Además de contar con impresoras, escáneres, fotorcopiadoras, teléfonos y diversos suministros y mobiliario propios de una oficina.



Infraestructuras y Trabajo de campo

Como se ha citado anteriormente durante el desarrollo de las actividades los empleados irán acompañados de un monitor de FTC para garantizar un mayor aprovechamiento y disfrute del servicio así como el cumplimiento de los objetivos del cliente. También se realizará un video durante el tiempo que dure la actividad y se le entregará a los empleados para que la experiencia pueda quedar para el recuerdo.

Las infraestructuras para realizar las actividades y eventos no son propias de FTC por lo que se recurrirá a la contratación de otras empresas mediante convenio, para poder realizar el servicio en sus instalaciones además del alquiler del equipo necesario.

Las principales empresas subcontratadas en función de las actividades son: Kartins-Cars (Diver Karting S.L.), Hollywood Star (NUMAcirciut), Casino- Cocktail (OTC Group), Technology (Edukative), Chef Team Company (Kitchen Academy), Detectives en acción (Enigma Exprés), Adrenaline (Desafío Paintball Madrid). Para los eventos de empresa subcontratamos a la empresa AGY Agency y los Grandes Viajes se realizan a través de la agencia de viajes Travel Brokers S.L.

PLAN FINANCIERO

El Plan Financiero establecido para la empresa se desarrolla por medio de unas inversiones iniciales que se explicarán a continuación, el desarrollo de una serie de gastos anuales que tienen una variabilidad determinada y contrarrestadas con una estimación de ventas provenientes de los servicios en los que la empresa está especializada.

Inversión

Como podemos observar en la siguiente imagen, inicialmente se realiza una inversión de 5600€, de los cuales 1800€ van destinados a la inversión de activos de la empresa en el primer año.

Entre las inversiones de mayor coste tanto en el punto inicial como en los consiguientes años es la provisión de equipos informáticos, activo que requiere de gran potencial para

el desarrollo de los servicios prestados. Estos activos, a final del ciclo de 5 años para el que está desarrollado el plan financiero, constituyen más del 50% de la inversión total.

En cuanto al resto de inversión inicial que no se ha destinado a los activos, ésta se destina a las provisiones de tesorería y un stock inicial, constituyendo así el valor destinado a los gastos legales de constitución (alrededor de 3000€ para la constitución de una SA) y otros gastos de establecimiento de 300€.

	inicial	2018	2019	2020	2021	2022	Total	
Inversión anual	5.600	1.100	1.200	800	800	0	9.500	
Inversiones (activos)	inicial	2018	2019	2020	2021	2022	Total	Dep
Reforma y decoración locales	0	0	0	0	0	0	0	
Mobiliario	400	0	400	0	0	0	800	200
Maquinaria	300	300	0	0	0	0	600	100
Equipos informáticos	800	800	800	800	800	0	4.000	500
Vehículos	0	0	0	0	0	0	0	
Programas informáticos	300	0	0	0	0	0	300	1.000
Patentes y marcas	0	0	0	0	0	0	0	
Fianzas y depósitos	0	0	0	0	0	0	0	
							0	
							0	
Total Inversiones	1.800	1.100	1.200	800	800	0	5.700	
Gastos y provisiones inic.	inicial							
Stock inicial	500							
Provisiones tesorería	3.300							
Gastos legales constitución (PF)	3.000							
Otros g. establecimiento (PF)	300							
Gastos lanzamiento (PF)								
Fondo reserva imprevistos								
Total Inversiones	3.800							



Ilustración 16

Financiación

La inversión a realizar se dividirá en dos partes diferenciadas con respecto a los inversores: la inversión realizada por los propietarios de la propia empresa (a través de inversiones FFF) y la concesión de un préstamo por parte de la entidad bancaria de aproximadamente el 50% de la inversión. Dicho préstamo se dividirá de la siguiente forma:

- Una concesión inicial de 2800€ (más del 50% del préstamo total)
- Las concesiones anuales durante los cuatro años siguientes de 500€/anuales.

Por otra parte, la fuerte inversión proveniente de los propietarios a través de inversiones FFF (Friends, Family and Fools), se debe al fuerte grado de potencialidad de la idea de negocio que ha conseguido el apoyo del entorno de dichos propietarios.

