

BELDISIÓ

ON L'AMOR I LA CULTURA
S'UNEIXEN



PROMOTORA	Marina De Smedt Rodríguez
TUTOR/A:	Isabel Pérez del Río
INSTITUT:	Institut Cap Norfeu (Roses)

RESUM

BELDISIÓ és una empresa innovadora creada per quatre sòcies d'origen àrab i espanyol, amb la missió de fusionar les cultures nupcials d'ambdós orígens a través de vestits de nuvi i núvia. L'empresa, situada a Barcelona, ofereix serveis de venda i lloguer de vestits personalitzats amb estils àrabs (caftans, takchites, jabadors) i espanyols, adreçats a parelles multiculturals que desitgen una experiència única i significativa pel seu gran dia. El projecte destaca per la seva aposta per la sostenibilitat, l'atenció personalitzada al client i l'ús estratègic de màrqueting digital i col·laboracions amb influencers. Amb un pla empresarial complet, una estructura organitzativa sòlida i una proposta de valor culturalment diferenciada, BELDISIÓ es posiciona com un referent potencial al mercat nupcial de Barcelona amb un gran potencial per destacar al mercat nupcial gràcies al seu enfocament cultural únic i la seva ubicació estratègica.

INDEX:

1.Idea de negoci	2
1.1. Descripció de la idea	2
1.2. Imatge Corporativa	4
1.3. Ubicació	6
1.4. Pla del Local	8
2.Socis i promotors:	12
3.Pla de màrqueting:	18
3.1. Anàlisi de l'entorn.	18
3.2. Determinació del públic objectiu:	21
3.3. Anàlisi de la competència:	26
3.4. Responsabilitat Social Corporativa:	28
3.5. Anàlisi DAFO i propostes de canvi	29
4.Pla de màrqueting	31
5.1 Accions de màrqueting	31
5.2 Pressupost De Màrqueting	40
5.Pla de producció i d'operacions.	41
5.3 Productes i serveis oferts.	41
5.4 Tarifes de l'empresa.	53
5.5 Envasos o forma de presentació del producte o servei.	55
5.4.Pla D'Inversió Inicial.	56
6.Organització Interna De L'Empresa	58
6.1. Forma jurídica	58
6.2. Creació D'empresa	59
6.3. Organigrama de l'empresa	63
7. Pla Econòmic I Financer	65
7.1 Inversió inicial i fonts de finançament.	65
7.2.Pla econòmic i financer	67
8.Conclusions Finals	71

1. Idea de negoci

1.1. Descripció de la idea

Nosaltres som BELDISIÓ, una empresa de societat limitada composta per 4 sòcies d'origen diferent àrab i espanyol (Wiam Afia, Maria Sagué, Marina De Smedt, Douae Sallama), amb ganes de posar en marxa la nostra idea de negoci “vestits de nuvis de cultura àrab i espanyola” per a les persones que es volen casar. Aprofitant que partim de dos orígens diferents volem provar de fusionar les diferents cultures ja que pensem que és interessant compartir gustos i tradicions amb temàtica de vestimenta.

Per una part hi ha els vestits del Marroc tradicionals com el caftan, la takchita, jabador. I per altra part els vestits d'Espanya el vestit blanc i els vestits per el nuvi. Aquest pla va dirigit a un segment en concret als nuvis.

Sobretot volem lloguer vestits i alhora vendre vestits i fabricar-los de la mida dels clients. Tindrem vestits de mostra els quals es podran provar els nostres clients i després apart amb la informació necessària enviarem a fabricar el vestit al gust i a les mides del client.

Creiem que funcionarà perquè els casaments son quotidians, i segons la informació a Espanya hi ha una xifra molt elevada de matrimonis.

Considerem que l'idea de posar-se un vestit de novia o nuvi es un somni o en altres paraules un desig que molts poden tenir, ja que es un dia molt especial, una nova etapa amb la persona que estimes. Per tant, volem dur a terme aquest servei per ajudar i satisfer les necessitats dels nuvis. Volem que els nuvis trobin la vestimenta ideal en el seu dia especial en la nostra empresa. A si mateix volem brindar una atenció al client personal per al clients per tal d'assolir aquest objectiu.

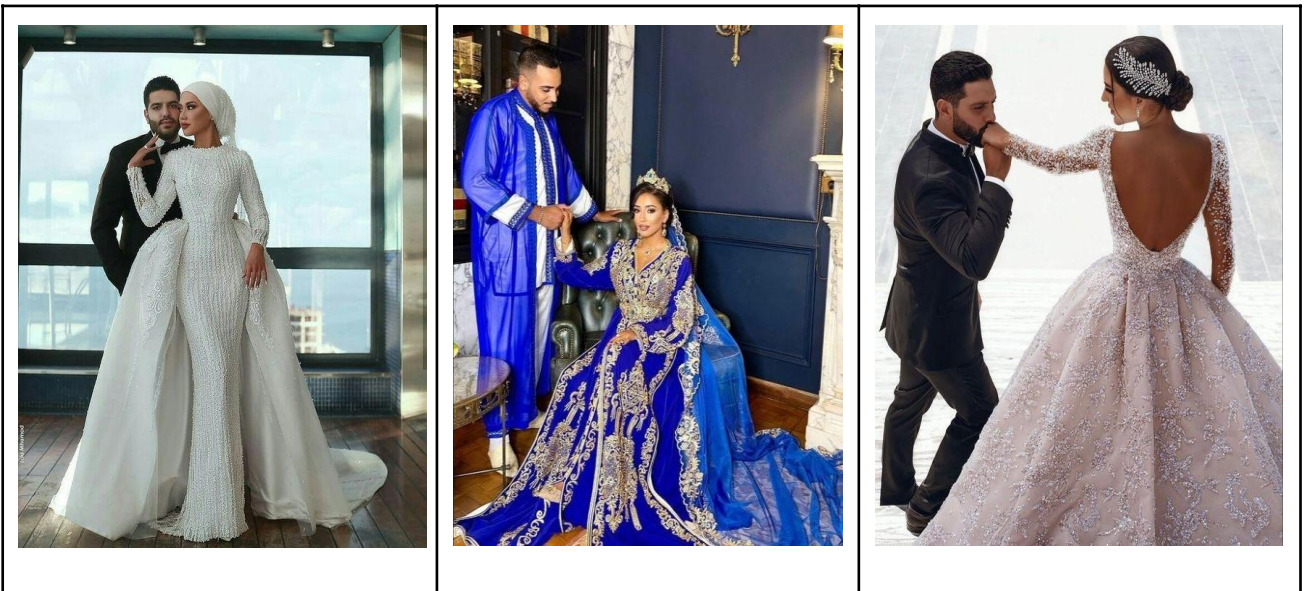
Respecte als proveïdors ens agradaria relacionar-nos amb alguns del Marroc i alguns d'Espanya. A més la sostenibilitat també és una prioritat per a nosaltres, per tant utilitzarem materials reciclables com els cartrons de

l'embalatge i les teles cotó orgànic, lli o llana, o amb materials reciclats, com polièster reciclat.

En relació amb la competència abans d'iniciar en marxa l'idea hem investigat, de manera que hem trobat que a Espanya no hi ha cap empresa de vestits de casament en la que fusionen dues cultures completament diferents.

Com a innovació, ens agradaria més endavant poder introduir el servei de la "Henna" molt tradicional en la cultura marroquí en els casaments. I també volem oferir un altre servei que consisteix en elaborar pastissos típics del Marroc.

L'empresa desenvoluparà diverses activitats; la venda i el lloguer dels vestits i complements, atenció al client personal, màrqueting i promoció , gestió d'inventari, col·laboracions, esdeveniments, trunk shows, assessoria d'estils, fidelització amb els clients i proveïdors i altres activitats.



1.2. Imatge Corporativa

El nom que hem escollit a la nostra empresa és BELDISIÓ, precisament basat en la combinació de dos paraules de les dos llengües ; beldi (tradicional, en marroquí) i isió (que prové de fusió). Beldisio es el que passa quan tradicions marroquines i espanyoles s'ajunten i fusionen vestits que porten el dia més especial de les seves vides. Suggereix un enfocament en la integració d'estils, cultures i elements estètics de les dues herències, creant així peces úniques. A més, el terme evoca una sensació de modernitat i diversitat, cosa que pot atraure parelles que busquen alguna cosa diferent i especial pe el seu gran dia.



LOGOTIP

Són dos anells que representen el matrimoni i alhora la fusió de les dos cultures. Hem escollit el color negre i blanc ja que son els colors inicials a l'hora d'escollir quin vestit portar en el teu casament.

On l'amor i la cultura s'uneixen, aquest és el nostre eslògan ja que evoca una connexió profunda entre el significat emocional dels casaments i les arrels culturals. Ànima representa l'essència i l'amor que uneix les parelles, mentre que Tradició ressalta l'herència i els estils únics dels casaments àrabs i espanyols. Junts, transmeten la idea que cada vestit explica una història, fusionant allò modern amb allò clàssic i celebrant la diversitat cultural en l'àmbit nupcial.

Certificació negativa de nom de l'empresa:

Introduïm 5 noms diferents per a l'empresa, per saber si el nom de l'empresa ja existeix en una altre societat. Presentem la sol·licitud amb les nostres dades i esperem una resposta del Registre Mercantil que tarda aproximadament entre 3 dies, d'aquesta manera podrem aconseguir la certificació negativa de nom de l'empresa.

FINALIDAD Y BENEFICIARIO DE LA CERTIFICACIÓN

Seleccione la **FINALIDAD** de la certificación:

☒ **CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD**

☐ **CAMBIO DE DENOMINACIÓN**

Indique el **BENEFICIARIO** de la certificación:

Douae Sallamaa

 Normas sobre el beneficiario de una certificación:

Si su solicitud es para la **CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD** indique como **BENEFICIARIO** el nombre y apellidos o razón social de uno de los socios fundadores.

Si su solicitud es para el **CAMBIO DE DENOMINACIÓN O ADAPTACIÓN DE SOCIEDADES** indique como **BENEFICIARIO** la razón social actual de la sociedad.

Si su solicitud es para la constitución de una sociedad que se **TRASLADA DE DOMICILIO DESDE EL EXTRANJERO** indique como **BENEFICIARIO** la razón social de la sociedad EXTRANJERA.

DENOMINACIONES Y FORMA SOCIAL

Escriba hasta cinco opciones, en orden de preferencia y sin la forma social.

 Por favor, **no incluya la forma social en las opciones de denominación**, deberá indicarlo en el campo destinado a **Forma Social**.

1ª Denominación Social: BELDISIO

2ª Denominación Social: BELDI

3ª Denominación Social: FUSIO

4ª Denominación Social: TRADICIONS

5ª Denominación Social: CULTURES I TRADICIONS

Seleccione del desplegable la forma social.

Forma Social: Sociedad Limitada

1.3. Ubicació

La ubicació del nostre local es trobarà a Barcelona 08005 Carrer de Llull, 62 Sant Martí. El lloguer del local que hem triat ens costa una inversió inicial de 2500€ en la fiança més el lloguer mensual de 5000 i la reforma apart. És una decisió estratègica per diverses raons que fan que aquesta ciutat sigui un lloc ideal per emprendre un negoci.

El mercat nupcial està en creixement a Barcelona, ja que és una de les ciutats més visitades d'Europa, i el seu atractiu com a destinació per a casaments ha augmentat considerablement els darrers anys. La diversitat cultural és un factor molt a favor pel nostre negoci, ja que fusionem dues cultures per oferir una gran varietat d'estils de vestits per tots els gustos i adaptat a les diferents cultures. La ciutat ens ofereix nombroses fires i esdeveniments relacionats amb el sector nupcial i això ens vindran moltes oportunitats per fer-nos conèixer entre la gent, promocionar el negoci i estar al corrent de les últimes tendències.

També tenim en compte que Barcelona compta amb una gran quantitat de professionals i proveïdors del sector, des de dissenyadors fins a floristes i organitzadors de casaments. Això facilita establir aliances estratègiques que poden ser molt favorables per a atraure més clients.

Tanmateix, la vellesa de Barcelona fa que sigui molt atractiva per moltes parelles a l'hora de casar-se i això ens és molt favorable per ajudar-los a trobar aquell vestit per al dia més especial de la seva vida. Barcelona és una ciutat acollidora això fa que més el nostre servei personalitzat o l'atenció al detall per a cada núvia se sentin com a casa amb nosaltres. Sobretot tenim en compte que Barcelona és un centre de moda emergent, amb un enfocament a la sostenibilitat i la innovació. Això ens permet diferenciar-nos amb propostes úniques i responsables, alineades amb les tendències actuals.

No obstant, tenim en compte que la zona on estem ubicats no tenim negocis similars als nostres això vol dir que no tenim competència, és una zona amb aparcaments propers cosa bastant favorable per al nostre negoci.

