

PLA D'EMPRESA

Mingzhen Chen / Marc Beramendi

Descobrir Sarrià i Collserolla SCP

29/11/2013

1. RESUM

1.1 Resum del projecte, idea empresarial

La idea és crear una de guies a Barcelona, es prepararan tota mena de visites, però els productes s'especialitzarà en dos línees concretes:

- S'utilitzaran els recursos turístics del **barri de Sarrià**.
- El **parc natural de Collserola** en tota la seva extensió.

S'han escollit aquest dos recursos perquè es troben encara poc explotats, **el barri de Sarrià** compta amb una illa de vianants i amb una curiosa història fora de Barcelona, ala que es va annexionar el 1920. A 10 minuts a peu es troba el monestir de Pedralbes, recurs que s'ha de tenir en compte per a fer productes combinats.

Actualment la **Serra de Collserola** està molt utilitzada pels barcelonins, però és desconeguda per la majoria de visitants de la ciutat

Es tracta d'una **petita empresa** privada amb 2 socis que son treballadors. Els dos socis actuaran com a guies, i es repartiran les tasques administratives, d'organització i de creació de productes turístics.

1.2 Motivació per crear l'empresa i objectius:

El principal motiu que ha portat a plantejar aquesta mena d'empresa és el d'aprofitar el gran flux de turistes que visiten la ciutat en les temporades altes i orientar els productes cap al mercat català i Barceloní en les temporades baixes, tant en temporada alta, comen temporada baixa, i que volen conèixer altres aspectes de la ciutat.

Barcelona és una ciutat amb un elevat índex de repetició, i cada dia pren més rellevància la **Barcelona popular**.

Es tracta, a més, de fer un producte que també sigui atractiu pels Barcelonins, de manera que es el producte funcioni durant tot l'any.

1.3 Nom comercial i logo.

S'han definit dues línees de productes, cada una tindrà el seu nom comercial, logo, disseny etc...

Amb aquestes dues guies l'empresa busca dos tipus de clients de sectors diferents, amb l'objectiu de tenir productes que funcionin tot l'any.

Nom Comercial: Sarrià Guides

En el logo s'hi veu un mapa dels carrers de Sarrià fons, les lletres son en verd amb els mateixos colors que els que hi ha en el logos de l'altre línea de productes

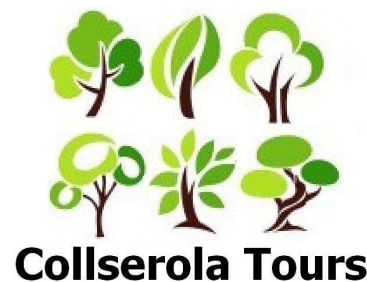
El logo s'identifica ràpidament amb la figura del guia.



Nom comercial: Collserola Tours

En el logo hi ha arbres de fulles verdes per que s'identifiqui l'empresa amb la natura, doncs actualment el turista i el públic en general s'implica molt amb la ecologia.

A més es vol fer de les rutes pel **Parc Natural de Collserola** un fet diferencial de l'empresa.



2. DADES PERSONALS DE LA PERSONA EMPRENEDORA

2.1. Característiques personals

Nom i cognoms: Mingzhen Chen

NIF, NIE o passaport: x9123602p

Data de naixement: 06/12/1993

Adreça: C/Felip II, BARCELONA

Telèfon: 658248126

Fax: 935668688

E-mail: tourcollserola@hotmail.com

Formació:

Nivell d'estudis reglats: CFGS guia, informació i assistència turística.

Experiència professional:

Mossa de magatzem BTC.LINE, Barcelona.

Cambrera del bar-restaurant.

Nom i cognoms: Marc Beramendi

NIF, NIE o passaport: 46135227X

Data de naixement: 08/08/1971

Adreça: C/Monterols, 20 Barcelona

Telèfon: 656487094

E-mail: webmaster@mberamendi.cat

Formació:

Nivell d'estudis reglats: Tècnic Superior en Guia, Informació i Assistència turística,
Diplomat en relacions laborals (Graduat Social).

Altres estudis: Programació de pàgines web

Experiència professional:

2008-2012: Assessor laboral a **Semar consultora**.

2004-2008: Venedor i encarregat a la botiga **Sferic Centre d'Oci**.

1999-2004: Responsable Recursos Humans i Comercial a **Carrefour**.

1993-1999: Professor d'informàtica a **Cepi-Base**.

3. EL PRODUCTE O SERVEI

3.1. Descripció del tipus d'activitat a desenvolupar

L'activitat es basarà en la realització de visites guiades en el **Barri de Sarrià** i el **Parc de Collserola**.

El producte te dues vessants:

- 1.- El guiatge clàssic, és a dir en presència d'un Guia que fa una ruta. Principalment per Collserola i el barri de Sarrià.
- 2.- Un guiatge virtual, que podran realitzar els turistes tots sols, seguint una ruta marcada i obtenint explicacions amb els seus smartphones o taules digitals.

