



NOMBRE DE LA EMPRESA

FREE TIME COMPANY "FTC"

❖ Descripción de la actividad de la empresa:

Somos una empresa en la que ofrecemos actividades de ocio y eventos y los llevamos a grandes empresas para mejorar la atmósfera laboral y a su vez aumentar la productividad de las mismas.

❖ Descripción del equipo fundador:

- Ana Pinto Requejo (MIGMA): Licenciada en **Ciencias Ambientales**. Dedicación: CEO
- Fernando Belda de Zárate (MERME): Graduado en **Ingeniería Electrónica Industrial y Automática**. Dedicación: Plan de marketing
- María Cabrera Plasencia (MERME): Graduada en **Ingeniería de la Energía**. Especializada en Energías Renovables. Dedicación: Plan financiero
- Rocío López Gutiérrez (MIGMA): Graduada en **Ciencias Ambientales** Dedicación: Plan de operaciones
- Guillermo López Marín (MIGMA): *Especialidad Dirección de Proyectos* Graduado en **Ciencias Ambientales**. Dedicación: Plan comercial
- Alberto Pérez Nieto (MERME): Graduado en **Ingeniería Mecánica**. Dedicación: Plan de tecnología

❖ Datos de la empresa

- Web:
www.freetimecompany.wordpress.com
- Email:
ftcfreetimecompany@gmail.com
- Persona de contacto: Ana Pinto Requejo
- Año fundación: 2018
- Sector: Empresa
- Nº Empleados: 6

❖ Situación Financiera

- Inversiones recibidas: 5600€
- Burn rate mensual: 100€/mes
- Valoración premoney: 5600€
- Capital buscado: 2800€

❖ Equipo

- CEO: Ana Pinto Requejo
- CCO: Guillermo López Marín
- CMO: Fernando Belda de Zárate
- CTO: Alberto Pérez Nieto
- COO: Rocío López Gutiérrez
- CFO: María Cabrera Plasencia
- ...
- Mentor: Javier Martín Robles

❖ Resumen del modelo de negocio:

Empresa líder en Team Building y motivación para los usuarios, con actividades para empresas originales e innovadoras con el fin de conseguir incentivar y mejorar las relaciones en el trabajo y apartarte de la rutina, así como fomentar la competitividad interna de la empresa alcanzando sus objetivos de manera más eficiente. El servicio se contrata a través de una plataforma online donde se pueden elegir las diferentes actividades que se ofrecen, además realizaremos un seguimiento para dar un trato más personalizado y cumplir los objetivos establecidos.

❖ Problema que se resuelve:

El mayor problema que sufren los empleados en la empresa es la monotonía y la falta de relaciones sociales, en diferentes ocasiones los empleados se sienten frustrados y agobiados lo que mina su productividad, por lo que nosotros resolvemos ese problema a través de una serie de actividades en la que podrán evadirse y conocer mejor a los compañeros del trabajo, para luego tener efectos positivos en el entorno laboral.

❖ Productos o servicios ofrecidos:

Nuestros productos se pueden contratar por paquetes;

1. Paquete básico: ofrece una actividad,
2. Paquete Junior: Con dos actividades
3. Paquete Senior: Tres actividades junto a un evento
4. Paquete Premium: Tres actividades y viaje inolvidable.

❖ Actividades destacadas:

- Karting-Cars
- Hollywood Star: Películas para empresas
- Casino Cocktail
- Technology
- Chef Team Company
- Detectives en acción
- Adrenalin.
- Y para terminar ofrecemos una selección de eventos y grandes viajes teniendo en cuenta las preferencias de nuestros clientes.

❖ Financiación

- FFF
- Entidad Bancaria

❖ Destino de la inversión

- Contratación: 32%
- Desarrollo: 58%
- Marketing: 10%
- Internacionalización: 0%

❖ Descripción del mercado:

El mercado destinado al ocio de los empleados está en auge ya que actualmente se mira por el bienestar del trabajador y muchas empresas optan por contratar servicios para el entretenimiento, esto tiene como consecuencia la presencia de un gran número de empresas competidoras, tales como BCD Travel Spain, Alquimia Eventos, In Out Travel & Events, Crea Group | Event Management Neoeventos.

La mayor debilidad de estas empresas competidoras consiste en que no realizan un seguimiento y no se involucran más allá de vender la actividad, pero nuestra diferenciación es que nosotros participamos en todas las actividades mediando y desarrollando las emociones para crear mayor unión y fuerza en equipo.

❖ Estrategia de marketing:

El objetivo de la estrategia de marketing es 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.

Para ello nos promocionamos y llegamos al público a través de diferentes redes sociales como pueden ser Instagram, Facebook, Twitter, LinkedIn además de disponer de nuestra propia página web y por supuesto a través del trato personal.

❖ Inversión a realizar:

La inversión a realizar se dividirá en dos partes diferenciadas con respecto a los inversores: la inversión realizada por los accionistas 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.

Destinamos un amplio porcentaje de la inversión (alrededor del 60%) al desarrollo a largo plazo de la empresa, por medio de ampliaciones de equipo y mejoras en los servicios con el fin de aumentar de forma exponencial las ventas.

Un concepto de inversión a destacar es el bajo porcentaje en inversión del campo de marketing, cuyo valor se estima ir ascendiendo conforme avance la empresa.

Se estima un plazo de recuperación de la inversión, a partir de una estimación de ventas, de 3 años, punto en el que se comenzará a obtener beneficios.