

# PLAN DE NEGOCIOS

## Tu proyecto

---

Informe de proyecto, proyección de nuevos servicios, mercado y competencia.

# Tu proyecto

## Producto

Descripción

## Servicios

Descripción

## Mercado

Análisis del tráfico del mercado actual.

## Estrategia

Precios  
Comunicación  
RRHH

## Target

Cliente ideal de nuestro mercado actual.

## Dafo

Analizaremos las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de la empresa.

## Competencia

Análisis del tráfico de los principales competidores de la zona.

## Rentabilidad

Estudio económico del proyecto.

# NUESTRO PROYECTO

Descripción exhaustiva del proyecto.

Localización.

Particularidades y valor añadido.

# OFERTAS DE SERVICIOS

Detalle de servicios y  
productos que  
ofrece.

# ESTRATEGIA

## Precios

Estrategia de precios a seguir para la implementacion de precios

## Comunicación

Estrategia de comunicacion a seguir

## Personal:

- Descripcion de personal necesario para el funcionamiento del proyecto

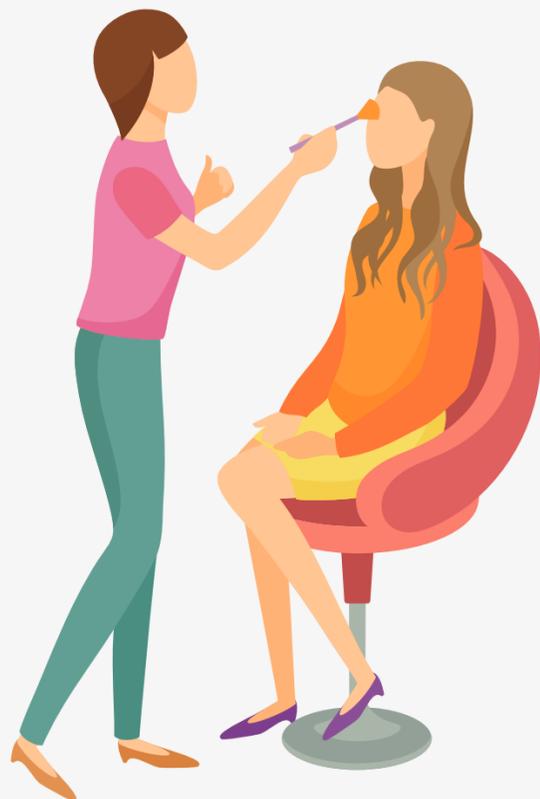
# Target

Análisis de nuestro buyer person al que dirigimos nuestros servicios.

# BUYER PERSONA

Los clientes del proyecto pueden ser de diversos tipos, ejemplo:

Análisis del perfil de cliente: buyer person ideal al que dirigir los productos y publicidad.



A mujeres y hombres en 21 y 33 años, estudiantes de escuelas o formación profesional, autónomos o freelancers del sector de la belleza e imagen personal que busquen una ubicación donde desarrollar sus trabajos con clientes, crear contenido para su canal o red social, o un portfolio para sus servicios.



SECTOR DE LA BELLEZA



FREELANCERS, AUTÓNOMOS, MUJERES, COLECTIVO LGTIB



BARCELONA O CERCANIAS



INGRESOS BAJOS-MEDIOS

# MERCADO DEMANDANTE

Análisis de mercado de las principales búsquedas de potenciales clientes.

# Tráfico Mensual desde Granollers

Utilizando kw como las que se adjuntan en los gráficos, analizamos las búsquedas mensuales por las cuales es posible atraer potenciales clientes interesados en el taller en la zona de Granollers, con una media de CPC (coste por clic) de alrededor de 0,48\$, cubriendo una cobertura de 230.000 personas.