Aquests són alguns dels avantatges i inconvenients que te muntar el nostre negoci a Barcelona:

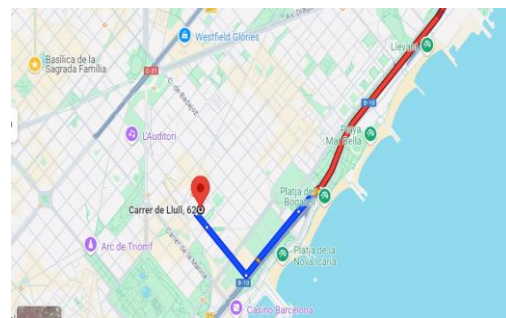
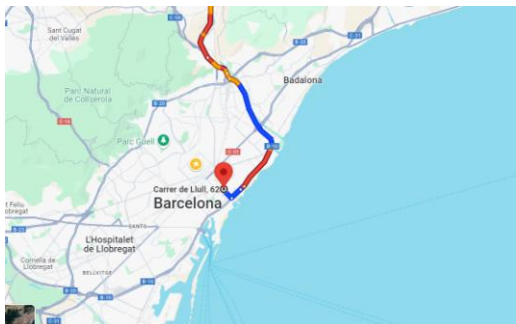
Avantatges:

- Molts casaments se celebren a Barcelona, cosa que fa que hi hagi una alta demanda de vestits de núvia en aquesta ciutat.
- La diversitat cultural enriqueix l'oferta d'estils i dissenys i atrau una varietat de clients.
- Oportunitats: La ciutat ofereix moltes oportunitats per assistir a esdeveniments i fires del sector nupcial, cosa que facilita la connexió amb proveïdors i altres professionals.
- Moltes parelles estrangeres trien Barcelona per casar-se, cosa que augmenta el mercat potencial al sector turístic.
- Aliances: Hi ha diferents possibilitats per treballar en conjunt amb altres proveïdors de casaments, com ara fotògrafs, floristes i organitzadors d'esdeveniments.

Els inconvenients poden sorgir quan es presenten dificultats o problemes que obstaculitzen un procés o situació.

- Alta demanda també implica una forta competència, amb moltes botigues i dissenyadors establerts.
- Els alts costos a Barcelona, tant al lloguer com a les despeses de funcionament, poden impactar en la rendibilitat.
- La demanda de casaments pot ser estacional, amb mesos de més demanda que podrien causar variacions en els ingressos.

Obrir una botiga de vestits de núvia a Barcelona pot ser una oportunitat excel·lent, encara que també comporta reptes que és important tenir en compte.



1.4. Pla del Local

El terreny del local te un total de 1087m² dels quals el local n’ocupa un total de 1054m².

DATOS DESCRIPTIVOS DEL INMUEBLE

Referencia catastral

2630702DF3823B0001GB

Localización

CL LLULL 62
08005 BARCELONA (BARCELONA)

Clase

Urbano

Uso principal

Industrial

Superficie construida

1.087 m²

Año construcción

1980

PARCELA CATASTRAL

Parcela construida sin división horizontal

Localización

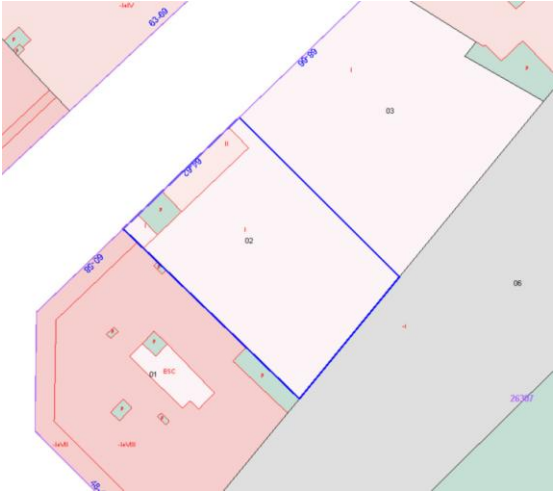
CL LLULL 62
BARCELONA (BARCELONA)

Superficie gráfica

1.054 m²

CONSTRUCCIÓN

Uso principal	Escala	Planta	Puerta	Superficie m ²	Tipo Reforma	Fecha Reforma
OFICINA	0	01	70			
OFICINA	01		70			
OFICINA	0	02	26			
INDUSTRIAL	0	03	921			



VICEPRESIDENCIA
PRIMERA DEL GOBIERNO

MINISTERIO
DE HACIENDA

SECRETARIA DE ESTADO
DE HACIENDA

DIRECCIÓN GENERAL
DEL CATASTRO

CONSULTA DESCRIPTIVA Y GRÁFICA
DE DATOS CATASTRALES DE BIEN INMUEBLE

Referencia catastral: 2630702DF3823B0001GB

DATOS DESCRIPTIVOS DEL INMUEBLE

Localización:

CL LLULL 62
08005 BARCELONA [BARCELONA]

Clase:

URBANO

Uso principal:

Industrial

Superficie construida:

1.087 m2

Año construcción:

1980

CONSTRUCCIÓN

Destino	Escala/Planta/Puerta	Superficie m ²
OFICINA	/0/01	70
OFICINA	/01/	70
OFICINA	/0/02	26
INDUSTRIAL	/0/03	921

PARCELA

Superficie gráfica: 1.054 m2

Participación del inmueble: 100,00 %

Tipo: Parcela construida sin división horizontal



El nostre local el dividirem en 3 zones, la zona de recepció, la zona de provadors i la zona d'exposició dels productes.

Degut a aquestes divisions caldria realitzar una sèrie de reformes, que tindren un altre cost.

L'idea principal seria crear 12 habitacions noves; 4 de les habitacions s'utilitzaran com a provadors per a les núvies en les quals es podran provar els vestits amb intimitat, 4 habitacions més en què estaran les famílies i amigues en què podran veure a la núvia amb el vestit. També un magatzem per als treballadors per a guardar les seves pertinences amb un servei privat per als treballadors i un servei per als clients.



Una de les estratègies es posar una vidriera de manera que es pugui observar des de l'exterior. També canviarem la porta per una porta giratòria, això suposaria modificar la façana del local, ja que s'hauria de modificar la localització de la porta i crear un espai en la paret per a la vidriera.

En entrar en la botiga ens trobaríem la zona central en la qual hi ha una petita recepció, la zona d'exposició dels vestits, un passadís que arriba a la zona de provadors i un servei per als clients.

En la recepció es troba un petit despatx per als treballadors amb un mirall de paret i una porta que arriba al magatzem.

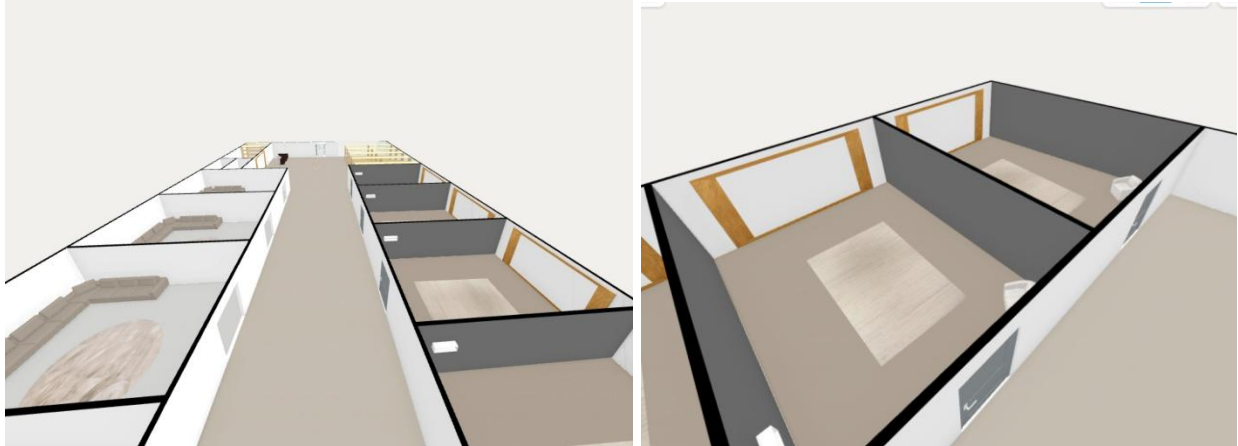
En aquest magatzem hi haurà un lloc per a emmagatzematge, un petit espai per als treballadors amb un estant per a les seves coses personals i un servei privat per a ells.



La zona central disposarà d'un petit aparador amb una mostra d'algun dels nostres vestits que els clients podran veure des de l'exterior. També disposarà dels nostres vestits que estaran col·locats en uns penjadors subjectes al sostre (en la imatge de la distribució del local es veuen unes estanteries, però en realitat es tractaria de penjadors, ja que els vestits no poden estar plegats).



En arribar al passadís es dividirà en dues zones amb un total de 8 habitacions, en 4 d'aquestes habitacions es trobaran els provadors de les núvies on hi haurà un mirall de paret, un penjador per als vestits que es volguessin provar, un seient i un petit estant per a guardar les seves pertinences.



Les últimes habitacions s'utilitzarien perquè les núvies ensenyin els seus vestits als seus acompanyants, aquesta disposarà d'un sofà per als acompanyants, una plataforma per a les núvies per a estar més elevades ensenyant el vestit i un mirall de paret perquè puguin tenir una major visió.



2. Socis i promotors:

Hem escollit aquest tema de negoci per el fet de que en agrada la idea de les combinacions entre vestits, bodes i cultures. Creiem que es un tema innovador i molt interessant.

Douae, Maria, Marina i Wiam som l'equip que forma aquest negoci en el qual formem aquesta moderna Societat Limitada.

Dona emprenedora 1:

DOUAE SALLAMA:

Soc una promotora que s'encarregarà de la gestió de les vendes, ja que posseeix les habilitats necessàries; comunicació amb els clients , empatia, persuasió, adaptabilitat, soc resolutiva, responsable i organitzada. La meva feina consisteix en contactar amb els clients, oferir solucions a qualsevol problema, controlar els processos i la documentació de pagament i cobrament i negociar preus. També, dispo de experiència en el mon laboral com assistent de treball i com a dependent, la qual cosa ja posa en pràctica els seus coneixements.

Dona emprenedora 2:

MARIA SAGUÉ:

Es una persona proactiva, que intenta anticipar-se als problemes i necessitats per trobar soluciones abans que sorgeixin inconvenients. Per a mi l'organització és fonamental i es gestionar de forma eficient el temps i els recursos. Soc molt comunicativa per expressar idees amb claredat i escoltar les d'altres. A més, soc molt analítica, capaç d'interpretar dades i processos para identificar àrees de millora i prendre decisions informades. Intento ser adaptable, ja que és fonamental per poder enfrontar canvis inesperats, mantenint la tranquil·litat i essent eficaç. També soc resolutiva i estic atenta als detalls per evitar errors en la planificació de tasques logístiques.

Dona emprenedora 3:

MARINA DE SMEDT:

Soc una persona emprenedora i ordenada al camp del màrqueting i crec que els meus punts forts son realment valuosos. La meva creativitat permet desenvolupar idees innovadores, a més em sento molt còmoda analitzant dades fent punts fort i febles de les situacions, cosa que m'ajuda a prendre decisions informades i optimitzar els resultats. M'esforço per aprendre moltes més coses dia a dia, informant-me de les novetats del mercat, el qual em permet ajustar les meves estratègies segons les preferències dels consumidors. El meu enfocament en resultats em converteixen en una professional efectiva al competitiu món del màrqueting.

Dona emprenedora 4:

WIAM AFIA:

Com promotora d'atenció al client m'encarrego d'assessorar a les clientes, guiar-les a l'elecció del seu vestit ideal i assegurar-me que tinguin una experiència memorable i satisfactòria. Això inclou escoltar les vostres preferències, mostrar opcions i programar cites. També tinc bones habilitats de comunicació, molta atenció en els petits detalls, que em facilita molt més a l'hora de transmetre missatges de marca de manera efectiva i connectar amb diferents audiències. El meu objectiu és ajudar cada client a trobar el vestit dels seus somnis, brindant un servei excepcional i un ambient acollidor.



Contacte

23wiam.afia@inscapnorfeu.cat

www.beldisió.es

610651726

Habilitats

Disseny Gràfic

Disseny UX

Disseny UI

Treball en equip

Analítica

Creativa

Lideratge

Idiomas

Castellà 100%

Anglès 70%

Català 100%

Francès 100%

Wiam Afia

PROMOTORA D'ATENCIÓ AL CLIENT

Sobre mí

Sóc una professional apassionada pel servei al client, amb experiència en atenció i promoció de productes. Em destaco per la meua comunicació efectiva i la meua capacitat per resoldre problemes de manera ràpida. M'adapto fàcilment a diferents entorns i sempre busco millorar l'experiència del client.

Experiencia

Assessora de vendes a boutique de novias

SEDKA NOVIAS 2021 - 2023

Vaig ajudar més de 150 núvies a trobar el seu vestit ideal, brindant assessorament personalitzat sobre estils, teixits i complements. Vaig aconseguir un 95% de satisfacció en enquestes de clients.

Encarregada d'atenció al client a la botiga nupcial

LA COUTURE 2019 - 2021

Manejava consultes i queixes, resolent problemes d'ajustos i terminis de lliurament, aconseguint mantenir una alta taxa de retenció de clientes.

Maneig d'inventari en botiga

LENA I LENA 2017 - 2019

Vaig supervisar la recepció i organització de nous vestits i accessoris, assegurant que tots els productes estiguessin correctament etiquetats i presentats.