	Inicial	2018	2019	2020	2021	2022	Total
Inversiones previstas	5.600	1.100	1.200	800	800	0	9.500
Financiación prevista	5.600	1.100	1.200	800	800	0	9.500
Cobertura inversiones	Ok	Ok	Ok	Ok	Ok		

	Inicial	2018	2019	2020	2021	2022	Total
Financiación							
Aportaciones de los socios	2.800	600	700	300	300	0	4.700
Préstamos de terceros	2.800	500	500	500	500	0	4.800
Años	4						
Tipo de interés	4,50%	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%		
Financiación total	5.600	1.100	1.200	800	800	0	9.500
% Cobertura inversiones							100,00%
						% Recursos Propios	49,47%
						% Préstamos	50,53%

Ilustración 17

Gastos Operativos

En cuanto a los gastos operativos que se llevarán contabilizados de forma anual, se ha previsto de forma aproximada la representación de cada uno de ellos de la siguiente forma:

- Al disponer de emplazamiento propio para el desarrollo del negocio, los gastos asociados a alquileres y renting son 0.
- El gasto de publicidad y promoción es el de mayor importe ya que se sigue una filosofía de desarrollo del negocio a través de la promoción continua, por lo que asciende a un valor de 400€ mensuales.
- El resto de gastos comunes al desarrollo de los trabajos (mantenimiento y limpieza, luz, gas y agua, material de oficina, asesorías y seguros) no experimentarán gran variabilidad a lo largo de los meses.
- En cuanto al sueldo bruto de los empleados, se puede observar incrementos del 20%/15% en los primeros años de desarrollo del proyecto, llegando a estabilizarse de forma moderada a partir del año 2022, debido a que por otro lado también se ha producido un incremento del 33% en el número de empleados (se pasa de 6 a 8 empleados).
- Por ello, como se puede observar, alrededor del 90% de los gastos operativos de la empresa es destinado a los sueldos de los trabajadores, mientras que los gastos denominados “corrientes” adquieren un valor del 10% sobre el total.

			2018	2019	2020	2021	2022
Total gastos anuales			63.240,00	71.764,80	93.933,77	111.368,58	132.271,45
			2018	2019	2020	2021	2022
Gastos corrientes	Mensual	Variac.					
Alquileres	0,00	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Renting	0,00	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mantenimiento y limpieza	40,00	1,0%	480,00	484,80	489,65	494,54	499,49
Publicidad y promoción	400,00	2,0%	4.800,00	4.896,00	4.993,92	5.093,80	5.195,67
Telefonía	30,00	0,0%	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Electricidad, gas y agua	60,00	0,0%	720,00	720,00	720,00	720,00	720,00
Material de oficina	20,00	0,0%	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Asesorías	20,00	0,0%	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Seguros	20,00	0,0%	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Viajes, dietas y alojamientos	0,00	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tributos	0,00	0,0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos establecimiento (iniciales)	3.300,00 < Hoja1						
Total gastos			7.080,00	7.180,80	7.283,57	7.388,34	7.495,16
			2018	2019	2020	2021	2022
Gastos de personal							
Número empleados			6,0	6,0	7,0	7,0	8,0
Sueldo bruto mensual (medio)			600,00	690,00	793,50	952,20	999,81
% Variación anual				15,0%	15,0%	20,0%	5,0%
Nómina bruta			43.200,00	49.680,00	66.654,00	79.984,80	95.981,76
% coste empresa	30,0%		12.960,00	14.904,00	19.996,20	23.995,44	28.794,53
Gastos de personal			56.160,00	64.584,00	86.650,20	103.980,24	124.776,29

Ilustración 18

Ventas

Por otro lado, se ha realizado una previsión de ventas a lo largo de los próximos 5 años de un nivel de optimismo medio, en base a los servicios que se pueden contratar por paquetes:

- Paquete Básico: estimación de un coste unitario de 1000€, que supone un margen bruto del 48%, en el que se estima llegar a la contratación de 36 paquetes anuales a final de 2022.
- Paquete Junior: estimación de un coste unitario de 1200€, que supone un margen bruto del 60%, en el que se estima llegar a la contratación de 52 paquetes anuales a final de 2022.
- Paquete Senior: estimación de un coste unitario de 2800€, que supone un margen bruto del 46%, en el que se estima llegar a la contratación de 7 paquetes anuales a final de 2022.
- Paquete Premium: estimación de un coste unitario de 5000€, que supone un margen bruto del 43%, en el que se estima llegar a la contratación de 5 paquetes anuales a final de 2022.

Estos costes unitarios asociados a la compra de los paquetes incluyen el servicio completo: desde la contratación y organización de los eventos al alquiler de las instalaciones y recursos necesarios para su desarrollo. Por ello, los paquetes no están sujetos a un precio fijado, ya que cada paquete se desarrolla de forma personalizada y por tanto, estos valores son orientativos.