Keyword	Búsquedas mensuales	Competition	CPC<	CPC >
taller chapa y pintura	10	Baja	0,35	1,19
taller reparacion	10	Desconocida		
taller automoción	10	Baja		
taller chapa	10	Desconocida		
reparación de vehículos	10	Desconocida		
chapa y pintura	20	Baja	0,37	0,88
taller de chapa y pintura	10	Baja		
taller de coches	10	Baja	0,45	1,11
chapa y pintura precios	10	Media	0,19	0,53
taller chapa y pintura cerca de mi	10	Desconocida		
taller de carrocería	10	Desconocida		
reparación de chapas de autos	10	Desconocida		
talleres de reparación de chasis		Desconocida		
taller de reparación de automóviles	10	Baja		
reparacion aire acondicionado coche	10	Alta		
taller chapa pintura	10	Baja		
precio chapa y pintura lateral coche	10	Desconocida		
taller pintura coches	10	Media		
reparación de motos a domicilio	10	Desconocida		
talleres de chapa y pintura cerca de mi	10	Media		
<b>Total:</b>	<b>200</b>			

Promedio de búsquedas mensuales:

200

Se han encontrado un total de 21 palabras clave relacionadas con los servicios del taller de chapa y pintura en el área de Granollers, dándonos un resultado de 200 búsquedas.

# Tendencias de búsqueda

kw: Taller de chapa y pintura



kw: chapa y pintura



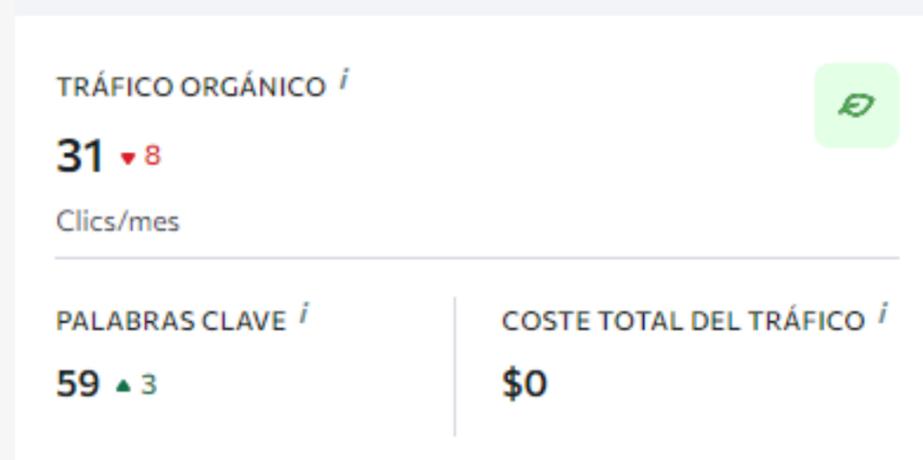
Analizamos las tendencias de búsqueda a través de google trends de las principales palabras clave que llevaran a nuestro taller, en primer lugar vemos que hay picos destacados en los meses de diciembre y enero con mayor número de búsquedas, en segundo lugar vemos como hay una tendencias en alza durante el mes de febrero con hasta 83 búsquedas mensuales.

# COMPETENCIA

A continuación se evaluará el tráfico online que generan los principales competidores zonales.

# /tallerjenrique.com

El taller se fundó en el 1994 por José Enrique Fernández, esta situado en la zona del conhost de Granollers, tiene dos plantas y ejerce servicios similares a los ofertados.



El taller J. Enrique, atrae desde su website un público de 31 clics mensuales, posicionando un número total de 59 palabras clave dentro del ranking de Google que redirigen a su sitio web, finalmente el coste del tráfico en orgánico es 0. Actualmente no se encuentran haciendo ninguna campaña de pago.



En el gráfico anterior podemos ver las oscilaciones del tráfico a la website de los últimos meses.

# Tráfico Orgánico

En el siguiente cuadro podemos ver las kw que generan más tráfico a la web deL competidor a través del canal orgánico. En primer lugar encontramos las keywords con mayor volumen de búsqueda, como son: Itv Granollers, taller chapa y pintura, taller chapa.

En segundo lugar encontramos las kw mejor posicionadas en Google, como el nombre del taller o taller de chapa y pintura en granollers.