Formació

(2022-2024) Curs d'atenció al client

EDUTIN ACADEMY

(2020-2022) Grau de diseny de moda

IED

(2018-2020) Administració cycle superior

INS CAP NORFEU

(2016-2018) Márketing cycle mitjà

CEE



Contacto

23maria.sague@inscapnorfeu.cat

www.beldisiò.es

658-542-526

Habilitats

Diseño Gráfico

Diseño UX

Diseño UI

Trabajo en Equipo

Analítica

Creativa

Liderazgo

Javascript

Idiomes

Castellà 100%

Anglès 70%

Català 100%

Maria Sague

PROMOTORA DE LOGÍSTICA I ORGANITZACIÓ

Sobre mi

Soc una persona que intenta estar sempre un pas endavant i trobar solucions abans que els problemes es presentin. Per mi la comunicació és essencial per expressar idees de forma clara, escoltar els altres i col·laborar eficaçment en equips. També soc adaptable per poder enfrontar imprevistos amb tranquil·litat i eficàcia. A part soc capaç de resoldre problemes de manera ràpida i eficient.

Experiència

Manager del Departament de Logística

Barcelona 2018-2020

Gestionar tota la xarxa d'aprovisionament i enviaments de l'empresa

Promotora de organització de Amazon

Vilamallà 2020-2023

Gestió de la organització interna de l'empresa i de la seva logística

Promotora de Lógistica i organitzacio de Fusió

Barcelona 2023-Actual

Gestió de la organització interna de l'empresa i de la seva logística

Formació

(2012-2015) Máster en lógistica empresarial

Barcelona

Estudi de la logística de les empreses

(2015-2017) Grau de direcció i gestió d'empreses

Madrid

Estudi de direcció i gestió d'empreses



Contacte

23douae.sallama@inscapn
orfeu.cat

www.beldisió.es

653 890 834

Habilitats

Dots de comunicació i
negociació

Resolució de problemes
comercials i pren decisions

Capacitat per analitzar
els resultats financers

Interacció amb clientes

Gestió dels terminis de
producció

Finances o pressupostos

Idiomes

Castellà 100%

Català 100%

Anglès 80%

Francès 80%

Àrab 100%

Douâe Sallama

PROMOTORA DE VENDES

Perfil Professional

Assistent de vendes motivada i disposada a oferir una atenció al client de primera classe. Organitzada, orientada al detall i amb iniciativa pròpia. Enfocada a augmentar les vendes oferint als clients amabilitat, consideració i suport. Diversos anys d'experiència al sector amb gran èxit professional en entorns detallistes.

Experiència

Assistent de Venda, de El Corte Inglés

Girona 2020-2023

- Responia qualsevol pregunta sobre inventari, vendes i promocions.
- Ajudó amb els expositors i va oferir idees per augmentar el atractiu dels productes.
- Oferia informació i suggeriments als clients segons els seus necessitats i preferències.

Depedenta, Zara

Figueres 2017 - 2019

- Registrava i processava totes les comandes de regal de forma organitzada i amb atenció.
- Gestionava els aparadors i els canviava per a cada temporada.
- Enviava els butlletins mensuals informant sobre els esdeveniments i promocions de la botiga.
- Oferia una atenció al client personalitzada

Formació

(2021-2023) CFGS Activitats Comercials

Institut Santa Eugènia, Girona

Estudi de les vendes, màrqueting, comerç electrònic, aplicacions informàtiques comercials, gestió de clients, operacions comercial

(2018-2020) CFGS Administració i Finances

Institut Cap Norfeu, Roses

Estudi de la comptabilitat, tresoreria, finances, màrqueting i recursos humans per formar gestors financers.



Contacte

05marina.desmedt@inscapnorfeu.cat

www.beldisió.es

608200000

Habilitats

Coneixement digital

Anàlisis de dades

Comunicació

Adaptació

Planificada

Coneixements de logística

Atenció al detall

Treball en equip

Idiomes

Castellà 100%

Anglès 90%

Francès 90%

Català 100%

Marina De Smedt Rodriguez

PROMOTORA DE MARKETING

Sobre mi

Soc una professional del marketing des de fa cinc anys i amb aquests anys d'experiència he profunditzat en la totalitat dels seus camps. Tant en promocionar i comercialitzar nous productes com en la creació de noves idees que puguin ajudar en el desenvolupament de l'empresa. M'especialitzo en l'anàlisi dels punts forts i febles tant de l'empresa i els seus productes per a aconseguir la màxima rendibilitat d'aquest.

Experiència

Manager del Departamento de Marketing

Borcelle Agency 2021 - 2024

Vaig portar l'equip de marketing d'una seu central a París que dirigia les sucursals

Creació de webs

Borcelle Agency 2019 - 2021

Creació de webs per a diferents empreses de venda de vestits de núvia

Assistent de màrqueting

Borcelle Agency 2017 - 2019

Assistent en el desenvolupament de les xarxes socials

Formació

(2018-2022) Grau de màrqueting i publicitat

Estudi del comportament dels usuaris per a la millor promoció de productes

(2014-2018) CFGS màrqueting i publicitat

Estudi del comportament dels usuaris per a la millor promoció de productes

3. Pla de màrqueting:

3.1. Anàlisi de l'entorn.

Els factors que poden afectar la nostra botiga de vestits de boda àrabs i espanyols inclouen, en primer lloc l'economia i el poder adquisitiu de la població, que influeixen directament en la demanda i en els costos dels productes. També són rellevants les tendències de moda i les preferències culturals i religioses, que poden modificar l'interès pels vestits tradicionals.

A nivell demogràfic, aspectes com l'edat i la diversitat de la població determinen el mercat potencial. La tecnologia, amb el comerç electrònic i noves eines de disseny, facilita la venda i producció de vestits. Les normatives legals i la protecció de dissenys són factors essencials per a la seguretat del negoci, mentre que la sostenibilitat pot ser un element diferenciador que capti clients. Finalment, la situació política pot influir en la composició de la clientela.

Macroentorn:

a) Factors econòmics:

La situació econòmica general, incloent-hi el creixement del mercat nupcial, la capacitat de despesa dels clients i el poder adquisitiu. El preu de les matèries primeres, especialment els teixits d'alta qualitat, que són fonamentals en la moda nupcial. Fluctuacions de la moneda (si es treballa amb materials o col·leccions importades).

b) Factors socioculturals:

L'auge de la diversitat cultural a Espanya, amb un augment de parelles multiculturals i de matrimonis amb influències àrabs és la moda d'avui en dia, això ens posiciona el nostre negoci en lo més alt. La tendència de personalització en els vestits de núvia per adaptar-los a la cultura, religió i estil personal. L'acceptació i interès creixent per vestits de núvia que integren elements tradicionals espanyols (com l'encaix i les siluetes clàssiques) i estètica àrab (amb brodats, túnica, caftà).

c) Factors Legals:

Regulacions sobre el comerç ens poden afectar no directament, l'etiquetatge de teixits i materials es poden regular en marxa de les decisions que prenguin les

nostres futures núvies. Els drets del consumidor i les polítiques de devolució en moda nupcial ens afecten més directament ja que un cop dissenyat un vestit, no ser venut per a altre persona, per gustos diferents. Normatives sobre seguretat laboral i protecció de dades, especialment si la botiga recull informació personal de les clientes.

d) Factors Tecnològics:

La digitalització del negoci amb la creació de pàgines web ens ajuda a fer-nos veure al món exterior, botigues en línia i l'ús de les xarxes socials per promocionar els vestits. La influència del màrqueting digital, tant per a la captació de clients com per a la publicitat de la col·lecció a través d'Instagram, Pinterest o TikTok. Innovacions en disseny i confecció, com ara l'ús de tecnologies 3D per a la personalització de vestits.

e) Factors Polítics:

Política fiscal, que afecta l'IVA i altres impostos aplicables als vestits de luxe. Les relacions comercials entre Espanya i països amb una gran població àrab o hispana, cosa que pot facilitar l'exportació o importar teixits i complements exclusius a altres parts del món com Turquia, Marroc, Àsia,...

Microentorn:

a) Clients:

Les clientes principals són núvies que busquen vestits d'estil espanyol o àrab i que desitgen personalitzar el vestit segons les seves tradicions culturals o preferències estètiques. Pot incloure tant clientes locals com internacionals que vulguin adquirir un vestit únic que reflecteix les seves arrels culturals o gustos personals.

b) Competència:

Altres botigues de vestits de núvia a la zona, especialment aquelles que ofereixen personalització o estils ètnies. Marques de moda nupcial que venen en línia, oferint vestits a preus competitius. Altres establiments especialitzats en vestits de núvia d'estil ètnie o que permeten personalitzacions. Més conegudes a la comunitat marroquí les Zianats són les que s'encarreguen en fer, buscar i

dissenyar els vestits que hi portarà la núvia en la seva boda, també s'encarreguen del maquillatge i pentinat.

c) Proveïdors:

Proveïdors de teixits i materials d'alta qualitat els contractarem de diferents llocs com hem comentat en l'apartat dels factors polítics, especialment aquells que ofereixin encaixes espanyols brodats àrabs i teles delicades com la seda, el tul o el xito. També farem col·laboracions amb dissenyadors i tallers que puguin oferir la flexibilitat per crear peces personalitzades amb detalls tradicionals o culturals.

d) Intermediaris:

Plataformes de comerç electrònic o Marketplace que poden ampliar l'abast de la botiga més enllà del punt de venda físic. Influencers o ambaixadors de marca que poden ajudar a promocionar els vestits i arribar a una audiència més àmplia.

e) Públic i relacions públiques:

La botiga pot treballar la seva imatge de marca a través de col·laboracions amb fotògrafs, estilistes i bloggers de moda nupcial, especialment a les xarxes socials. Participació en esdeveniments nupcials locals, fires o desfilades de moda on es mostrin vestits amb influències culturals.

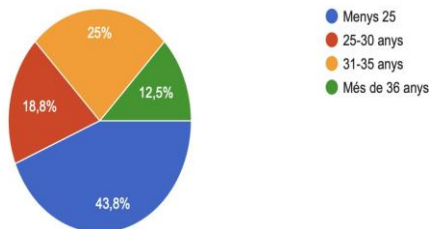
3.2. Determinació del públic objectiu:

El nostre públic objectiu són principalment els nuvis/es que volen casar-se, homes i dones que estiguin plantejant el seu casament. Volem oferir els nostres productes i serveis a les nuvis de manera que puguin lluir espectacular en un dels dies més importants per de les seves vides.

Per apropar-nos més a possibles futurs nuvis hem decidit realitzar una [enquesta](#) ja que ens interessa conèixer les opinions i preferències per poder millorar els nostres productes i serveis. Com a resultat, cada resposta és molt valuosa per a nosaltres i ens ajudarà a crear una experiència única per a tots els nostres clients.

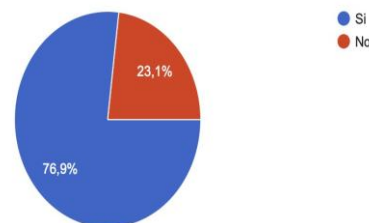
Edat

64 respostes



Actualment estàs compromès o planificant un casament o coneixes algú que es casarà?

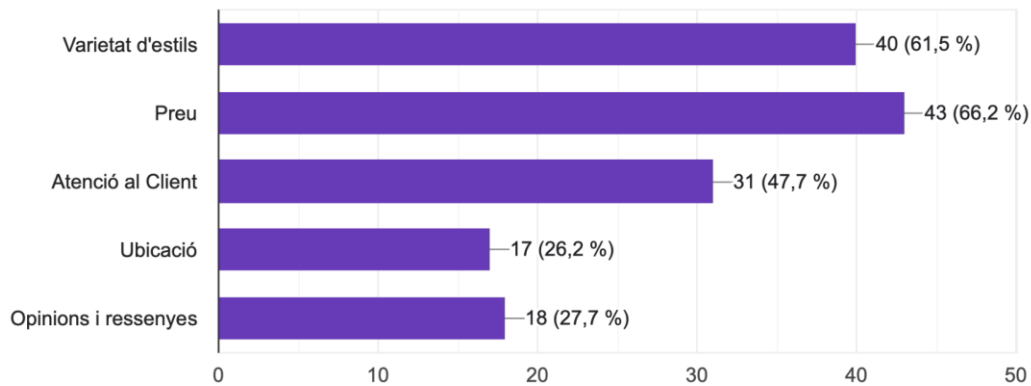
65 respostes



Segons la informació de les preguntes realitzades hem aconseguit varies respostes, en enquesta es troben entre menys de 25 anys fins als 35 anys de gènere masculí, femení, no binari i s'absté. Gran part dels participants o bé estan compromesos, o bé estan planificant un casament o coneixen algú que es casarà.

Quins factors són més importants per a vostè en triar una botiga? (Pots seleccionar més d'un)

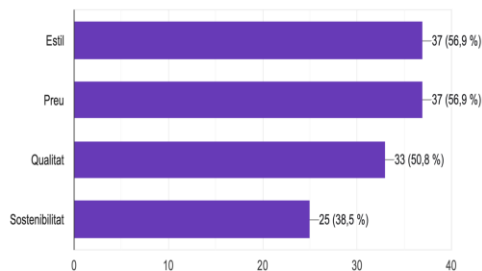
65 respostes



D'una part, cada persona té uns factors diferents alhora de triar una botiga (per exemple; el preu, l'atenció al client, la varietat d'estils, l'ubicació i les opinions i ressenyes) el factor més votat és el preu, la varietat d'estil i l'atenció del client, tots tenen la seva importància.