Els guiatges clàssics es faran pel casc antic del **Barri de Sarrià**, i per **Collserola**.

Els guiatges virtuals es crearan principalment pel casc antic de Sarrià, serà necessari disposar de smartphone o tablet amb connexió a Internet. El turista tindrà dues o tres rutes per escollir, i les seguirà segons les indicacions del mapa, les explicacions es trobaran en arxius d'àudio als que s'accedirà a través d'Internet escanejant un **codi QR**.



3.2 les rutes principals

Les principals rutes es dividiran en els itineraris de muntanya i els tours a peu (anomenats *Walking Tours*) pel barri de Sarrià.

3.2.1 Rutes a Peu per Collserola

Basant-nos en itineraris existents i marcats es pretén visitar llocs amb vistes panoràmiques sobre la ciutat de Barcelona, i sobre les altres comarques, com el baix Llobregat, els Vallesos, sense oblidar la muntanya de Montserrat.

Enllaç itineraris Parcs naturals diputació de Barcelona:

<http://www1.diba.cat/liblioteca/pdf/37980.pdf>

Els itineraris son a peu i pot ser necessari utilitzar transport públic.

Sarrià – La Floresta: Ruta a peu, retorn en transport públic. Aproximadament 12km, es realitza 4 hores. Es visita el **Pantà de Vallvidrera**.

Sarrià – Sant Medir: Ruta a peu, retorn en transport públic. Aproximadament 12km, es realitza 4 hores. Es visita l'ermita de Sant Medir tot resseguint l'itinerari la budellera, passant pel **Pantà de Vallvidrera**.

Gran Panoràmica: Es visiten els principals miradors de la ciutat, principalment recórrer la carretera de les aigües, puja fins el **Tibidabo**, es pot utilitzar el funicular de Vallvidrera per evitar gran part de la pujada a peu. Inclou pujar al **mirador de la Torre de Collserola**.

3.2.2 Principals productes al barri de Sarrià

L'objectiu del producte és donar a conèixer la història del que fou un poble del pla de Barcelona fins l'any 1920, aprofitant el **Monestir de Pedralbes** com un recurs cultural important.

Tour a peu pel Sarrià Antic: Es tracta d'un tour a peu pel nucli antic de Sarrià. Es visita el mercat, edificis modernistes, antigues masies, i autèntiques cases de poble.

Sarrià Antic + Pedralbes: Es tracta de la visita al nucli antic de Sarrià que inclou un dinar en restaurant casolà i la vista al Monestir de Pedralbes.

3.3. Necessitats que es pretén cobrir amb el producte o servei

Barcelona té un índex de repetició molt elevat, cada vegada hi ha més turistes que ja han visitat els recursos més representatius de Barcelona, i busquen conèixer altres racons de la ciutat que tinguin algun atractiu i ni siguin tan populars.

El producte donarà a conèixer el patrimoni cultural i arquitectònic i històric del barri de Sarrià que va ser un poble independent de Barcelona fins l'any 1920. No hi ha actualment cap ruta turística estable en el barri.

Es pretén potenciar els recursos turístics del barri, que actualment no tenen cap ús turístic o no s'aprofiten prou. La gran illa de vianants que es va crear a finals dels anys 90 permet visitar els carrers antics de Sarrià amb molta comoditat.

Concentrar tota la oferta turística del barri, la que ja existeix i la que es crearà aprofitant els recursos del que disposa.

El **parc de Collserola** ha estat des de fa molt de temps un lloc d'esbarjo per als barcelonins en els darrers anys el nombre d'usuaris del parc a crescut visiblement, no hi ha cap mena de control d'accés, però cada cop són més habituals els ciclistes i excursionistes que s'endinsen al parc buscant la proximitat de la natura en el seu esbarjo.

Aquest vessant de l'activitat de l'empresa estarà orientada als turistes i també als residents a la ciutat, que per exemple no coneixen el parc.

3.4. Elements innovadors i creatius del producte o servei respecte a altres productes o serveis que hi ha al mercat.

En primer lloc, no hi ha cap empresa especialitzada en aquest barri, que encara està poc explotat turísticament. La seva història, que no el va vincular amb Barcelona fins l'any 1920, és el seu principal valor.

En segon lloc, i com que per assegurar la viabilitat d'una empresa, s'aposta també pel **Parc de Collserola**. El clients potencials dels productes que utilitzin el parc natural es troben a altres barris de la ciutat, sobretot als que no hi limiten.

I finalment, els guiatges es podran fer de dues maneres, de la manera clàssica i mitjançant smartphones. Per això cal crear una pàgina web que contingui la informació disponible pels turistes. També cal crear un sistema d'informació al barri, amb **pals indicadors** i codis **QR en els Llocs d'interès**.





4. PLA D'OPERACIONS

4.1. Recursos materials necessaris

Es preveuen dos taules de treball equipades, és a dir que disposin d'ordinador amb connexió a internet, i la possibilitat de tenir a l'abast tota la documentació escrita possible, com publicacions d'entitats del barri, revistes de turisme etc...