PALABRA CLAVE (59)	DIFICULTAD	VOL. DE BÚSQUEDA	POSICIÓN
itv granollers	4	8.1K	91 ▲ 2
taller chapa y pintura	10	6.6K	83 ▼ 83 NUEVO
taller chapa	2	480	56 ▼ 9
cita itv granollers	4	480	57 ▲ 5
telefono itv granollers	2	320	44 ▲ 8
mapfre granollers	5	260	45 ▼ 5
taller pintura coche	3	210	88 ▼ 88 NUEVO
taller granollers	10	170	6 ▲ 3
pinturas granollers	5	170	42 ▼ 1
tlf verti	4	170	73 ▼ 3
taller chapa y pintura barcelona	3	170	86 ▲ 6
talleres chapa y pintura barcelona	3	170	87 ▲ 5
pintura granollers	4	140	38 ▲ 1
pintores granollers	3	110	64 ▲ 3
talleres ramassar	5	70	24 ▲ 1

PALABRA CLAVE (59)	DIFICULTAD	VOL. DE BÚSQUEDA	POSICIÓN
taller j enrique granollers	4	40	1
j enrique	5	20	1
taller chapa y pintura granollers	4	20	1 ▼ 1 NUEVO
taller granollers	10	170	6 ▲ 3
taller ramassar granollers	5	70	18 ▲ 5
taller ramassar	5	70	21 ▲ 8
taller colaborador verti	4	40	21 ▼ 3
itv granollers telefono 93	2	20	22 ▲ 2
talleres ramassar	5	70	24 ▲ 1
talleres autorizados por mapfre	5	10	28 ▼ 28 NUEVO
talleres chapistas	3	10	31 ▼ 31 NUEVO
j enriquez	7	10	35 ▲ 2
taller genesis chapa y pintura	2	10	35 ▼ 5
pintura granollers	4	140	38 ▲ 1
pinturas granollers	5	170	42 ▼ 1
jose chapa y pintura	5	10	43 ▼ 43 NUEVO

## Tráfico por página:

En el siguiente cuadro podemos ver La URL de la página web posicionada del sitio web, la primera que es la home principal abarca el 64.2% de cuota de tráfico con hasta 20 visitas al mes, la cuota es el volumen estimado del tráfico que la página web analizada obtendrá si se posiciona las palabras clave existentes, finalmente acompañada del número de palabras clave, que posiciona el sitio web analizado en la búsqueda orgánica que hacen un total de 42.

URL (4)	CUOTA DEL TRÁFICO ▾	TRÁFICO	TODAS LA PALABRAS CLAVE
<a href="http://www.tallerjenrique.com/">Taller J Enrique - Especialistas en chapa y pintura - Granollers</a> http://www.tallerjenrique.com/	64.52%	20	42
<a href="https://www.tallerjenrique.com/">Taller J Enrique - Especialistas en chapa y pintura - Granollers</a> https://www.tallerjenrique.com/	38.71%	12	10
<a href="https://www.tallerjenrique.com/politica-de-privacidad/">Taller distinguido Mapfre - Granollers - Taller J Enrique</a> https://www.tallerjenrique.com/politica-de-privacidad/	0%	0	5
<a href="https://www.tallerjenrique.com/aviso-legal/">Aviso Legal - Taller J Enrique - Taller distinguido Mapfre</a> https://www.tallerjenrique.com/aviso-legal/	0%	0	2

# /talleres-vargas.com



Taller de reparación en Granollers, con más de 25 años de experiencia en el sector, reparaciones al momento de carrocería dañada por granizo, emplean las técnicas más actuales y los últimos avances en el sector



El taller vargas atrae desde su website un público de 9 clics mensuales, posicionando un número total de 74 palabras clave dentro del ranking de Google que redirigen a su sitio web, finalmente el coste del tráfico en orgánico es de 8\$. Actualmente no se encuentran haciendo ninguna campaña de pago.



En el gráfico anterior podemos ver las oscilaciones del tráfico a la website de los últimos meses.