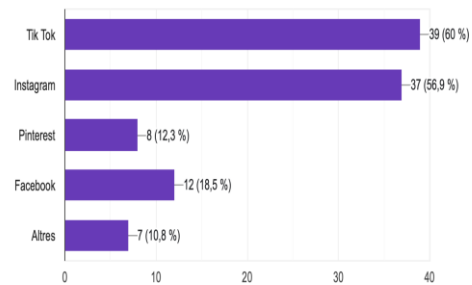
Quins factors són més importants per a vostè en triar el vestit de nuvi? (Pots seleccionar més d'un)

65 respostes



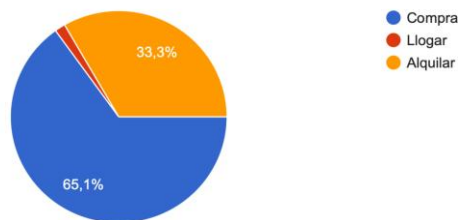
Quines plataformes de xarxes socials utilitza amb més freqüència?

65 respostes



Busques compra o alquilar ?

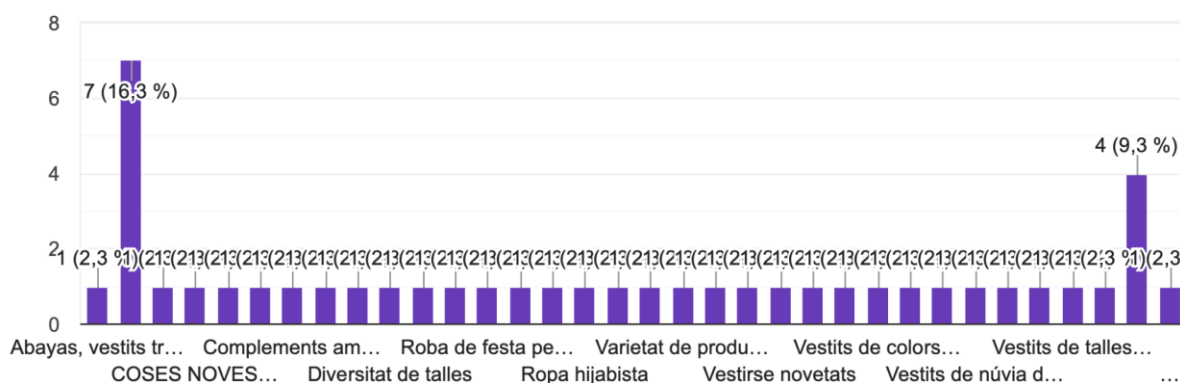
63 respostes



I d'altra part alhora d'escollir una vestimenta segons els resultats, els factors més importants són el preu, la qualitat, la variació d'estil i per últim la sostenibilitat. A més hem vist que molts prefereixen comprar més que llogar. També hem vist que la gran majoria utilitza com a xarxa social el Instagram i el Tik Tok.

Quin tipus de productes t'agradaria veure a la nostra botiga

43 respostes



I per finalitzar l'enquesta hem volgut saber quins productes els hi agradaria que incorporem a la nostra empresa i molts han comentat, accessoris, vestits amb colors vius, vestits per a les dames d'honor i vestits de tall de princesa.

En definitiva aquesta enquesta ens ajudarà molt a millorar el nostre servei ja que l'opinió des d'un altre punt de vista, extern és important, perquè nosaltres busquem satisfer a tots els nuvis amb la seva necessitat i donar el màxim suport als nostres futurs clients.

Tens algun comentari adicional o suggeriment per a nosaltres?

24 respostes

Roba no binària

Ves de brilli

Oferir perfumeria

Perfecto

Sígueme

Es una bona idea de negoci

Perfecte

Oferir complements

Vull veure mes imatges

Tens algun comentari adicional o suggeriment per a nosaltres?

24 respostes

Bona idea

Perfecte

Espero de tot cor que el negoci segueixi funcionant 🙏

Roba no binària

Ves de brilli

Oferir perfumeria

Perfecto

Sígueme

Es una bona idea de negoci

3.3. Anàlisi de la competència:

No hem trobat res similar en el mercat com la nostra botiga, cosa que ens ofereix avantatge en el mercat, totes les botigues de vestits de núvia que hi ha per la zona només ofereixen o vestits tradicionals "espanyols" o "àrabs". És per això que hem buscat dues botigues típiques espanyoles i una àrab.

Per a vestits típics espanyols hem trobat dues botigues: Miguel mora Novias i Pronovias són botigues típiques a Barcelona que ofereixen tant vestits tradicionals de núvia com de nuvi i vestits de festa, a part dels accessoris típics que solen portar les núvies o les dames d'honor.

Miguel Mora Novias:

És una botiga situada a Carrer de la indústria 268, Barcelona que ofereix molta varietat de vestits tant de núvia com vestits de festa, a part d'això compta amb vestits per als nuvis i una àmplia gamma d'accessoris. Aquesta botiga és molt reconeguda i té el "premi" de la web bodes.net des de 2015-2024 una de les webs més conegudes que ajuda les núvies a trobar serveis per a les seves bodes.

Aquesta botiga disposa de molta varietat d'estils en els seus vestits, però tots dins de l'estil clàssic Espanyol, dins del que són els seus dissenys a part de ser de bona qualitat tenen preus bastant assequibles i compten amb un apartat de vestits en promoció, és a dir, vestits que tenen un cert descompte que pot arribar a ser superior al 50% del preu real del vestit.

Pronovias:

En el cas de Pronovias és més que una sola botiga, és a dir, disposen de botigues pels Estats Units, França, Itàlia, Mèxic, Portugal, Japó, Egipte, Qatar, etc... Tenen una botiga a Rambla de Catalunya, 129 Barcelona. Ofereixen complements i tota classe de vestits de núvia, vestits de festa i per a les convidades, però no ofereixen vestits per als nuvis.

Els seus preus no són tan assequibles però sí que ofereixen una gran varietat de productes i estils per a diferents públics a part d'una àmplia gamma d'accessoris per a les promeses, un plus és que ofereixen vestits per als convidats cosa molt útil, ja que els ajuda a portar una vestimenta més adequada per l'esdeveniment.

En els dos casos a diferència de la nostra botiga només ofereixen la venda del vestit és a dir, no ofereixen el lloguer dels vestits, però sí que ofereixen tant la venda d'accessoris com la venda de vestits de festa. En el cas de Pronovies també ofereixen els vestits per a les convidades, una altra diferència que realça a la botiga és que ofereixen diferents actes per a les núvies en què realitzen exposicions de les seves noves col·leccions de vestits.

Respecte els vestits de núvia "àrabs" no hem trobat botigues físiques molt conegudes per la zona de Barcelona, però sí per xarxes socials com és Ziana Hanane

Ziana Hanane:

Una jove que lloga i ven vestits de núvia per internet, té una petita botiga a Girona, a part d'això ofereix altres serveis com maquillatge i pentinats. En la cultura àrab el que és més comú és llogar la majoria dels vestits, ja que durant la cerimònia les núvies utilitzen més d'un vestit. Aquesta botiga ofereix tant la venda com el lloguer del vestit i accessoris per a les núvies, però no ofereix vestits per als nuvis.

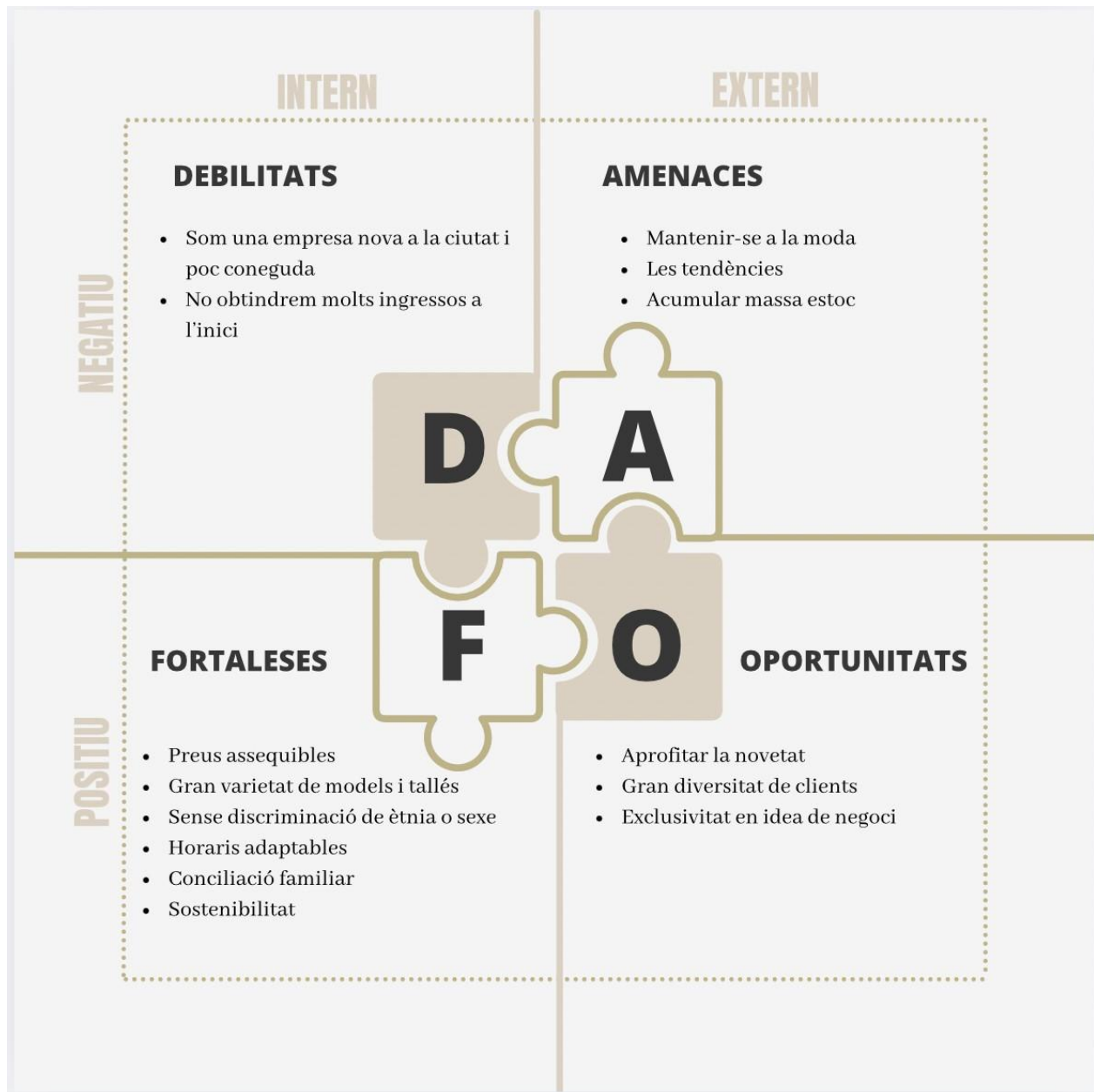
Un desavantatge de les nostres botigues en el mercat és que no oferim ni complements, ni vestits de festa, ni vestits per als convidats, ens centrem en els vestits de les núvies i els nuvis, però el que ens diferencia en el mercat és la possibilitat de trobar els dos tipus de vestits tradicionals en una mateixa botiga, ja que en aquestes botigues no es poden trobar els dos tipus de vestits. També en el cas dels vestits tradicionals és més difícil trobar vestits de lloguer, cosa que ens dona un avantatge, pel fet que hi ha molta gent interessada en aquesta opció.

3.4. Responsabilitat Social Corporativa:

A l'empresa Beldisió ens preocupem molt la salut mental i física de les dones, per això aleshores ens hem compromès, a donar un 10% dels guanys de cada venda que fem a una ONG que es diu Hèlia és una associació de Barcelona que ajuden a dones i infants que han patit violència tanta física com psicologia o estan en situació de risc social la seva labor social ens sembla molt important i ens agrada molt poder donar el nostre suport aquesta associació que ajuda a tanta gent.

A més com que per nosaltres el benestar dels nostres treballadors és molt important volem millorar el tema de la conciliació familiar i professional proporcionant als nostres treballadors totes les eines necessàries perquè això sigui possible i escoltant totes les necessitats o propostes que tinguin per sempre millorar aquest àmbit i que estiguin còmodes i valorats a l'empresa.

3.5. Anàlisi *DAFO i propostes de canvi



Debilitats: Som una empresa nova a la ciutat i poc coneguda. Amb l'ajuda de les xarxes socials, promocions i publicitat farem conèixer. No obtindrem molts

ingressos a l'inici, però tindrem fons de reserva de capital per fer front a possibles caigudes.

Amenaces: Mantenir-se a la moda, seguint les tendències de la temporada, per això estarem al cas de totes les tendències i investigarem més sobre la moda. Acumular massa estoc ens pot afectar en situacions de baixa temporada, però intentarem no acumular molt d'estoc i deixar els nostres vestits a la disposició, és a dir tots els vestits nous seran exposar-los a la nostra botiga.

Fortaleses: Preus assequibles i adaptables per a tot tota mena de clientela. Gran varietat de models i talles per a totes les nívies i nuvis. Sense discriminació d'ètnia o sexe que hi puguin afectar a la clientela i al nostra negoci. Horaris adaptables i rotatius. Conciliació familiar i sostenibilitat.