A més es preveu un sistema d'arxiu d'articles d'interès, ofertes turístiques de la ciutat, comarca i de catalunya en general.

Mobiliari:

	Unitats	Descripció	Preu	Total
	2	taules amb prestatges	129€	258€
	2	cadires d'estudi elevable amb braços	53€	106€
	4	Cadires de confident	30€	120€
	2	Bancs de cadires (sala espera)	95€	180€

Total Mobiliari:

664€

Justificació

Es preveuen dos llocs molt similars, l'un més a prop de l'entrada de la oficina i l'altre a l'interior, si be nio hi hauran separadors. En el de fora s'atendrà principalment al públic, i en el de dins es faran principalment les tasques de producció, estudi, i atenció dels proveïdors, per exemple.

Eines i Equip informàtics:

La pretenció és que la oficina es pugui equipar de manera gradual en funció de la disponibilitat dels recursos o el finançament, a continuació s'exposa l'equipament i les eines desitjades:

	Un.	Descripció	Preu	Total
	2	Ordinadors d'oficina	650 €	1.300 €
	1	Ordinador Pantalla tàctil (Monitor interactiu)	800 €	800 €
	1	Equip multifunció, Impressora escàner, fax i fotocopiadora	175 €	175 €
	2	Mini amplificador de cinturó amb micròfon	95 €	180 €
	1	telèfon sense fils	30 €	30 €

Total Equips:



2.485 €

Justificació

L'equipament bàsic de la oficina el formarien un ordinador, l'impressora i el telèfon sense fils. El següent en ordre de preferència és l'amplificador de cinturó i el segon ordinador. Per acabar si els recursos son suficients es completarà l'equipament amb un ordinador de pantalla tàctil per tal de disposar d'un punt d'informació interactiu.

Altres:

Per una bona comoditat en l'atenció als comercials de les majoristes, futurs clients, distribuïdors o comercialitzadors del producte es preveu disposar de cafetera i nevera

	Unitats	Descripció	Preu	Total
	1	cafeteria <i>Expresso</i>	90,0€	90,0€
	1	Nevera refrescos	175,0€	175,0€

Total Maquinaria:

265,0 €

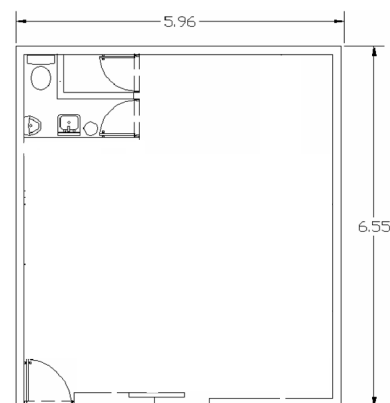
Justificació

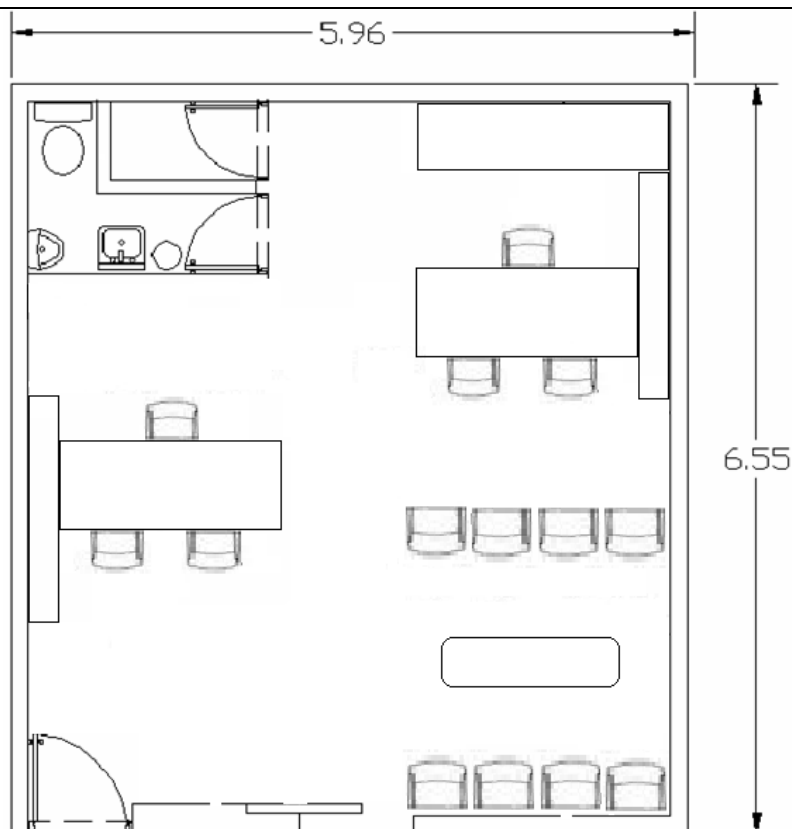
Aquests aparells no estaran en les primeres prioritats d'inversió de l'empresa, no s'ha de menysprear la seva utilitat per millorar l'atenció al client en reunions o trobades.