# Tráfico Orgánico

En el siguiente cuadro podemos ver las kw que generan más tráfico a la web deL competidor a través del canal orgánico. En primer lugar encontramos las keywords con mayor volumen de búsqueda, como son: precio pintar coche, pintar coche precios, precio pintura coche..

En segundo lugar encontramos las kw mejor posicionadas en Google, como taller de chapa y pintura en granollers que deriva a la posición 7 en google, peor posicionada que el competidor anterior.

PALABRA CLAVE (74)	DIFICULTAD	VOL. DE BÚSQUEDA	POSICIÓN	PALABRA CLAVE (74)	DIFICULTAD	VOL. DE BÚSQUEDA	POSICIÓN	COMPETENCIA
precio pintar coche	37	2.4K	61 ▲ 28	taller chapa y pintura granollers	4	20	7 ▼ 7 NUEVO	0.3
pintar coches precios	38	2.4K	59 ▲ 25	taller granollers	10	170	13 ▲ 13	0.09
precio pintura coche	37	2.4K	48 ▼ 48 NUEVO	planchista barato barcelona	4	10	13 ▲ 2	0.2
pintar un coche precio	40	2.4K	65 ▲ 24	pintar coche barato barcelona	2	140	18 ▲ 3	0.4
pintar coche precio	37	1.1K	67 ▲ 28	pintar coche barcelona	2	260	22 ▲ 3	0.41
talleres de pinturas	4	880	97 ▼ 97 NUEVO	pintar coches barcelona	2	260	23 ▲ 7	0.72
pintura reparacion coche	4	390	68 ▼ 68 NUEVO	pinto coches barato barcelona	3	10	27 ▲ 14	0
reparacion pintura coche	3	390	68 ▼ 68 NUEVO	pintar coches baratos barcelona	2	140	28 ▼ 4	1
taller chapa y pintura precios	3	260	91 ▼ 91 NUEVO	pintar furgoneta precio	3	140	28 ▲ 15	0.23
pintar coches barcelona	2	260	23 ▲ 7	chapista economico barcelona	4	10	29	0.19
pintar coche barcelona	2	260	22 ▲ 3	pintura granollers	4	140	29 ▼ 9	0.04
taller de pintura coches	2	210	51 ▼ 51 NUEVO	taller chapa y pintura barcelona b...	3	30	29 ▲ 5	0.61
taller pintura coches	2	210	68 ▼ 68 NUEVO	chapa y pintura barato barcelona	3	20	30 ▼ 30 NUEVO	0.67
taller pintura coche	3	210	49 ▼ 49 NUEVO	chapista barato barcelona	4	40	31	0.34
				pintor de coches barato	3	110	32 ▼ 32 NUEVO	0.78
				pintar vehiculo precio	4	10	33 ▼ 33 NUEVO	0.44

## Tráfico por página:

En el siguiente cuadro podemos ver La URL de la página web posicionada del sitio web, la primera que es la home principal abarca el 100% de cuota de tráfico con hasta 9 visitas al mes y un posicionamiento de palabras clave de 69.