Oportunitats: Aprofitar la novetat que disposa la nostra botiga amb flexibilitat i gran diversitat de clients de totes les cultures i exclusivitat en idea de negoci a expandir

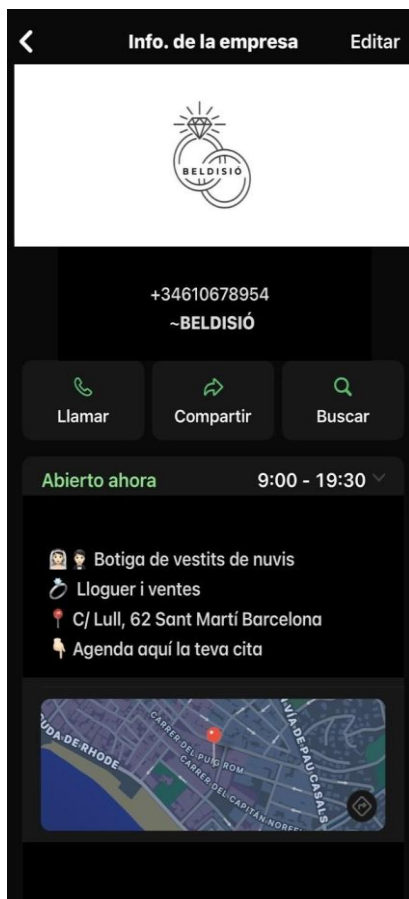
4. Pla de màrqueting

4.1. Accions de màrqueting

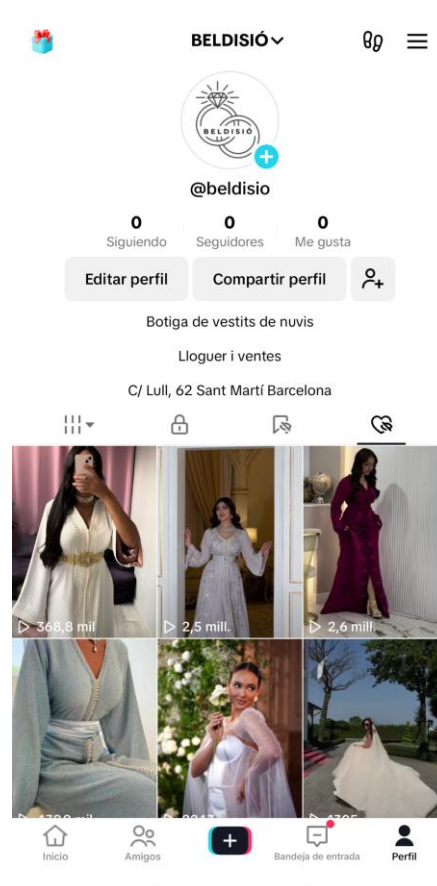
Xarxes Socials

Les Xarxes Socials són fonamentals per la publicitat. Segons les estadístiques ens marquen que avui en dia els joves i els adults fan servir molt sovint aquestes apps, de manera que creiem que és una eina útil per poder fer arribar a conèixer la nostra empresa Beldisió. Aprofitarem i penjarem vídeos i fotografies dels nostres productes i dels serveis que oferim.

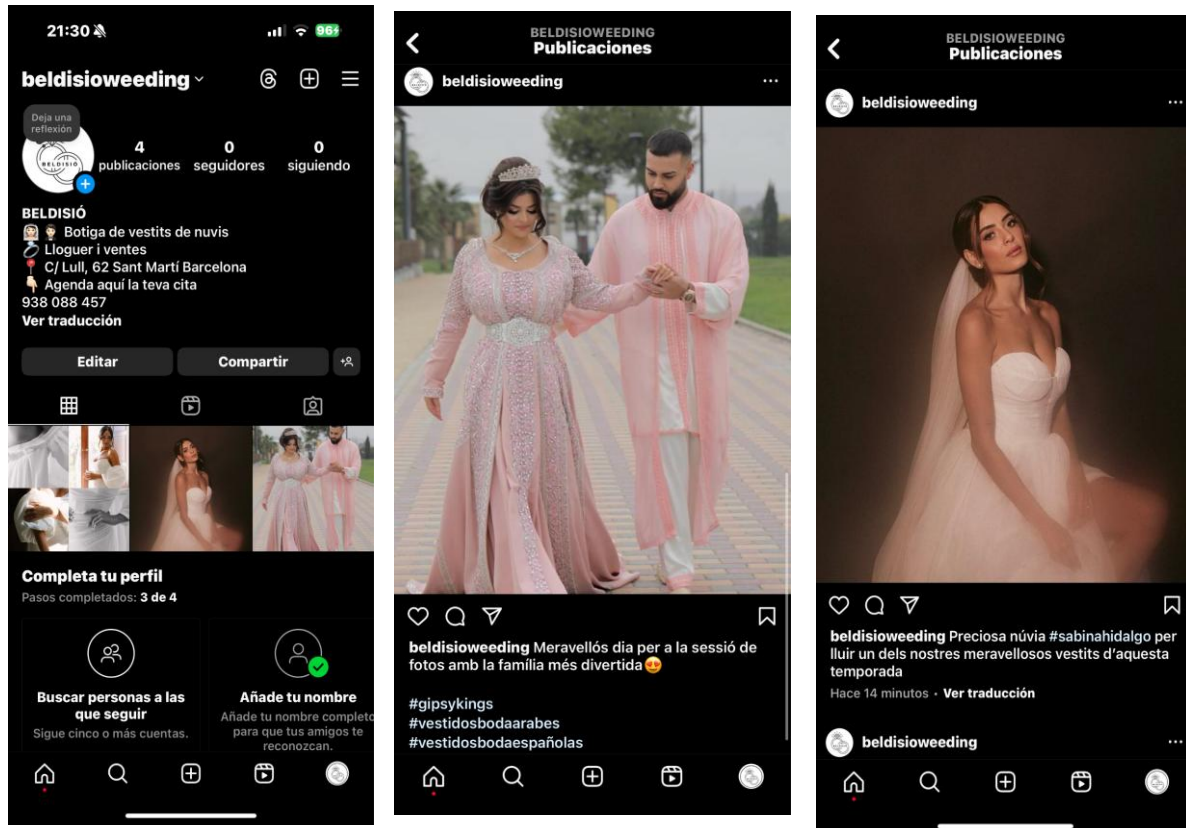
Whatsapp



Tik Tok



Instagram



La família Jiménez dels Gipsy Kings va triar els nostres vestits per a la seva celebració i en moltes més ocasions, ha estat un veritable honor. El seu carisma i popularitat han fet que molts dels seus seguidors s'interessin en els nostres dissenys, la qual cosa ens dona una gran visibilitat. Aquesta col·laboració representa una oportunitat única perquè la nostra marca arribi a més persones en el món de la moda i els esdeveniments especials.

Sabina Hidalgo, va triar els nostres vestits per a la seva celebració. Gràcies al seu estil i a les moltes més influencers que ens han donat suport, estem arribant a més persones i guanyant visibilitat en el món de la moda. Cada col·laboració suma, i juntes estan ajudant al fet que la nostra marca creixi i es destaquï en el mercat.

Influencers



Dounia Batma, la famosa cantant marroquina, va lluir els nostres vestits de núvia en les seves noces, i va ser un honor que els promocionés. La seva influència en el món àrab i el seu estil clamorós fan que moltes de les seves seguidores s'interessin en les seves recomanacions. Això representa una gran oportunitat perquè els nostres dissenys arribin a més persones i es destaquin en el mercat de la moda nupcial àrab.

Maricel, la reconeguda influencer, i el seu espòs Musta son la parella mixta que fusionen les dues cultures, van triar els nostres vestits per a les seves noces, la qual cosa ha estat un veritable honor. El seu estil i popularitat han fet que moltes de les seves seguidores s'interessin en els nostres dissenys, i que la nostra marca guanyi visibilitat en el mercat. Aquesta col·laboració amb ells representa

una gran oportunitat per a destacar i arribar a més persones en el món de la moda nupcial.

Events i Fires

Una altre acció de màrqueting, es participar en els events i fires. Nosaltres creiem que ens contribuirà que la nostra empresa guanyi més notorietat, assolixi la seva màxima posició i sigui més àmpliament reconeguda.

Presentarem la nostra col·lecció de vestits de núvia en la pròxima Fashion Week, així com en destacades desfilades internacionals en ciutats com Marràqueix i Bèlgica. Aquesta sèrie d'esdeveniments ens permetrà mostrar l'elegància i el detall dels nostres dissenys, fusionant elements tradicionals i contemporanis en passarel·les de renom mundial. És una oportunitat emocionant per a portar la nostra marca a un nou nivell i compartir la nostra visió de la moda nupcial amb un públic internacional.



Anunci Publicitari

Per a poder promocionar-nos també hem decidit crear un vídeo publicitari amb alguns dels nostres vestits, aquest ens donarà més visibilitat al mercat i ens ajudarà ha arribat a més públics, ja que és un anunci concís i fàcil de veure per a tots els públics.

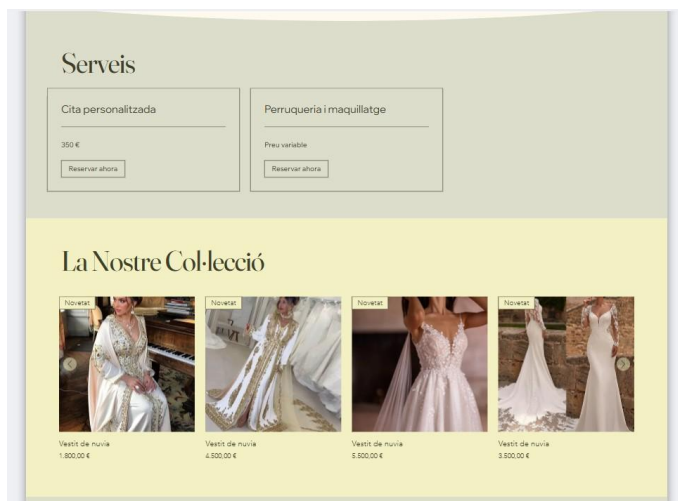
VIDEO

Targeta de Fidelitat

Com a empresa hem decidit crear la nostra targeta de fidelitat amb el nostre logo, eslògan i les nostres xarxes socials.

Pàgina Web

A la nostra pàgina web poden trobar les novetats en vestits que tenim, poden trobar els serveis que tenim ja sigui perruqueria, maquillatge, fotografia... També es pot trobar l'accés a les nostres xarxes socials com el WhatsApp de l'empresa, Instagram i el tiktok. Podeu també demana hores per les cites personalitzades i com no trobareu el nostre contacte, la direcció del local i el nostre telèfon.



Formes de promoció externes

En tenir un vehicle amb el nostre logotip estarem promocionant la nostra empresa en circulació és a dir que podrem omplir més àrees en què diferents públics poden observar la nostra empresa i encara sense estar circulant, ja que pel simple fet de tenir el vehicle estacionat en un carrer ja donar visibilitat a l'empresa.



Amb el nostre tendal donem més visibilitat i volum a la nostra botiga i captura l'ull dels nostres clients donant-los l'opció de visualitzar millor els nostres aparadors.



Amb els nostres paraigües personalitzats no només donem promoció a l'empresa, ja que si les nostres clientes se'ls emporten donen visualització a l'empresa per molts llocs, és un objecte molt pràctic i que es pot utilitzar al dia a dia per promocionar l'empresa.



Donarem un servei especial als nostres clients amb una ampolla de cava o té amb les seves copes respectives segons el que prefereixin els nostres clients, això dona molta visualització dins la botiga, ja que els donarà una imatge més professional i més càlida. A part d'això també tindrem bolígrafs i agendes per als nostres clients.



Correu Electrònic de Promoció

Creiem que una altra manera de poder-nos relacionar-nos amb el públic, en altres paraules futurs clients és fent un correu electrònic de promoció de manera que destaquí el servei que l'empresa ofereix. En aquest correu deixem totes les nostres xarxes socials per contactar amb nosaltres i alhora li oferim al client l'accés a la nostra pàgina web, d'aquesta manera poden conèixer i investigar més sobre Beldisió.



Beldisio <beldisioweeding@gmail.com>
to me ▾

10:10 PM (4 minutes ago) ☆ 😊 ↩ ⋮

Hola!

Esperem que estiguis passant un dia increïble! A Beldisió, entenem que cada detall compta al teu gran dia, i els vestits de nuvis és un dels més importants. Per això, volem presentar-te les nostres opcions de venda i lloguer de vestits que et faran lluir i sentir-te espectacular.

Què oferim?

- **Dissenys exclusius:** Des de vestits elegants fins a opcions més modernes, tenim una varietat d'estils que s'adapten a tots els gustos.
- **Lloguer i compra:** Ja sigui que vulguis un vestit per a un sol dia o un que puguis conservar per sempre, tenim l'opció perfecta per a tu.
- **Proves personalitzades:** El nostre equip està preparat per ajudar-te a trobar l'ajust perfecte. Volem que et sentis còmode i segur amb nosaltres!

Oferta especial!

Per temps limitat els 5 primers, en llogar o comprar, rebràn fins a un 25% de descompte. No t'ho perdis!

Visita'ns a la nostra botiga o explora la nostra col·lecció en línia a www.beldisio.com. Som aquí per ajudar-te a fer del teu casament un esdeveniment inoblidable.

Si tens alguna pregunta o desitges programar una cita, no dubtis en contactar-nos al [número de telèfon] o simplement respon a aquest correu.

Estem emocionats de ser part de la teva història!

Una abraçada,
Laura Rodríguez
Director de Marketing
BELDISIÓ
+938 088 457
+34 610 678 954
www.beldisio.com
Instagram: beldisioweeding
Tik Tok: beldisio

4.2. Pressupost De Màrqueting

Per tal de fer conèixer la nostra empresa hem fet diverses accions de màrqueting, les qual cada una té un cost i una periodicitat, és a dir un temps en el que es dur a terme aquesta acció. Amb les xarxes socials (Instagram, Tik Tok, Whatssap i anunci publicitari) anirem penjant els nostres productes, les noves novetats, de tal manera que podem fer arribar les notificacions als nostres clients.