4.2. Local i acondicionament

El local del negoci està en la **Zona Sarrià**, concretament al Carrer **Riu De L'or**. És un local de 35m², ben il·luminat i ben ubicat al carrer. L'any de construcció de l'edifici fou 1970. El local és de lloguer, la quota és de 600€ al mes. Està en perfecte estat, i amb el terra parquet. Per tant, no s'hauran de fer instal·lacions.

La distribució prevista es representa en el següent plànol:





Es separen les zones de treball i la recepció on hi haurà unes cadires a mode de sala d'espera. Serà en aquesta zona que es posarà si s'escau, el terminal interactiu

4.3. Subcontractació de serveis: neteja, gestoria, telèfon, llum, aigua, gas...

Es comença plantejant la hipotesi de que es contractarà un servei de neteja (50€ setmana, aproximadament 200€ al mes).

També es preveu que per als tràmits amb hisenda i seguretat social es contactarà una gestoria.

Subministrament	Import	Periodicitat	Total anual
Telèfon i Internet (aproximat)	60 €	<i>mensual</i>	720 €
Llum	100 €	<i>mensual</i>	1.200 €
Aigua	20 €	<i>mensual</i>	240 €
Neteja	50 €	<i>semanal</i>	2.400 €
Gestoria	100 €	<i>mensual</i>	1.200 €
Assegurança	200 €	<i>anual</i>	200 €

Total anual aproximat	5.960 €
------------------------------	----------------

Mensual Aproximat	497 €
--------------------------	--------------

4.4. Proveïdors i compres

Llistat dels proveïdors, indicant productes, condicions de lliurament i forma de pagament

Proveïdor	Producte	Venciment	Pagament	Direcció
ONO	Internet	fi de mes.	Rebut domiciliat	c/Lepanto, 350 08014, Barcelona
ONO	Telèfon fix	fi de mes.	Rebut domiciliat	
Entesa	LLum	fi de mes.	Rebut domiciliat	C/Joa Borbó Comte de Bcn, 50 08003-Barcelona 932215498
Aigües de Barcelona	Aigua	fi de mes.	Rebut domiciliat	C/ Consell de Cent,396, Barcelona 93 342 20 00
Metropolis Netejes S.L.	Neteja	Per setmana	En metàl·lic	c/Francesc Carbonell, 43 933597100
Societalis	Gestoria	fi de mes.	Rebut domiciliat	c/marquès de Mulhacén, 8 934110569
Mapere	Assegurança	Rebut anual	Rebut domiciliat	Av. Meridiana, 236, Barcelona 933556983
Abacus	Tinta i paper	Comptat	En metàl·lic	C./ Balmes, 163, 08008 Barcelona 934155811
V.P. café	Cafetera i Café	Comptat	En metàl·lic	
Casa de la segona mà	Cadires i taules	Comptat	En metàl·lic	
Carrefour	Mini amplificador	Comptat	En metàl·lic	
Carrefour	Piles (bateria)	Comptat	En metàl·lic	

5. EL MERCAT

5.1 Anàlisi de la oferta actual

Les rutes existents al barri son rutes temàtiques. Concretament son rutes literàries que pels espais físics on va transcórrer la vida d'escriptors i escriptores així com la seva producció cultural, els principals autors son entre altres:

- Joan Brossa
- Josep Vicenç Foix
- Joan Maragall
- Dolors Monserdà
- Mercè Rodoreda
- Jacint Verdaguer

Aquestes rutes coincideixen amb la zona on desenvoluparem les nostres rutes, el fet de que siguin rutes temàtiques no les posiciona com a competència sinó com a producte complementari. Es pot una col·laboració amb els promotors d'aquestes rutes.

Apareixen a la **web de l'ajuntament** però no a la web de **BCN turisme**.

[[Enllaç rutes](#)]

A la web de **Barcelona Turisme** només hi ha informació els llocs d'interès del districte Sarrià-SantGervasi.

Existeixen uns altres rutes per fer a peu que estan mesurades a la web de l'ajuntament, es tracta del programa **Troba't** que du per subtítol **camina a la ciutat**.

[[Enllaç troba't](#)]

Per tant, no existeix actualment cap producte en la línia del que s'està projectant, fins i tot els existents es poden considerar complementaris, i els seus promotors col·laboradors.



La demanda que cobreixen els productes actuals és molt limitada, destinada únicament a aquells clients que tenen un especial interès en la literatura.

En resum

Ni Sarrià ni Collserola tenen gaires productes turístics, els pocs productes que existeixen estan orientats al turistes locals. Tenint en compte la gran projecció internacional de Barcelona, i que l'índex de repetició dels turistes és molt elevat, es fa cada cop més necessària la creació de productes alternatius.

5.2. Zona d'actuació

La principal zona d'actuació urbana compren els barris de Sarrià, Bonanova, Sant-Gervasi i Pedralbes. El **Parc Natural de Collserola** representa una zona més gran, inclou altres municipis com Sant Cugat del Vallès, Molins de rei, o Cerdanyola entre altres.