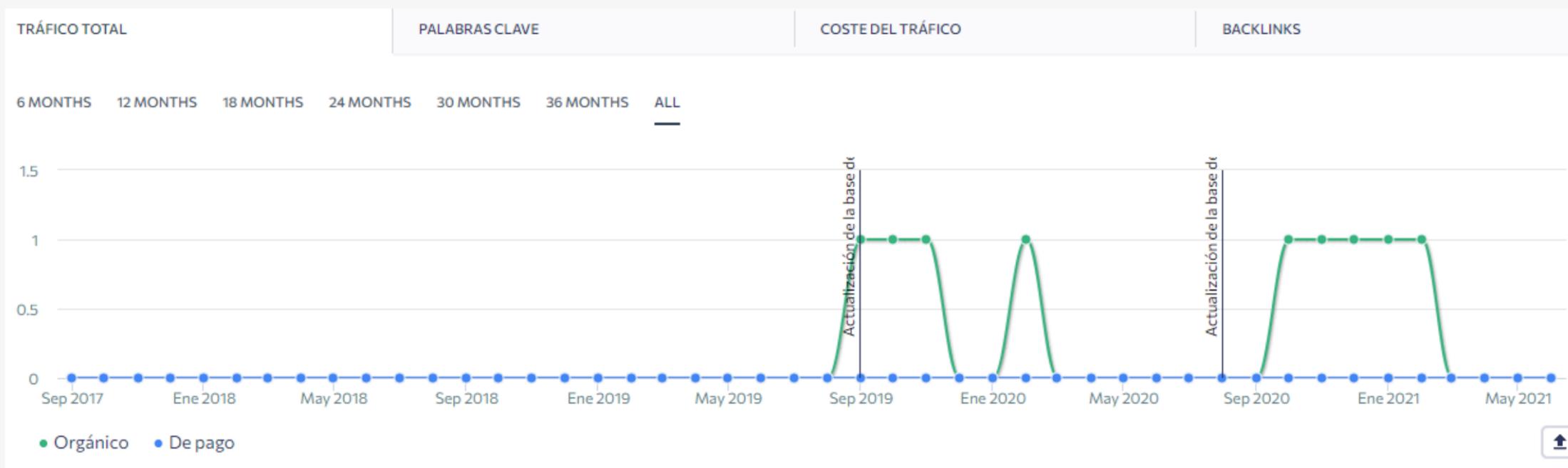
URL (2)	CUOTA DEL TRÁFICO ▾	TRÁFICO	TODAS LA PALABRAS CLAVE
<a href="https://talleres-vargas.com/">Taller de pintura para coche en Granollers a precio muy ...</a> https://talleres-vargas.com/	100%	9	69
<a href="http://talleres-vargas.com/">Taller de plancha y pintura Vargas en Granollers</a> http://talleres-vargas.com/	0%	0	5

# /opvmotor.es

OPV Motor, reconocido taller mecánico de automóviles. Cuentan con una sólida experiencia que garantiza la calidad de nuestros servicios. Además, trabajamos con todo tipo de vehículos. Visítenos, estamos en Granollers.



El taller OPV motor, tiene una escasa presnecia en el mundo difital, atrae desde una media de 0 clics mensuales, posicionando un número total de 4 palabras clave dentro del ranking de Google que redirigen a su sitio web, finalmente el coste del trágico en orgánico es de 0\$. Actualmente no se encuentran haciendo ninguna campaña de pago.



En el gráfico anterior podemos ver las oscilaciones del tráfico a la website de los ultimos meses.

## Tráfico Orgánico

En el siguiente cuadro podemos ver las kw que generan más tráfico a la web deL competidor a través del canal orgánico. en este caso encontramos con 4, la mejor posicionada es motor show Granollers, y la palabra con mayor volumen de búsqueda es motor mecanico.

PALABRA CLAVE (4)	DIFICULTAD	VOL. DE BÚSQUEDA	POSICIÓN ^
taller chapa y pintura granollers	4	20	46 ▼ 46 NUEVO
motor mecanico	19	50	78 ▲ 13
motor show granollers	7	10	81 ▼ 81 NUEVO
taller de motores	1	20	92 ▼ 92 NUEVO

## TABLA RESUMEN DE LOS COMPETIDORES

TALLERJ ENRIQUE	<b>Tráfico SEO</b>	<b>Tráfico SEM</b>	<b>N° Backlinks</b>
	<b>31</b>	<b>0</b>	<b>30</b>
TALLERES -VARGAS	<b>Tráfico SEO</b>	<b>Tráfico SEM</b>	<b>N° Backlinks</b>
	<b>9</b>	<b>0</b>	<b>99</b>
OPVMOT OR	<b>Tráfico SEO</b>	<b>Tráfico SEM</b>	<b>N° Backlinks</b>
	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>201</b>

Podemos concluir sobre la competencia en los alrededores de Granollers, no está muy posicionada en el canal digital, por lo que, la mayoría son clientes de tránsito peatonal y de boca a boca, eso por un lado nos abre un abanico de posibilidad en el canal online a la hora de posicionarnos por encima de la competencia, por otro, habrá que tener en cuenta el trato al cliente, la fidelización y el compromiso para poder contar con clientes afianzados y asiduos. Como valor diferencial podríamos añadir un sistema de citas desde la website o mayor número de contactos posible, como por ejemplo whatsapp o un chatbot que ayude en la resolución de dudas al cliente y nos agilice el proceso de reserva. Finalmente, los competidores no hacen uso el canal de pago ni las redes sociales, opciones que nos da a valorar para añadir un valor adicional a la empresa.