Els influencers, els events, les fires i els correus electrònics ens ajudaran a promocionar la nostra empresa. Amb les promocions externes donarem visibilitat a la nostra empresa des d'un altre punt de vista, amb elements de transport de l'empresa, amb el tendal de la nostra botiga i altres. No obstant, oferirem als nostres clients petits detalls com paraigües, bolígrafs i més. Hem creat la nostra pròpia targeta de fidelitat que inclou les nostres xarxes i els nostres contactes. I finalment disposem de la nostra botiga en línia on es penjaran totes les nostres col·leccions. Aquest cost aproximadament és de 23.800 euros.

Accions de Màrqueting	Descripció	Preu Unitari	Periòdicament	Total Anual
Xarxes Socials	Instagram, Tik Tok, Whatssap, Anunci Publicitari...	500€	Mensual	6.000€
Influencers	Col·laboracions amb influencers	200€	Mensual	2.400€
Targeta de visita	Amb totes les nostres xarxes socials, per contactar-nos	100€	Mensual	1.000€
Regals per als nostres clients	Petits detalls per als nostres clients (bolígrafs, paraigües, etc..)	200€	Mensual	2.400€
Pàgina web	<u>Manteniment</u> de la nostre botiga en <u>línia</u> (actualitzacions, novetats)	350€	Mensual	4.200€
Events i Fires	Organitzacions <u>de events</u> i fires per al llançament de la nostra botiga	250€	Mensual	3.000€
Promocions Externes Empreses	<u>Veicles</u> , tendal, altres objectes...	200€	Mensual	2.400€
Email Marketing	Promocions personalitzades i segmentació de futurs clients	200€	Mensual	2.400€
TOTAL				23.800€

5. Pla de producció i d'operacions.

5.1 Productes i serveis oferts.

Per a l'exposició dels nostres productes i serveis hem creat un catàleg, aquest inclou mostres dels nostres vestits de núvia i nuvi, els seus accessoris i els nostres serveis tant per la visita i el disseny del vestit o els nostres serveis de henna, maquillatge i perruqueria. Tots aquests productes i serveis tenen els seus respectius preus de venda.

[Catàleg de Beldisió](#)

✦ BELDISIÓ ✦

ON L'AMOR I LA CULTURA S'UNEIXEN



PERLAT LLIS

Modern i elegant amb cotilla d'encaix, mànigues llargues i una faldilla fluida amb obertura alta, combinant romanticisme i audàcia.

VENDA: 2750€



MAJESTAT

Tall de princesa amb faldilla àmplia coberta d'aplicacions brillants i una cotilla estructurada de punta que destaca per la seva elegància.

VENDA: 7000€



ELEGNACIA

Minimalista i sofisticat amb escot en V profund, faldilla fluida amb una obertura lateral, ideal per a una núvia moderna i segura de si mateixa.

VENDA: 2650€



AMIRA

Caftàn de disseny majestuós, amb detalls brodats a mà en fils metàl·lics i pedreria fina. El tall ampli i fluid ressalta l'elegància, mentre que el cinturó ajustat defineix la figura.

VENDA: 3500€

LLOGER: 420 €



ZINA

Caftàn blau marí de tall sirena, confeccionat amb tela ajustada que realça la silueta. Detalls de pedreria a la cotilla afegeixen un toc de brillantor, mentre que la cua allargada aporta elegància i dramatisme

VENDA: 4000€

LLOGER: 570€



DAHAB

Caftán vermell de tall, completament cobert de lluentons que capturen la llum i realcen la seva brillantor. El seu disseny glamurós i sofisticat és ideal per destacar.

VENDA: 3000€

LLOGER: 300€



ALIAT

Cenyit de tall sirena, que realça la figura amb elegància. Destaca per un gran llaç a l'esquena que afegeix un toc romàntic i distintiu, mentre que la cua allargada aporta sofisticació i dramatisme.

VENDA: 3890€



SIRENA

Tall sirena, cenyit al cos, que ressalta la silueta amb elegància i sensualitat. La cua extremadament llarga afegeix un efecte majestuós i dramàtic, ideal per a casaments o esdeveniments d'alt glamour.

VENDA: 2400€



FLORAL

Vestit elegant amb doble cua superior removable, que ofereix versatilitat i un toc dramàtic. El seu tall cenyit ressalta la figura, ideal per a una núvia que busca estil i comoditat.

VENDA: 2500€



JAMMAL

Vestit de núvia blanc, pompós i brodat, amb hijab a joc, que combina elegància i modèstia en un disseny sofisticat i modern.

VENDA: 5500€



ADDA

Caftà verd claret amb detalls de lluentons als braços i la corona, combinant elegància i un toc subtil de brillantor.

VENDA: 3750€

LLOGER: 400€



MANAL

Caftàn verd fosc amb elegants detalls daurats brodats al coll, mànigues i vora, perfecte..

VENDA: 2000€

LLOGER: 350€





CORBATA

Vestit daurat de nuvi, elegant i modern, amb corbata, jaqueta entallada i detalls brillants, perfecte per a un estil audaç i sofisticat.

VENDA: 300€



CORBATÍ

Vestit de nuvi negre clàssic, amb tall entallat i ocellet a joc, que ofereix un estil elegant i atemporal, ideal per a un casament sofisticat.

VENDA: 450€



GAZALI

Jabador de nuvi àrab gris, elegant i tradicional, amb brodats subtils al coll i mànigues, ideal per a un look refinat i cultural.

VENDA: 300€



MAHBOL

Jabador de nuvi àrab verd tancat, amb un disseny elegant i senzill, adornat amb detalls discrets al coll i mànigues, ideal per a un look sofisticat i tradicional.

VENDA: 200€

ACCESSORIS

CORONA



VENDA: 150€

CORBATA



VENDA: 80€

VEL



VENDA: 170€

TALONS



VENDA: 110€

SERVEIS

HENNA

La nostra empresa oferirà la henna que consisteix en un tatuatge temporal a les mans o els peus que durà entre 2 i 3 setmanes. És una tradició d'origen marroquí, que sol estar present a les bodes. Aquest servei estara disponible per a tots, en el qual cadascuna podrà escollir el disseny que vol que li fem. Els productes que farem servir són naturals i de bona qualitat.



300€

DISENY

En aquest servei es programa una visita amb els nuvis per tal de crear el seu vestit personalitzat. Amb aquesta vista els nuvis podrà treballar directament amb uns dels nostres dissenyadors per elegir teles, estils i detalls específics, assegurant que la vestimenta s'ajusti a les seves mesures i els seus gustos.



2500€

SERVEIS

VISITA

El que ofereix aquest servei, es que permet que els nuvis programar una vista a la nostra botiga per veure les diferents col·leccions que nosaltres oferim. Durant la vista el nuvis es podran provar diferents estils, i rebran un assessorament personalitzat d'experts en moda nupcial, de manera que els ajuda a trobar la vestimenta ideal per el seu gran dia.

100€



ZIANA

El que permet aquest servei és que els nuvis i núvies tinguin a una persona que els faci el servei de perruqueria i maquillatge, aquest servei serà ofert per una mateixa persona que realitzarà prèviament una prova de maquillatge i pentinat.

4500€



AQUI TROBARÀS EL TEU VESTIT IDEAL
PER AL TEU GRAN DIA ESPECIAL!



www.beldisio.es



Carrer Lull 62 Sant Martí Barcelona, 08005



5.2 Tarifes de l'empresa.

En aquest apartat introduïm les nostres tarifes dels principals productes que tindrem detallant el preu de compra, el preu de venda i el marge que obtindrem per a cada unitat que vendrem.

El nostre objectiu és buscar proveïdors que ens proporcionin un 50% de descompte en els models que descrivim en aquesta taula. Els preu de venda els hem fixat basant-nos amb els preus de competència, i per això hem analitzat les nostres empreses competidores i hem marcat un preu que sigui competitiu. En concret les empreses competidores són les següents; Pronovies, Ziana Hanane i Miguel Mora Novias.

PRODUCTE	PREU DE COMPRA	PREU DE VENTA	MARGE BRUT
PERLAT LLIS	1375€	2750€	1375€
MAJESTAT	3500€	7000€	3500€
ELEGANCIA	1325€	2650€	1325€
AMIRA	1750€	3500€	1750€
ZINA	2000€	4000€	2000€
DAHAB	1500€	3000€	1500€
ALIAT	1945€	3890€	1945€
SIRENA	1200€	2400€	1200€
FLORAL	1250€	2500€	1250€
JAMMAL	2750€	5500€	2750€
ADDA	1875€	3750€	1875€
MANAL	1075€	2150€	1075€
CORBATA	150€	300€	150€
CORBATÍ	225€	450€	225€
GAZALI	150€	300€	150€

MAHBOL	100€	200€	100€
CORONA	75€	150€	75€
CORBATA/CORBATÍ	40€	80€	40€
VEL	85€	170€	85€
TALONS	55€	110€	55€
HENNA	150€	300€	150€
DISSENY	1250€	2500€	1250€
VISITA	50€	100€	50€
ZIANA	2250€	4500€	2250€

VESTITS ESPANYOLS
VESTITS ÀRABS
ACCESSORIS
SERVEIS

5.3 Envasos o forma de presentació del producte o servei.

Els nostres productes no tenen un envàs com a tal, però sí que vindran presentats en una caixa amb una funda pel vestit, una petita caixa pels accessoris i una petita carta per a la núvia o el nuvi amb la informació del vestit. La caixa tindrà tota la nostra informació de contacte i la funda amb el nostre logo ens servirà tant pel vestit de núvia com pel de nuvi igual que la caixa pels accessoris.



5.4.Pla D'Inversió Inicial.

En el pla d'inversió hem mirat tot l'actiu que necessitem per posar en marxa el nostre negoci per poder saber els diners que necessitem en ell hem posat les llicències que necessitem demanar per les obres de la botiga i el magatzem. També mobiliari i maquinària que necessitem com per exemple els maniquins de les botigues o el transpalet per moure les caixes al magatzem. També bé l'ordinador i les impressores. I el material de l'estoc inicial on també tenim en compte les caixes on van els vestits i els accessoris i la fiança del magatzem. Això ens dona un preu total de 62.298,89 €.

Immobilitzat intangible	
Patents, llicències i marques ● Llicència d'activitats ○ Patent de la marca ○ Llicència ambiental ○ Llicència d'obres ○ Llicència d'obertura	● 1.500€ ● 900€ ● 1.080€ ● 1.320€
Immobilitzat material	
Maquinaria ● Transpalet	● 325€
Mobiliari ● Escriptoris ● Maniquis ● Cadires ● Sofàs ● Prestatgeria ○ Botiga ○ Material d'oficina	● 165€x2=330€ ● 240€ ● 53€x6=318€ ● 458 x 4€= 1832 ● 210€x 8 unitats=1.680€ ● 320€
Equips per a processos informació ● Impressora ● Ordinadors ● Material d'oficina ● Botiga ● Telèfons ● TPV	● 145,89x 1unitats=145.89€ ● 715x2 unitats=1430€ ● 520€ ● 120 x 4 unitats=480€ ● 55.6 x 5= 278€ ● 100€

• Material de estoc inicial • Envasos	• 40.000€ • 2000€
Fiances a llarg termini • Fiança del lloguer • Lloguer	• 2.500€ • 5000€
TOTAL=	62.298,89€

6. Organització Interna De L'Empresa

En aquest apartat parlarem de quina forma jurídica tindrà la nostra empresa, els diferents tràmits que necessitarem per a la nostra societat, el model 600 i la comunicació d'obertura del centre de treball, on es comunica l'obertura de Beldisió i finalment el organigrama de la nostra empresa amb els càrrecs i les feines, de cada treballador.

6.1. Forma jurídica

Nosaltres ens hem decantat per una societat limitada nova empresa, Beldisió Douae Sallama, Wiam Afia, Maria Sagué, Marina De Smedt S.L.N.E.

Segons la nostra recerca creiem que ens convé aquesta forma jurídica, ja que té uns requisits accessibles. A més la seva tramitació és bastant senzilla en comparació d'altres societats mercantils i pot ser tan telemàticament com presencialment, és a dir, podem arribar a crear la nostra empresa només amb 48 hores, ja que no necessitarem esperar molt per la denominació social , perquè es compon amb el nom de l'empresa i el nom i cognoms dels socis.

Aquesta societat té un mínim de 1 i un màxim de 5 socis, nosaltres som un total de 4 sòcies. Així mateix, el capital que hem decidit que aportarem 40.000€, cada soci aportarà un total de 10.000€.

A més, la responsabilitat patrimonial només dependrà del capital que hem aportat, i no dels nostres bens, de manera que ens garanteix la protecció al patrimoni personal, en cas de que l'empresa hagi d'afrontar deutes o problemes financers.

No obstant, aquesta forma jurídica transmet credulitat i compromís per a futurs clients, proveïdors, inversors i entitats financeres, en cas de que vulguem demanar préstecs. I de fet, segons la nostra situació poder arribar a tenir beneficis fiscals, ja sigui amb deduccions o paga menys impostos,

En conclusió la societat limitada nova empresa, té bastants avantatges que ens ajudarà i ens facilitarà la constitució del nostre negoci.

6.2. Creació D'empresa

Per a la creació de la nostra empresa haurem de crear i omplir una sèrie de documents.