Els clients potencials son principalment de Barcelona, però en temporada alta el producte es dirigirà als turistes de Barcelona.



Característiques socio-demogràfiques:

Sarrià és un barri principalment residencial, no s'hi troben indústries i si molts comerços i bars i restaurants. La zona per on es desenvoluparà el producte és

principalment *peatonal*, i a **Pedralbes** hi ha *poc trànsit*. Es considera la zona alta de Barcelona amb un *nivell de renda mig i alt*.

Collserola és un Parc Natural, principalment se'n fa un us socio-esportiu, es fàcil trobar-hi caminadors, ciclistes, corredors, etc... Disposa de un gran número de camins i recorreguts.

Estructura econòmica:

L'estructura econòmica de Sarrià i els altres barris (Bonanova, Sant Gervasi, Pedralbes) es concentra en el sector serveis, amb botigues de tot tipus, entitats bancàries i locals de restauració.

Es tracta d'un dels barris amb més presència d'escoles, cosa que fa que durant el dia els dies lectius tingui molt trànsit de persones. Els caps de setmana i fora de dates escolars és un barri molt tranquil.

5.3. Perfil dels clients

Els clients potencials dels productes de l'empresa son estrangers, el principal client és el turista estranger, tot i que el producte es podrà vendre a turistes locals. Es pretén captar el client que repeteix a la ciutat, és a dir que visiten la ciutat per segona, tercera vegada, etc...

Els productes seran aptes per a totes les edats. I accessibles per a persones i famílies amb nivell de renda mig, nivell cultural mig o alt. Evidentment s'oferiran serveis personalitzats, que es podran adaptar a qualsevol client.

S'accedirà als clients per mitjà de diferents canals, per tant es posarà el producte a disposició de les empreses de creuers, i majoristes especialitzats a Barcelona.

L'any 2013 a Barcelona han arribat 2,6 milions de creueristes, aquests son part dels clients potencials, molts contracten les sortides en el creuer.



6. PLA COMERCIAL

PREU

6.1. Llistat de preus de venda dels productes o serveis.

La política de preus serà flexible, s'estableix el preu del producte segons els costos i preveient un 50% de marge. Aquest elevat percentatge de marge es disminuirà per volum, amb descompte de grup. També es preveu pagar comissions a patrocinadors i operadors.

Els Principals productes:

Itineraris al Parc natural de Collserola

Preu: 30 euros / pax

Inclou:

- Guia acompanyant
- Ampolla d'aigua 50cl
- Cost de transport (T10).

Durada: 3/4 hores

Gran panoràmica

Preu: 45 euros / pax

Inclou:

- Guia acompanyant
- Ampolla d'aigua 50cl
- Cost de transport (T10)

Durada: 3/4 hores

Walking Tour a Sarrià

Preu: 20 euros / pax

Inclou:

- Visita guiada
- Ampolla d'aigua 33cl

Durada: 3 hores

Walking Tour a Sarrià + Pedralbes

Preu: 49 euros / pax

Inclou:

- Visita guiada.
- Menú a restaurant del barri.
- Entrada al Monestir de Pedralbes.

Durada: 6 hores

COMERCIALIZACIÓ / DISTRIBUCIÓ

6.2. Definició dels canals de distribució del producte: majorista, minorista, punt de venda directe, venda per catàleg, comerç electrònic...

Principalment l'empresa és minorista, ja que oferim el producte directament al client final. Per tant, tindrem un d'atenció directa, la nostra oficina en el barri Sarrià.

També actuarà com a productora, oferint productes específics a grans distribuïdors, pensant en grups de 45 a 50 persones, que es la mida que tenen els grups que es formen en els creuers.

Els productes s'oferiran des d'una pàgina web, que permetrà promocionar els productes, comercialitzar les ofertes, etc...

Es tindrà presència a les xarxes socials, facebook, tripadvisor, foursquare, etc... per arribar al màxim numero de clients possibles.

Proposta de domini: www.collserolatours.cat

Els dos socis disposaran de correus electrònics, també es disposarà d'una adreça per a comunicacions amb el client al detall i un últim de a comunicacions amb empreses:

- xixu.chen@collserolatours.cat
- marc.beramendi@collserolatours.cat
- info@collserolatours.cat
- sales@collserolatours.cat

PROMOCIÓ / COMUNICACIÓ

6.3. Definició dels canals de promoció del producte o servei: televisió, ràdio, premsa, catàlegs...

El principal mitjà de promoció serà **la pàgina web**, i el **comerç electrònic**.

Es preveu utilitzar l'e-mail per presentar-se als tour operadors, i donar a conèixer el producte.