A través del DAFO se ha estudiado la situación actual y se analizaron las características internas (debilidades y fortalezas) y externas (amenazas y oportunidades). Una Fortaleza es un aspecto positivo de una situación interna y actual, es decir, una ventaja competitiva, mientras que una Debilidad es un aspecto negativo de la situación actual, es decir una carencia o punto débil.

Por otro lado, consideraremos una Amenaza cualquier aspecto negativo del entorno exterior que puede poner en peligro la consecución de nuestros objetivos. Por último, será una Oportunidad aquel aspecto positivo del entorno exterior que nos pueda generar una ventaja competitiva en el futuro.

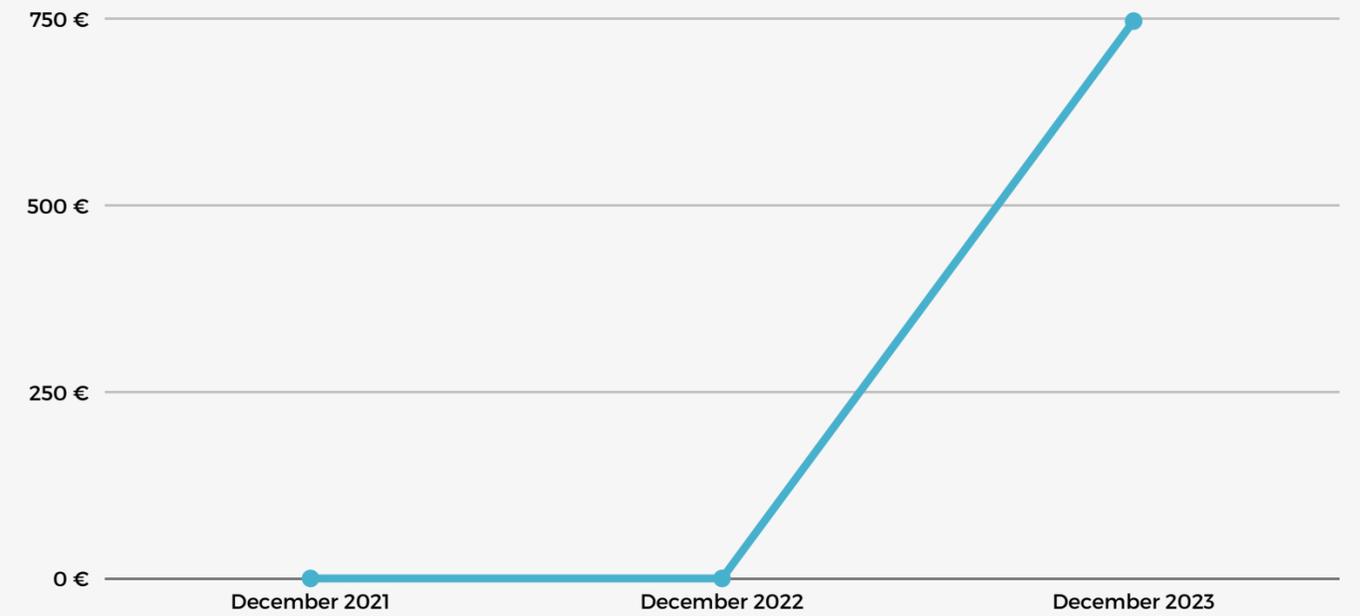
	DEBILIDADES	FORTALEZAS
INTERNO	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Necesidad de financiación externa.</li> <li>• Empresa pequeña.</li> <li>• No cuenta con un departamento o personal encargado del marketing.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Personal joven y con mucha motivación.</li> <li>• Conocimientos y experiencia previa.</li> <li>• Sin necesidad de inversión en reformas del local.</li> </ul>
EXTERNO	AMENAZAS	OPORTUNIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia con experiencia.</li> <li>• Sin presencia en los núcleos urbanos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variedad de servicios.</li> <li>• Debilitamiento de los competidores dentro del canal digital.</li> <li>• Amplio grupo de clientes potenciales.</li> </ul>