El primer de tots serà una escriptura de constitució que haurem d'omplir amb els socis de l'empresa davant d'un notari (preferiblement), aquesta escriptura de constitució haurà de contenir la següent informació:

- La identitat i voluntat dels socis que vulguin constituir l'empresa
- L'aportació que realitza cada soci per a la creació de l'empresa
- La numeració de les participacions assignades a cada pagament
- la identitat de l'organització administrativa i representants legals de l'empresa
- Les condicions de liquidació i dissolució
- La distribució de beneficis i pèrdues
- Pactes i condicions realitzats en la creació de l'empresa
- Estatuts de la societat amb la denominació de la societat, objectiu social, el domicili social, el capital social, l'organització administrativa, el número d'administradors, el termini de duració del càrrec i el sistema de retribució i els acords.

Seguidament, haurem d'obtenir el certificat de denominació social que ens acredita que el nom d'empresa no s'utilitza i que compleix amb els requisits legals per a usar-lo com a nom de la nostra empresa.

També necessitarem un certificat Bancari per part dels socis que confirmi l'aportació del Capital Social de l'empresa i un certificat del domicili social de l'empresa. S'haurà d'omplir el [model 600](#) per part del socis per a presentar l'aportació.

Agència Tributària de Catalunya Delegació / Oficina liquidadora (1) GIRONA	Impost sobre transmissions patrimonials i actes jurídics documentats	 600					
		CPR: 9057623					
		Espai reservat per a l'Administració Buidar formulari Imprimir en blanc					
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 40%;">Subjecte passiu</td> <td style="width: 20%;">Total de persones subjectes</td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> </tr> </table>			Subjecte passiu	Total de persones subjectes			
Subjecte passiu	Total de persones subjectes						
(2) NIF / CIF <u>B17780107</u> Cognoms i nom o raó social <u>BELDISIÓ</u>		(5) Data de la meritació <u>04/12/24</u> No subjecte ☐ Codi <u>120</u> Exempt o subjecte bonificat ☒ Prescrit ☐					
(3) Via pública <u>Carrer de Llull</u> Número Esc. Pis Porta <u>62</u> Codi postal <u>08005</u> Municipi <u>Sant Martí</u> Província <u>Barcelona</u> País <u>Espanya</u>							
(4) Data de naixement _____ Percentatge _____ Telèfon _____		Adreça electrònica <u>beldicioweedingmail.com</u>					
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td colspan="2">Transmitent</td> <td colspan="2">Total de persones transmissors</td> </tr> </table>				Transmitent		Total de persones transmissors	
Transmitent		Total de persones transmissors					
NIF / CIF <u>02393459X</u> Cognoms i nom o raó social <u>Wiam Afia Saadani</u>							
Via pública <u>Plaça Llevant</u> Número Esc. Pis Porta <u>3 c 2n 2º</u> Codi postal <u>17480</u> Municipi <u>Roses</u>							
Província <u>Girona</u> País <u>Espanya</u> Data de naixement <u>10/03/02</u> Percentatge _____							
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td colspan="4">Dades del document</td> </tr> </table>				Dades del document			
Dades del document							
☐ Notarial ☐ Privat ☐ Judicial ☒ Administratiu		Notari/ària o autoritat _____ Número de protocol _____ Data del document ____/____/____ Descripció de l'operació <u>Constitució de Societats (OSC)</u> Lloc d'atorgament _____					
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Liquidació complementària</td> <td>Resum de l'autoliquidació</td> </tr> </table>		Liquidació complementària	Resum de l'autoliquidació				
Liquidació complementària	Resum de l'autoliquidació						
Núm. darrera autoliquidació _____ Data de presentació ____/____/____ Quota ingressada [A] _____,		Codi de la tarifa [B] _____ Total a ingressar [6] + [7] + [8] [9] _____,					
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td colspan="2">Presentador/a</td> <td colspan="2">Declaració</td> </tr> </table>				Presentador/a		Declaració	
Presentador/a		Declaració					
NIF / CIF <u>02393459X</u> Cognoms i nom o raó social <u>Wiam Afia Saadani</u>		El subjecte passiu o el/la presentador/a declara sota responsabilitat seva que, junt amb el document original, presenta una còpia simple que coincideix en tots els seus termes amb els de l'original. _____, _____ d _____ de 20 ____ Signatura del subjecte passiu o presentador/a					
Via pública <u>Plaça Llevant</u> Número Esc. Pis Porta <u>3 c 2n 2º</u>							
Codi postal <u>17480</u> Municipi <u>Roses</u> Província <u>Girona</u> País <u>Espanya</u>							
Telèfon <u>610 651 726</u> Adreça electrònica <u>23wiam.afia@inscapnorfeu.cat</u>							
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td colspan="4">Ingrés</td> </tr> </table>				Ingrés			
Ingrés							
Ingrés efectuat en entitat col·laboradora, a favor del Tresor de la Generalitat, compte restringit de recaptació de tributs de la Generalitat.							
Càrrec en compte ☐ En efectiu ☐							
Codi compte client _____ Entitat _____ Sucursal _____ D C _____ Número de compte _____ Import _____,							
Aquest document no té validesa sense la certificació mecànica de l'autoliquidació practicada.							

Exemplar per a l'Administració

Seguidament, acudirem a l'agència tributària per a demanar el CIF de l'empresa i donar d'alta l'activitat empresarial amb el [model 036](#), en aquest haurem de declarar les causes de presentació. Presentar el document d'inscripció [Ta.6](#) en la seguretat social pel registre de l'empresa en la seguretat social.

També presentarem a la generalitat la comunicació d'obertura d'un centre de treball per a la nostre botiga.

Comunicació d'obertura d'un centre de treball o de represa de l'activitat

Part A

Dades de l'empresa

☒ De nova creació ☐ Ja existent

Tipus d'identificació: ☐ NIF ☐ NIE ☒ CIF ☐ Altres¹

Núm. d'identificació: B 1 7 7 8 0 1 0 7

Nom o raó social: BELDISIÓ Primer cognom: Segon cognom:

Tipus de via: Carrer Nom de la via: De Llull Número: 62 Bloc: Escala: Pis: Porta:

Codi postal: 0 8 0 0 5 Població: Sant Martí Província: Barcelona

Telèfon: 938 088 457 Adreça electrònica: beldisioweeding@gmail.com

Activitat econòmica de l'empresa (CCAE 2009): Comerç al per menor Entitat gestora o col·laboradora d'AT i MP: ASEPEYO

Dades del centre de treball

Modalitat del centre de treball: ☒ De nova creació ☐ Represa de l'activitat ☐ Canvi d'activitat ☐ Trasllat

Nom del centre de treball:

Tipus de via: Número: Bloc: Escala: Pis: Porta:

Codi postal: Població: Província:

Telèfon: Activitat econòmica del centre de treball (CCAE 2009):

Data d'inici de l'activitat: 0 4 1 2 2 0 2 4 Compte de cotització a la Seguretat Social:

Nombre de treballadors/ores ocupats/ades: Homes: Dones: Total:

Tipus de centre de treball²: Superfície construïda (en m²):

Modalitat d'organització preventiva³: ☒ Servei de prevenció aliè ☐ Servei de prevenció propi ☐ Servei de prevenció mancomunat

☐ Treballadors/ores designats/ades ☐ Assumpció de l'empresari/ària

Dades de producció i/o emmagatzematge del centre de treball

Maquinària o aparells instal·lats:

Potència instal·lada: kW CV

Es realitzen treballs o activitats incloses a l'annex I del Reial decret 39/1997, de 17 de gener, pel qual s'aprova el reglament dels serveis de prevenció (BOE de 31.01.1997): Si No

En cas afirmatiu, especifiqueu els treballs o les activitats

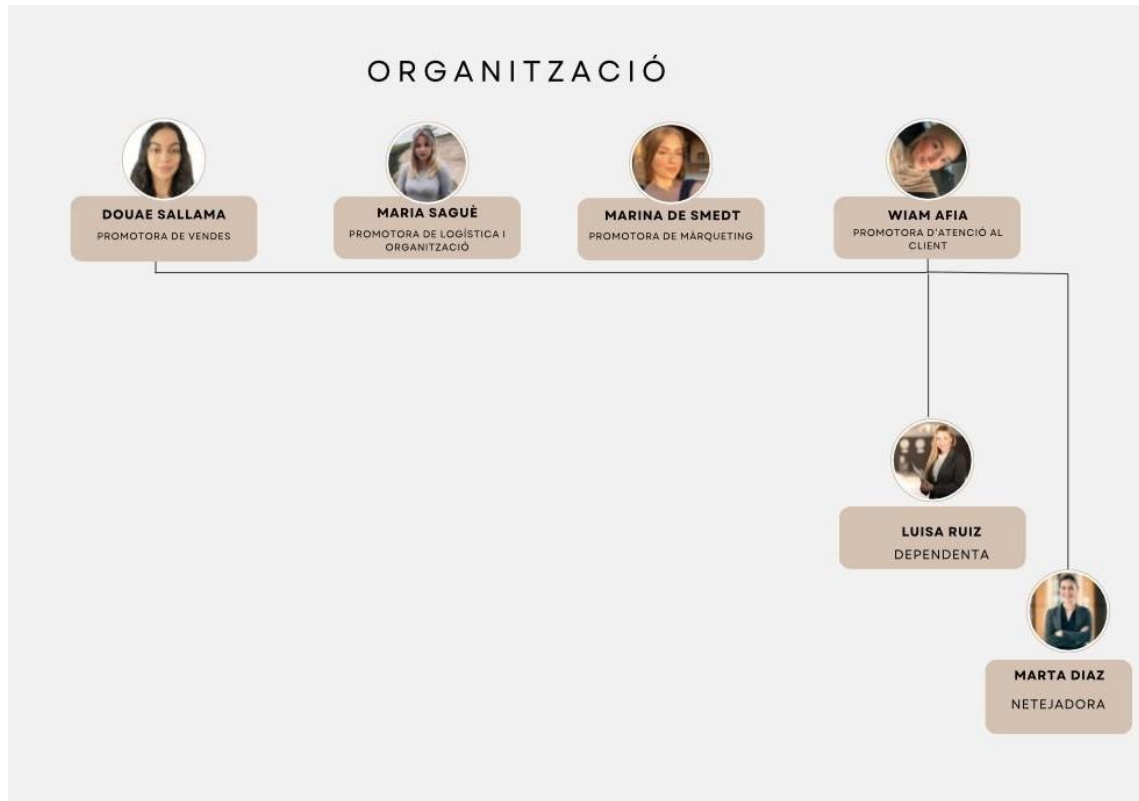
Signatura de l'empresari/ària o del/de la representant de l'empresa

Lloc i data: ROSES, 04 DECEMBRE 2024

- Especifiqueu el tipus d'identificació.
- Taller, oficina o magatzem. Si es tracta d'un centre mòbil, indiqueu-ne la localització.
- Marqueu la modalitat d'organització preventiva al vostre centre de treball o les que corresponguin en cas de modalitat combinada.

6.3. Organigrama de l'empresa

En aquest punt hem creat el organigrama de la nostra empresa, descrivint el perfil adequat i quina tasca realitzarà cada treballador.



El nostre organigrama és petit, ja que estem començant en el nostre negoci, però molt complet en ell es veu una clara organització i com està molt marcat qui s'ho ocupa de cada apartat.

1. Douae Sallama - Promotora de Vendes

-És l'encarregada de promoure les nostres vendes i gestionar estratègies per augmentar els nostres ingressos de l'empresa.

2. Maria Sagué- Promotora de Logística i Organització

-És la responsable de planificar, coordinar i optimitzar processos logístics i organitzatius.

3. Marina De Smedt - Promotora de Màrqueting

-És l'encarregada de dissenyar i executar campanyes de màrqueting per la promoció de productes o serveis.

4. Wiam Afia- Promotora d'Atenció al Client

-És la responsable de garantir una excel·lent atenció al client, solucionar dubtes i assegurant la satisfacció del client.

-Supervisa a Luisa Ruiz que és la dependenta de la nostra botiga i a la Marta Diaz la nostra noia de la neteja.

No obstant, tenim subcontractades treballadores que realitzaran els diferents serveis que Beldisió ofereix, per tant tindrem una ziana la qual s'ocuparà del maquillatge, de la perruqueria i d'ajudar a la vestimenta, una altre que s'encarregarà de la henna, realitza els tatuatges temporals, i finalment la dissenyadora, que durà a terme el disseny segons els gustos dels nostres nuvis.

7. Pla Econòmic I Financer

En aquest apartat realitzarem el nostre pressupost de tresoreria on inclou tots els ingressos i les despeses que tindre durant l'any, així mateix farem un balanç de situació i un pèrdues i guanys. No obstant, també buscarem maneres de poder obtenir finançament aliè.

7.1 Inversió inicial i fonts de finançament.

La nostra inversió inicial és de 62.298,89€, nosaltres com a societat limitada aportarem un capital inicial de 10.000€ cada una essent un total de 40.000€ i els 22.298,89€ els demanarem a un crèdit al banc BBVA de 25.000€ on ens ofereixen un interès del 5% amb un termini de 5 anys en què ens sortirà a una quota de 471,78 € molt assequible per poder fer front, a les altres despeses mensuals que hi ha en un negoci sense anar afinades.