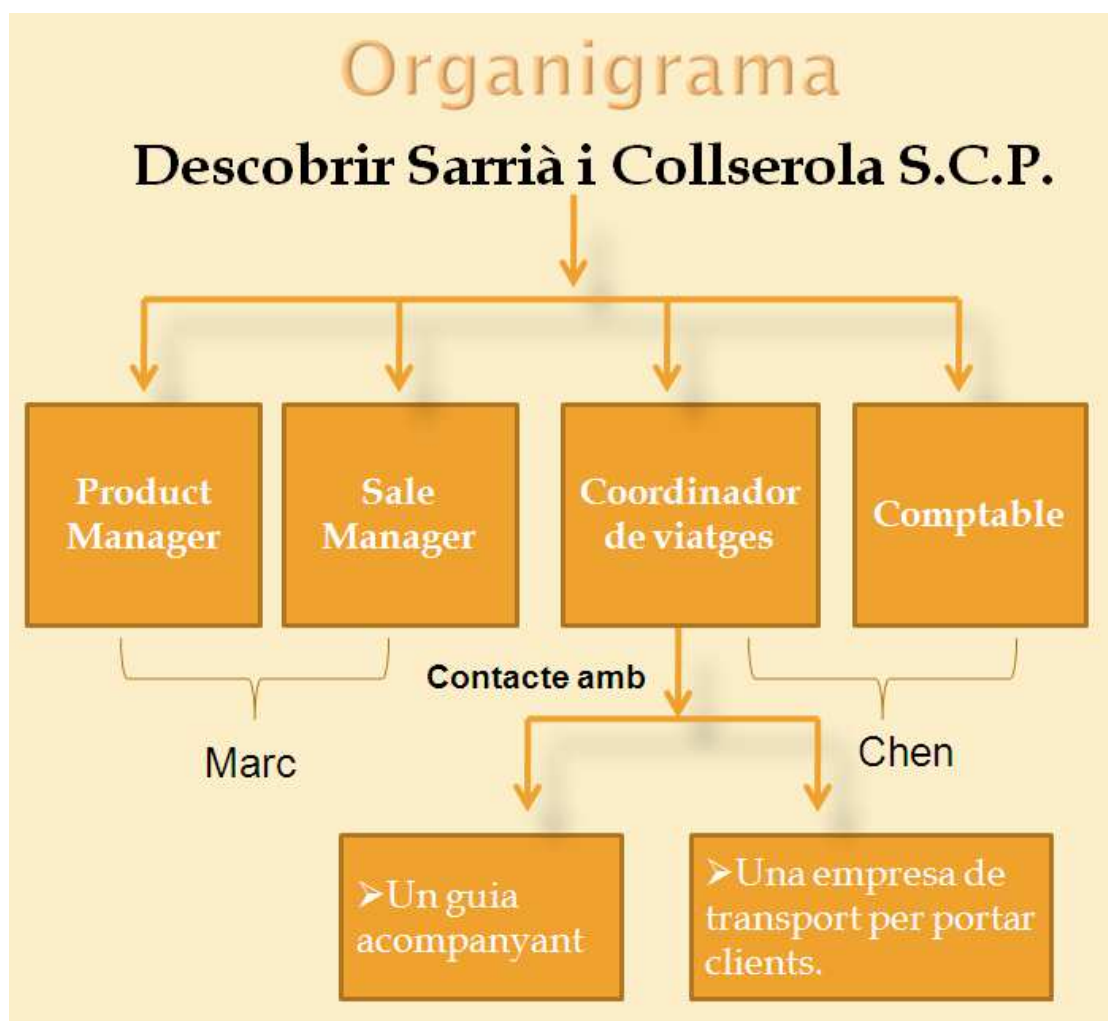
Es preparant 3 tríptics, un para cada línea de producte i un d'informació general de l'empresa. La seva funció serà principalment la publicitària i han de servir per difondre la "Imatge de l'Empresa".

7. PLA D'ORGANITZACIÓ

7.1. Recursos humans necessaris

Inicialment els recursos humans permanents de l'empresa el formaran els associats, evidentment en temporada alta es farà necessari contractar guies. Aquests es contractaran en dues modalitats, mitjançant contracte mercantil si son autònoms i mitjançant contracte d'obra o servei amb alta en el règim general de la seguretat social pels que no ho siguin.

Es preveu el següent organigrama:



1. Product de Manager

Definició del lloc de treball: És el màxim responsable de crear i dissenyar productes turístics i gestionar de productes amb les activitats de màrqueting. Així com crear una ruta per el Parc Collserola i es combina amb una altre ruta per el centre de Barcelona, fer un paquet turístic segons de les necessitats del mercat actual.

Tasques generals:

- Investigar les demandes actuals.
- Analitzar les tendències del mercat actual per definir el nostre client Target potencial. (Segmentació).
- Dissenyar un producte turístic per la nostra empresa.
- Planificar el programa del desenvolupament del producte nostre. (excursió per el Parc i excursió complementària per el voltant).
- Aplicar les estratègies del pla de màrqueting per aconseguir el màxim benefici de l'empresa.
- Definir el màrqueting mix: Preu, Producte, Promoció i Distribució.
- Reforçar la reputació de l'empresa amb l'oferta una bona relació del preu i la qualitat.
- Ampliarà l'oferta o redissenyar els productes que no es venen.