# RENTABILIDAD

Datos economicos del proyecto y su posible rentabilidad.

# PROYECCIONES FINANCIERAS (3 YEARS)

Total Inflows	Dec-21	Dec-22	Dec-23
<hr/>			
Net profit	Dec-21	Dec-22	Dec-23
Net Profit Percentage	Dec-21	Dec-22	Dec-23



\*Beneficio neto

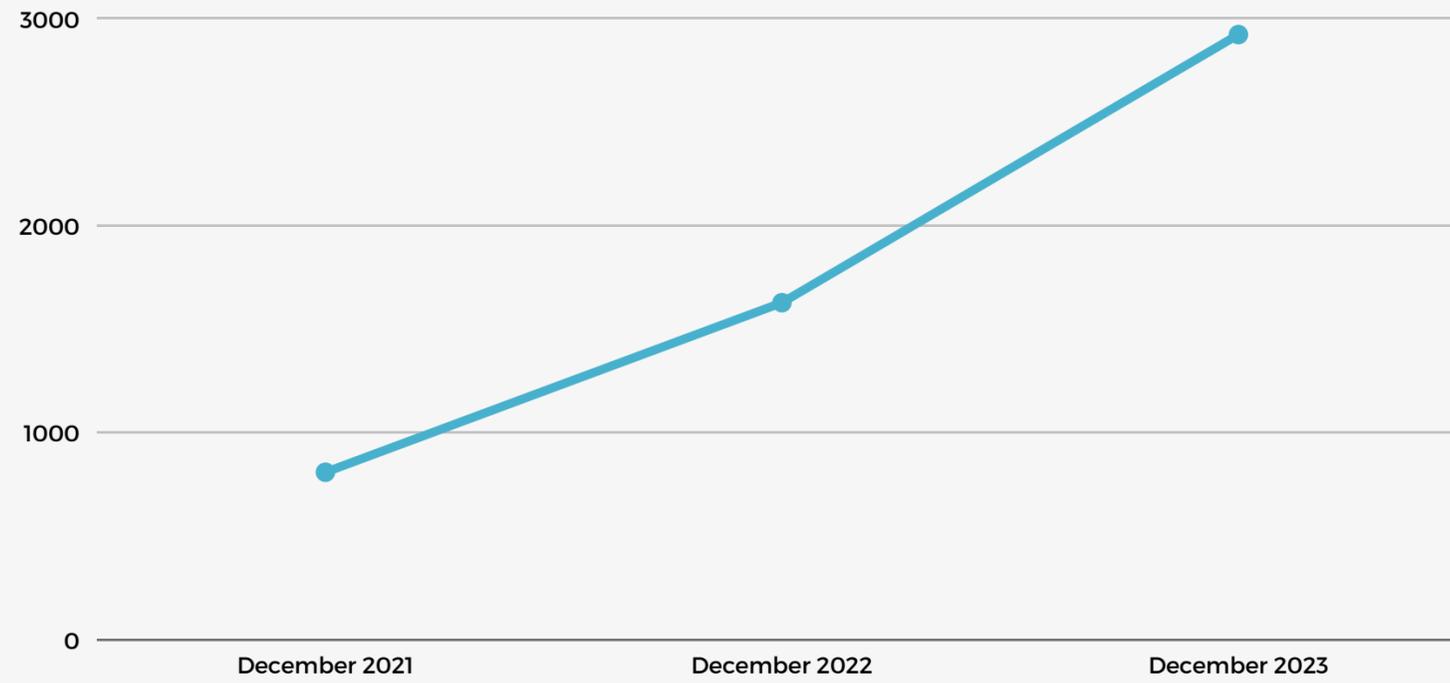
\*Ver datos completos en anexo.