				2018	2019	2020	2021	2022
Total Ventas				87.000	117.804	166.225	234.638	326.030
Margen Bruto				51,78%	51,90%	52,02%	52,14%	52,26%
Coste de las ventas				48,22%	48,10%	47,98%	47,86%	47,74%
RESULTADO (BAI)				-18.327,50	-10.734,17	-7.543,53	10.921,57	38.092,48

				2018	2019	2020	2021	2022
Previsión VENTAS				Previsión anual de ventas en unidades				
Productos / Servicios	P.V.	% M.B.	% Var.					
Paquete Junior	1.200,00	60,0%	15,0%	30	35	40	46	52
Paquete Básico	1.000,00	48,0%	13,0%	22	25	28	32	36
Paquete Senior	2.800,00	46,0%	9,0%	5	5	6	6	7
Paquete Premium	5.000,00	43,0%	11,0%	3	3	4	4	5
				0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0
				0	0	0	0	0
Total nº ventas				60	68	77	88	100
Variación Precio Venta					20,0%	25,0%	25,0%	23,0%
Total Ventas				87.000	117.804	166.225	234.638	326.030
Margen Bruto				45.050	61.142	86.473	122.342	170.382
Coste de las ventas				41.950	56.662	79.752	112.296	155.647
				48,22%	48,10%	47,98%	47,86%	47,74%

Ilustración 19

Pérdidas y Ganancias

PRESUPUESTO		2018	2019	2020	2021	2022
Ventas		87.000	117.804	166.225	234.638	326.030
Coste de Ventas		41.950	56.662	79.752	112.296	155.647
Margen Bruto		45.050	61.142	86.473	122.342	170.382
Gastos de Personal		56.160	64.584	86.650	103.980	124.776
Gastos Corrientes		7.080	7.181	7.284	7.388	7.495
EBITDA		-18.190	-10.623	-7.461	10.973	38.111
Amortizaciones		12	15	17	18	18
B.A.I.I. - EBIT		-18.202	-10.638	-7.478	10.955	38.092
Gastos financieros (intereses)		126	97	66	34	0
Resultado Bruto - BAI		-18.328	-10.734	-7.544	10.922	38.092
Impuesto sociedades	5,0%	0	0	0	546	1.905
RESULTADO Neto		-18.328	-10.734	-7.544	10.375	36.188
% S/Ventas		-21,07%	-9,11%	-4,54%	4,42%	11,10%

Ilustración 20

El resultado de Pérdidas y Ganancias y Balance muestra el aumento de las ventas de forma progresiva que consigue compensar el balance de forma positiva en 2021, año en el que se produce la recuperación de la inversión inicial y se empiezan a obtener beneficios, ya que se comienza a obtener reservas.

BALANCE PREVISIONAL	2018	2019	2020	2021	2022
ACTIVO NO CORRIENTE	2.888,50	4.073,40	4.856,70	5.638,40	5.620,10
<i>Inmovilizado</i>	2.900,00	4.100,00	4.900,00	5.700,00	5.700,00
<i>Amortizaciones</i>	11,50	26,60	43,30	61,60	79,90
ACTIVO CORRIENTE	14.801,37	19.865,04	27.824,67	39.070,58	54.093,90
<i>Existencias</i>	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
<i>Realizable</i>	14.301,37	19.365,04	27.324,67	38.570,58	53.593,90
<i>Disponibles</i>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL ACTIVO	17.689,87	23.938,44	32.681,37	44.708,98	59.714,00
PATRIMONIO NETO	-14.927,50	-24.961,67	-32.205,20	-22.048,48	12.329,98
<i>Capital</i>	3.400,00	4.100,00	4.400,00	4.700,00	4.700,00
<i>Reservas</i>	0,00	0,00	0,00	9.856,72	44.235,18
<i>Pérdidas</i>	-18.327,50	-29.061,67	-36.605,20	-36.605,20	-36.605,20
PASIVO NO CORRIENTE	2.645,52	1.961,58	1.246,87	500,00	0,00
<i>Deudas entidades de crédito</i>	2.645,52	1.961,58	1.246,87	500,00	0,00
PASIVO CORRIENTE	29.971,85	46.438,53	62.639,69	64.757,46	45.384,02
<i>Proveedores</i>	6.895,89	9.314,26	13.109,97	18.459,56	25.585,87
<i>Cashflow (-)</i>	23.075,96	37.124,27	49.529,72	46.297,91	19.798,16
TOTAL Pat. NETO y PASIVO	17.689,87	23.438,44	31.681,37	43.208,98	57.714,00

Ilustración 21

Todos los datos expuestos anteriormente se han desarrollado en base a la estimación de una serie de gastos y ventas previsibles. Por ello, los datos irán modificándose con respecto a los próximos años.