Tasques específiques:

- Divulgar les informacions per els mitjans físics i per Internet:
 - Dissenyar fulletons i catàlegs per vendre el nostre producte.
 - Crear una pàgina web on-line dirigint al nostre Target.
- Coordinar amb coordinador de viatges per realitzar millor feina.
- Adaptar de les necessitats de clients si s'ha de modificar o canviar el producte actual.

Funcions:

- Realització de les tasques principals.
- Planificació del desenvolupament del producte.
- Preparació dels plans estratègics.
- Revaluar per atreure conclusions.

2. Sale Manager

Definició del lloc de treball: És el responsable de comercialitzar el producte o paquet turístic al nostre públic. Gestiona tota la venda dels productes creats i desenvolupar la gestió econòmic-administrativa d'agències de viatge. , aconseguix uns preus competitius.

Tasques i Funcions: Comercialitzar els productes i serveis turístics de l'empresa. Responsable de la revisió i anàlisi dels operacionals mensuals, comparant amb el pressupost actual i amb els de l'any anterior, per exemple.

3. Coordinador

Definició del lloc de treball: És el responsable de preparar el viatge, el recorregut del viatge, determinar el pressupost del viatge.

Tasques i Funcions:

- Dissenyar i organitzar la ruta turística.
- Atenció telefònica amb cortesia.
- Elaboració de materials informatius per la ruta.
- Consultació de les informacions i contactes amb l'agències de viatges.
- Elaborar y operar viatges combinats, i excursions.
- Contactar amb restaurants, empreses de transports i altres empreses relacionades del turisme.
- Seleccionar guies acompanyants adequats per les rutes.
- Elaborar un fitxer o base de dades amb informacions classificades .
- Actualitzar les dades i informacions periòdicament.
- Sol·licitar el menú adequat per els turistes, amb el detall. (La capacitat del restaurant, el preu del menú, begudes incloses o no, la descripció de la característica del restaurant, el procediment de pago, i finalment fer la reserva del restaurant, etc.).
- Reservar el transport necessari durant del viatge (contactes amb alguna empresa de transport).

4. Comptable

Definició del lloc de treball: El comptable controla l'administració de l'empresa, serà el responsable de la tesoreria (pagaments, estats de comptes, etc...

Funcions:

- Realitzar les comptabilitats dels clients assignats.
- Controlar els cobraments i pagaments i seguiment dels comptes.
- Elaborar i presentar les declaracions d'IVA, d'IRPF.
- Supervisar la generació de transferències i entitats bancàries.
- Gestionar la facturació dels clients sota la seva responsabilitat.
- Preparar i disposar de tota la documentació comptable necessària per tal d'obtenir els estats financers.
- Supervisar de l'adequació de la comptabilitat d'ingressos i despeses.

5. Guies acompanyants

Definició del lloc de treball: És el personal que acompanya el grup turístic amb la relació de cara al públic objectiu físicament durant de tota la ruta, qui coordina amb la nostra agència de viatge.

Tasques i funcions:

- Informar precisament dels diversos punts d'interès en la ruta.
- Informar als turistes les informacions pràctiques (de seguretat, de limitacions i prohibicions ..) i altres coneixements que puguin ser interessants pels clients.
- Coordinar amb l'agència sobre l'hora d'inici i termini del tour;
- Tenir el material necessari per la ruta: mapa, materials d'equipatges de senderisme, gorra, etc.
- Mantenir la relació amable amb turistes i solucionar els problemes o incidències provocades.
- Oferir un servei personalitzat sabut els perfils dels grups;
- Controlar el temps límits, realitzar un circuit predeterminat en el parc.
- Coordinar amb el chofer el lloc i l'hora de recollir;
- Controlar la seguretat dels clients;
- Analitzar i atendre les queixes dels clients i els dona solució fins a la completa satisfacció.

8. PLA JURÍDIC-FISCAL

8.1. Forma jurídica

La forma jurídica escollida inicialment és la **SCP**. Els dos socis són treballadors i aportaran a parts iguals el capital inicial (50%).

Nom de l'empresa (provisional): Descobrir Sarrià i Collserola SCP

Adreça: C/ Riu de l'or, 35

Població: Barcelona **CP:** 08034

Telèfon: 93 203 34 70 **Fax:**93 203 34 70 **e-mail:** tourcollserola@hotmail.com

En el moment que es fes necessari un nivell d'inversió en bens immobles que superi els 3.000 Euros o que el volum de facturació es tornés molt elevat s'optaria per transformar la societat a una Societat Limitada (SL).

D'aquesta manera es diferenciarà clarament el patrimoni de la societat i el dels seus socis.