Cuota a pagar en un préstamo (hipotecario o personal)

Capital inicial
25.000 € 0 € 500000 €

Tipo de interés
5,00 % 0 % 30 %

Plazos de Amortización
5 Años 0 30

☐ Tipo de interés posterior

Interés posterior
% 0 % 30 %

Año o mes en que cambia el tipo
0

Calcular

MENSUALIDAD

471,78 €

7.2.Pla econòmic i financer

Pèrdues i guanys

Aquest és el nostre pèrdues i guanys on s'inclouen tots els nostres ingressos ja sigui per les vendes o les prestacions de serveis que oferirem, així mateix totes les nostres despeses; compra mercaderies, d'altres aprovisionaments, dels subministraments, del lloguer i d'altres, amb això podrem obtenir el resultat d'exploració. Seguidament introduïrem les nostres despeses financeres, i més endavant poder aplicar-li el 15% de l'impost sobre societats i d'aquesta manera obtenim un resultat de l'exercici de 165.977,25€.

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	
	20XX
1. Importe neto de la cifra de negocios	928.650,00
Ventas	583.050,00
Prestación de servicios	345.600,00
Otros ingresos	
2. Aprovisionamientos	-491.493,89
Compras de materia prima	311.100,00
Compras de otros aprovisionamientos	180.393,89
Variación de existencias	
3. Gastos de explotación	-97.641,28
Alquiler	60.000,00 €
Seguros	480,00 €
Prevención de riesgos laborales	- €
Publicidad	28.000,00 €
Suministros	9.161,28 €
Renting	
Tributos (impuestos)	
4. Gastos de personal	-143.100,00
Sueldos	108.000,00
Seguridad Social	35.100,00 €
5. Amortizaciones	
A) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	196.414,11
6. Ingresos financieros	
7. Gastos financieros	-1.147,48 €
Intereses préstamos	1.147,48 €
Intereses leasing	
B) RESULTADO FINANCIERO	-1.147,48
C) RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	195.267,63
8. Impuestos sobre sociedades (15%)	29.290,10
D) RESULTADO DEL EJERCICIO	165.977,53

Balanç de situació

Aquest és el nostre balanç de situació com es pot observar el total del nostre actiu no corrent és de 14.049€ on inclou el immobilitzat material i intangible que la nostra empresa té, així mateix les amortitzacions i inversions financeres. L'actiu corrent, a curt termini hi es troben les nostres existències, els nostres vestits i accessoris , inversions financeres a termini inferior d'un any i el nostre disponible, amb 92.950€ i la suma

total de l'actiu és de 107.000€. D'altra banda tenim les altres masses patrimonials on especifiquen quina quantitat és del finançament propi i quina del finançament aliè, el patrimoni net que inclou el capital que nosaltres aportarem, és de 40.000€. I també el passiu; el passiu no corrent introdueix el préstec a llarg termini de 25.000€ i el passiu corrent inclou els nostres proveïdors amb 42.000€. La suma del patrimoni net i del passiu és de 107.000€. No obstant, hem calculat el fons de maniobra per poder determinar si amb el actiu corrent es pot fer front al passiu corrent, per això hem fet la diferencia i el resultat es de 50.950,58, això vol dir que la nostra situació financera de l'empresa seria normal, ja que podem afrontar tot al passiu a curt termini.

BALANCE DE SITUACIÓN PREVISIONAL 20XX			
ACTIVO		PATRIMONIO NETO + PASIVO	
Activo No corriente	14.049,42 €	Patrimonio Neto	40.000,00 €
Inmovilizado Intangible	4.800,00 €	(100) Capital	40.000,00 €
Inmovilizado Material	7.998,89 €	(113) Reservas	
		(129) Rtdo. del ejercicio	
(281) Amortización	- 1.249,47 €	Pasivo No corriente	25.000,00 €
Inversiones financieras	2.500,00 €	(170) Préstamo l/p	25.000,00 €
(260) Fianzas l/p	2.500,00 €		
Activo corriente	92.950,58 €	Pasivo Corriente	42.000,00 €
Existencias	63.773,89 €	(400) Proveedores	42.000,00 €
(300) Mercaderías	63.773,89 €	(4750) H.P. acreed. IVA	
Deudores		(4751) H.P. acreed. Retenc	
Inv. Fras. c/p	4.176,69 €	(4752) H.P. acreed. IS	
Efectivo	25.000,00 €	(476) Org. Seg. Soc. acreed.	
(572) Banco	25.000,00 €	(520) Préstamo c/p	
Total Activo	107.000,00 €	Total PN + Pasivo	107.000,00 €

Pressupost de tresoreria

Amb l'ajuda del balanç i del pèrdues i guanys hem pogut calcular el nostre pressupost de tresoreria de tot l'any, on hem apuntat les nostres entrades i sortides, és a dir tots els moviments que l'empresa farà, d'aquesta manera hem obtingut el saldo total de tresoreria que varia segons el més.

	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.
ENTRADAS												
APORTACIÓN SOCIOS	40.000,00											
PRÉSTAMO	25.000,00											
VENTAS	44.850,00	44.850,00	44.850,00	44.850,00	56.062,50	56.062,50	56.062,50	44.850,00	56.062,50	44.850,00	44.850,00	44.850,00
PRESTACIÓN SERVICIOS	28.800,00	28.800,00	28.800,00	28.800,00	28.800,00	28.800,00	28.800,00	28.800,00	28.800,00	28.800,00	28.800,00	28.800,00
IVA REPERCUTIDO	15.466,50	15.466,50	15.466,50	15.466,50	17.821,13	17.821,13	17.821,13	15.466,50	17.821,13	15.466,50	15.466,50	15.466,50
TOTAL ENTRADAS	154.116	89.116,5	89.116,5	89.116,5	102.683	102.683	102.683	89.116,5	102.683	89.116,5	89.116,5	89.116,5
SALIDAS												
GTOS CONSTIT. Y P. MARCHA	4.800,00 €											
OBRAS Y ACONDICIONAMIENTO	22.500,00											
COMPRA INMOVILIZADO												
LEASING INMOVILIZADO												
INTERÉS LEASING												
COMPRA MERCADERIAS	42.000,00	22.425,00	22.425,00	22.425,00	28.031,25	28.031,25	28.031,25	22.425,00	28.031,25	22.425,00	22.425,00	22.425,00
COMPRAS DE OTROS APROVISION.	21.773,89	14.420,00	14.420,00	14.420,00	14.420,00	14.420,00	14.420,00	14.420,00	14.420,00	14.420,00	14.420,00	14.420,00
FIANZA	2.500,00 €											
ALQUILER	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €
PAGO MOD.115 (RETENC. ALQUILER)				950,00 €				950,00 €				
SEGURO	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €	40,00 €
PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES												
DEVOLUCIÓN PRÉSTAMO	367,61 €	369,15 €	370,68 €	372,23 €	373,78 €	375,34 €	376,90 €	378,47 €	380,05 €	381,63 €	383,22 €	384,82 €
PAGO INTERÉS PRÉSTAMO	104,17 €	102,63 €	101,10 €	99,55 €	98,00 €	96,44 €	94,88 €	93,31 €	91,73 €	90,15 €	88,56 €	86,96 €
PAGO SALARIOS	9.000,00 €	9.000,00 €	9.000,00 €	9.000,00 €	9.000,00 €	9.000,00 €	9.000,00 €	9.000,00 €	9.000,00 €	9.000,00 €	9.000,00 €	9.000,00 €
PAGOS CUOTAS SS	2.925,00 €	2.925,00 €	2.925,00 €	2.925,00 €	2.925,00 €	2.925,00 €	2.925,00 €	2.925,00 €	2.925,00 €	2.925,00 €	2.925,00 €	2.925,00 €
PAGO MOD.111 (RETENC. TRAB + PROF)	146,25 €	146,25 €	146,25 €	146,25 €	146,25 €	146,25 €	146,25 €	146,25 €	146,25 €	146,25 €	146,25 €	146,25 €
SUM INISTROS												
LUZ	320,44 €	320,44 €	320,44 €	320,44 €	320,44 €	320,44 €	320,44 €	320,44 €	320,44 €	320,44 €	320,44 €	320,44 €
AGUA	165,00 €	165,00 €	165,00 €	165,00 €	165,00 €	165,00 €	165,00 €	165,00 €	165,00 €	165,00 €	165,00 €	165,00 €
TELÉFONO	278,00 €	278,00 €	278,00 €	278,00 €	278,00 €	278,00 €	278,00 €	278,00 €	278,00 €	278,00 €	278,00 €	278,00 €
PUBLICIDAD	5.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	3.000,00 €
IVA SOPORTADO	20.443,31	8.425,25 €	8.425,25 €	8.425,25 €	9.602,56 €	9.602,56 €	9.602,56 €	8.425,25 €	9.602,56 €	8.425,25 €	8.425,25 €	8.635,25 €
PAGO MOD. 303 (LIQUIDACIÓN DE IVA)				9.105,69 €				23.478,39				
TOTAL SALIDAS	137.363	65.616,7	65.616,7	75.672,4	72.400,2	72.400,2	72.400,2	90.045,1	72.400,2	65.616,7	65.616,7	66.826,7
ENTRADAS - SALIDAS	16.752,8	23.499,7	23.499,7	13.444,0	30.283,3	30.283,3	30.283,3	-928,60	30.283,3	23.499,7	23.499,7	22.289,7
SALDO TESORERÍA	16.752,8	40.252,8	63.752,8	77.196,4	107.479	137.763	168.046	167.117	197.401	220.901	244.400	266.690

Anàlisi econòmic i financer

En aquest apartat calcularem el nostre Punt d'Equilibri, on els ingressos s'igualen a les nostres despeses, el punt on l'empresa ni guanya ni perd.

Aquesta fórmula és fa dividint les despeses fixes amb el marge de contribució. Primer analitzem totes les costos fixes que són un total de 240.741,28€ i també els costos variables que són de 491.493,89€. Calculem el marge de contribució que són els ingressos totals menys els costos variables i dividir el total amb els ingressos totals, que equival a 47,06%.

Amb aquestes dades podrem calcular el punt mort, que és de 511,562,43€, això vol dir que si obtenim 511.562,43€ no tindrem ni guanys i pèrdues.

Costos Fixos: 240.741,28€

Costos Variables: 491.493,89€

Marge de Contribució: Ingressos Totals- Costos Variables/ Ingressos Totals

$$(928.650-491.493,89)/928.650 = 47,06\%$$

Umbral de Rendibilitat: Costos Fixos / Marge de Contribució (%) =

$$240.741,28/0,4706 = 511.562,43€$$

8. Conclusions Finals

El nostre negoci “Beldisió” presenta una proposta innovadora al sector nupcial centrada en la fusió de vestimentes àrabs i espanyoles, cosa que ens diferencia de la nostra competència el mercat de Barcelona. La ciutat, amb el seu vibrant sector nupcial, tant local com internacional, ens proporciona un entorn propici per una idea tan única. Tot i això, la viabilitat i rendibilitat del negoci dependran de com s’aprofitin els seus punts forts i s’enfrontin els seus reptes.

Entre els aspectes favorables, destaquem l’absència de competència directa, ja que cap altra botiga no ofereixen aquesta combinació cultural en la moda nupcial. A més. L’estratègia de màrqueting definida, amb l’ús d’influencers, xarxes socials i la participació en esdeveniments, assegura una visibilitat àmplia. La possibilitat de llogar i personalitzar els vestits, juntament amb el compromís amb la sostenibilitat, un punt molt atractiu per als clients que busquen opcions úniques i responsables. Així mateix, el pla financer plantejat sembla sostenible, amb un préstec manejable que complementa la inversió inicial nostra.

Tot i això, el nostre negoci també enfronta desafiaments importants. L’elevat cost del lloguer del local a Barcelona (5.000€ mensuals) i les despeses inicials de reforma representen una càrrega significativa. A això s’hi afegeix l’estacionalitat del mercat nupcial, cosa que podria provocar fluctuacions en els ingressos. D’altra banda, encara que no hi ha competència directa, marques consolidades com Pronovias o Miguel Mora Novias tenen una forta presència al mercat i podrien captar clients amb les seves ofertes diversificades.

Per millorar la viabilitat del negoci, tenim pensat diversificar els serveis oferts, incloent-hi més accessoris, opcions per a dames d’honor o roba per a altres esdeveniments. Optimitzar l’estratègia de màrqueting digital, enfocant-se a xarxes socials com Instagram i TikTok, també podria incrementar la captació de clients. Addicionalment, cercar millors condicions de lloguer o considerar una ubicació alternativa més assequible ens ajudaria a reduir els costos fixos.

Pel que fa a l'anàlisi externa, el nostre negoci enfronta amenaces com la competència indirecta, la possible fluctuació econòmica que podria afectar els pressupostos nupcials i les regulacions legals que poden incrementar els costos. Tot i això, també compta amb oportunitats valuoses, com el creixent mercat de parelles multiculturals, l'interès per productes sostenibles i l'atractiu de Barcelona com a destinació nupcial internacional. Aquestes oportunitats les podem aprofitar establint col·laboracions amb organitzadors de casaments i hotels, participant en esdeveniments i fires del sector, i posicionant la sostenibilitat com a element central de la marca.

En conclusió, "Beldisió" té un gran potencial per destacar al mercat nupcial gràcies al seu enfocament cultural únic i la seva ubicació estratègica. No obstant això, per assegurar-ne la rendibilitat, serà clau optimitzar costos, diversificar fonts d'ingrés i enfortir la presència digital i promocional. Amb una gestió adequada d'aquests aspectes, el negoci podria consolidar-se com una proposta innovadora i rendible a llarg termini