## PROYECCIONES FINANCIERAS (3 YEARS)

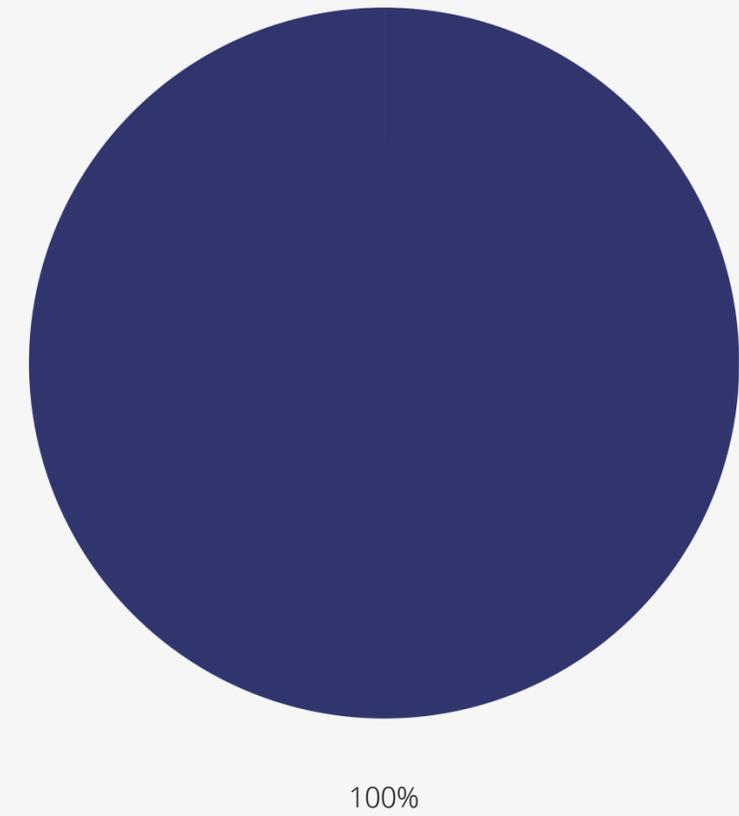
- Considerando el mercado alcanzable dentro de las búsquedas y el tráfico de la calle, estimamos un promedio mensual de 100 clientes el primer año, 120 el segundo y 140 el tercero.
- Según información de mercado se estima el 75% de la clientela, adquiere servicios estándar y el 25% restante, un servicio premium.
- Para el primer año, se proyecta un ingreso mensual aproximado de 10.875 euros, con un costo promedio de 5.600 euros, lo cual arroja un beneficio neto de 5.200 euros.
- Para el segundo se estima una subida en las ventas, estimándose en consecuencia un ingreso promedio mensual de 13.000 euros, y un beneficio neto de 7.000 euros. Y para el último año analizado, se espera que las ventas sigan aumentando, proyectando un ingreso mensual promedio de 15.200 euros, con un beneficio final de 8.700 euros al mes.

*\*Ver datos completos en anexo.*

Número total de unidades, (servicios)



Porcentaje de repartición de servicios.



*\*Ver datos completos en anexo.*

# CONCLUSIONES

- Se incluyen gastos iniciales de inversión por la adquisición de maquinaria necesaria para la prestación de servicios estéticos, por un valor de 10.000 euros, lo cual impacta fuertemente en la rentabilidad promedio del primer año. Sin embargo la rentabilidad promedio del proyecto, a lo largo de los 3 años analizados se estima en 45%.
- Considerando, la estructura de ingresos y gastos que hemos analizado y detallados en el plan, consideramos que el negocio es rentable.

*\*Ver datos completos en anexo.*



# Tienes Preguntas?

[hello@tuplandempresa.eu](mailto:hello@tuplandempresa.eu)