8.2. Tràmits de constitució

Per la constitució de la societat s'han de seguir els següents passos:

- **Comprovar la disponibilitat del nom:** es realitzaran els tràmits a través de la Oficina de Gestió Empresarial (OGE) de la Generalitat de Catalunya.
- **Registrar el nom:** Es registrarà el nom a través de la Oficina de Gestió Empresarial (OGE) de la generalitat de Catalunya.
- **Redacció del contracte d'associació:** Es redactarà el contracte d'associació, on quedarà establerta la aportació de cada soci i les condicions generals de la mateixa.
- **Sol·licitar CIF provisional:** Es sol·licitarà el CIF a les oficines d'hisenda.
- **Es comunicarà l'inici d'activitat:** Quan es produeixi es comunicarà a hisenda l'inici de l'activitat, i el règim d'iva escollit si existeix aquesta possibilitat.
- **Alta dels empresaris en el règim d'autònom de la seguretat:** Durant el mes en que es produeixi l'inici de l'activitat es dinaran d'alta els socis en el

règim d'autònoms o si ja ho estan es comunicarà la condició de socis de la SCP.

A més per fer els passos es sol·licitarà una **firma digital** a nom de l'empresa que permet agilitzar la presentació de declaracions a hisenda i els tràmits amb tresoreria.

Es sol·licitarà accés al **sistema Red** com a empresa en el moment que s'hagi de contractar guies, perquè si be es prioritzarà la contractació de guies autònoms no es descarta contractar-los en plantilla, per estalviar costos.

Si be inicialment no es contempla la organització de viatges combinats, no es descarta quan el volum de negoci sigui important, afiliar-se a **l'Agència Catalana de Viatges** (acav) per tal de poder oferir aquesta mena de viatges.

9. ANNEXES

ANNEX 1. Calendari d'execució

L'execució es farà de manera paulatina per què a més dels terminis que s'han de respectar, s'han de posar a punt diferents instruments, que marcaran el calendari d'execució de la pàgina web.

	Setembre 2014	Octubre 2014	Novembre 2014	Desembre 2014
Disponibilitat del nom				
Registrar el nom				
Contracte d'associació				
Disseny Pàgina Web				
CIF provisional				
Lloguer del Local				
Comunicació inici activitat				
Alta autònoms				
Firma digital i alta sistema Red				
Agencia Catalana de Viatges (ACAV)				

Data Prevista d'inici d'activitat: **01/12/2014**

Data Alternativa d'inici d'activitat: **01/05/2015**

ANNEX 2. Anàlisi DAFO del projecte empresarial

FACTORS INTERNS DE LA EMPRESA	FACTORS EXTERNS A LA EMPRESA
<p>DEBILITATS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Som personals que acabem del nostre estudi sense suficients experiències ni contactes professionals. - La ubicació de l'empresa que no està al centre de la ciutat, sinó que en el barri de Sarrià. 	<p>AMENAÇES</p> <ul style="list-style-type: none"> - La crisi que afecta al mercat. - El nostre producte enfrontarà el perill de ser copiat per altres empreses.
<p>FORTALESES</p> <p>Som joves i molt motivats per afrontar els problemes, i amb moltes ganes d'aprendre noves tecnologies.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Producte innovador: <ul style="list-style-type: none"> - Utilitzant tecnologies i guiatges virtuals; - Evitant la massificació del turisme de Barcelona. - El producte no té estacionalitat. - Varies rutes per buscar repetició dels nostres clients. <p>Per personalitzar les rutes ideals segons del gust de clients</p>	<p>OPORTUNITATS</p> <p>No té competència en aquest barri de moment.</p> <p>Target de clients escolar durant tot el any per el Parc Collserola.</p> <p>Avui en día hi ha més gent que li agradaria a fer senderisme a aire lliure per ciudar la seva salut.</p>

ANNEX 3. PLA ECONÒMIC I FINANCER:

En primer lloc establirem les inversions necessàries i imprescindibles sense les quals no es pot iniciar l'activitat. Posteriorment establirem com finançarem aquestes inversions i quin plans hi haurà per les inversions següents.


Veure Fitxers Annexos:

01. Plan_de_viabilidad.xls

01. punto_muerto2.xlsx

Documents de pagament i cobrament

La factura:

									
Sarrià Guides Collserola Tours									
EMPRESA: Descobrir Sarrià i Collserola SCP	DATES DEL CLIENT:								
ADREÇA: C/ Riu de l'or, 35, 08034, Barcelona	NOM:								
NIF: J-xxxxxxx	COGNOM:								
TEL: 93 203 34 70	ADREÇA:								
MAIL: tourcollserola@hotmail.com	NIE:								
	MÓVIL:								
Nº DE FACTURA:									
DATA:									
REFERÈNCIA DEL GRUP: 2014-xxxx									
SERVEIS PRESTATS CONCRETES: SERVEIS DE xxxx									
<table border="1"><thead><tr><th>Unitats</th><th>Descripció</th><th>Preu Unitat</th><th>Total</th></tr></thead><tbody><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></tbody></table>	Unitats	Descripció	Preu Unitat	Total					
Unitats	Descripció	Preu Unitat	Total						
BRUT:	€								
% IVA:	€								
IMPORT IVA:	€								
%IRPF:	€								
NET:	€								