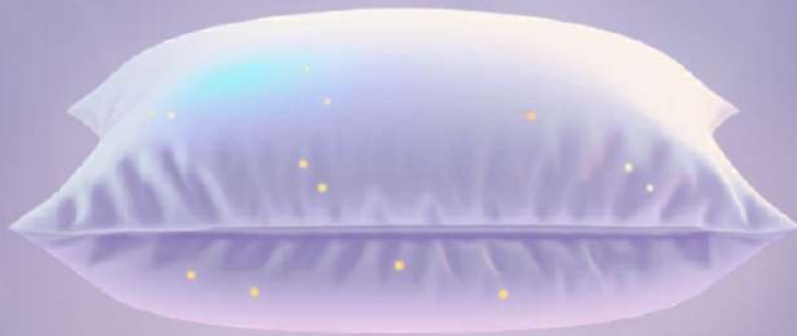


Fet per:
Maroua Nouali
Noa Larrul Caño
Safae Nouali

ORELY



Professora: Maria Rosa Brossa Heredia
Grau Superior Administració i Finances

0657. Projecte intermodular.

INS BOSC DE LA COMA 25-26

- “ORELY”..... 4
- Abstract..... 5
- Elecció de la idea de negoci. Pla d’empresa..... 6
 - 1. A què ens dediquem?..... 6
 - 2. Imatge corporativa..... 6
 - 3. L'activitat de la nostra empresa:..... 7
 - 4. Ubicació de l’empresa..... 8
 - 5. Sòcies i promotores..... 10
 - 6. Responsabilitat Social Corporativa..... 10
- Justificació del producte i context..... 11
- 1. Anàlisi de l’entorn..... 12
 - 1. Anàlisi PESTLE de l’empresa..... 12
 - 2. Forces de Porter..... 14
 - 3. Mercat i nínxol..... 15
 - 4. Competència i posicionament..... 22
 - 5. Ajuts públics..... 23
 - 6. Impacte ambiental i sostenibilitat..... 24
- 2. Disseny preliminar del model de negoci..... 25
 - 1. La missió, visió i valors de la nostra empresa:..... 25
 - 2. Anàlisi de DAFO..... 25
 - 3. Desenvolupament del Model CANVAS i definició de la proposta de valor..... 26
 - 4. Interacció amb els clients potencials i canals de comunicació..... 27
 - 5. Procés productiu i recursos necessaris..... 31
 - 6. Optimització de recursos humans i materials..... 36
- 3. Pla de Màrqueting..... 37
 - 1. Estratègia de màrqueting:..... 37
 - 2. Segmentació dels clients (Target):..... 37
 - 3. Context social i justificació..... 38
 - 4. Avantatge competitiu del producte i empresa:..... 39
 - 5. Estratègia digital de màrqueting..... 40
 - 6. RRHH i capacitat professional:..... 40
 - 7. Màrqueting mix (4P)..... 41
 - 8. Pla d’acció de màrqueting..... 42
 - 9. Catàleg de productes..... 45
 - 10. Aplicació mòbil Orely..... 46
 - 11. Tarifes i preus:..... 50
- 4. Gestió legal i jurídica..... 51
 - 1. Tràmits administratius per a la constitució d'una Societat Limitada (SL)..... 51
- 5. Organització i gestió empresarial..... 54
 - 1. Funcions de cada departament..... 54
 - 2. Determinació de les necessitats d’aprovisionament..... 55
 - 3. Canals de comunicació..... 56
 - 4. Procés de comercialització..... 56
 - 5. Calendari fiscal de l’empresa..... 56
 - 6. Integració de la intel·ligència artificial (IA)..... 57

6. Gestió de l'inici del projecte.....	59
1. Plantilles de documents oficials de l'empresa.....	59
2. Detecció de colls d'ampolla i propostes de millora.....	64
3. Processos per optimitzar la qualitat del projecte.....	64
4. Control intern dels processos.....	64
5. Indicadors de control (KPI) i valors acceptables:.....	64
7. Gestió financera del projecte.....	65
1. Càlcul del Període Mitjà de Maduració (PMM).....	65
2. Analitzar la situació financera actual.....	65
3. Propostes de finançament.....	66
4. Selecció i quantificació del finançament.....	66
5. Accions per millorar la situació financera.....	67
8. Pla Comptable i financer.....	68
1. Llistat de les inversions inicials i el pla de finançament.....	68
2. Quadres d'amortització econòmica i financera.....	69
3. Departament de Vendes.....	70
4. Departament de Compres.....	71
5. Departament de Recursos Humans.....	73
6. Pagaments a l'Administració Pública (IVA i IS).....	74
7. Pressupost de Tresoreria.....	76
8. Compte de Pèrdues i Guanys i el balanç de situació d'Orely.....	77
9. Ràtios Principals.....	79
10. FIFO de coixins i fundes:.....	80
11. Variació d'existències.....	80
9. Elaboració de tres contractes diferents.....	82
1. Tipus de contractació i situació laboral.....	82
2. Conveni col·lectiu aplicable.....	82
3. Normativa laboral aplicable.....	83
4. Procés de contractació i documentació.....	84
5. Programari de gestió laboral.....	84
6. Fàbriques contractades.....	84
7. Intel·ligència artificial.....	85
Entrevista a Eduard Estivill: fonament científic del projecte Orely.....	86
Pla de prevenció de riscos laborals.....	90
Pla d'igualtat i diversitat.....	91
Protecció de dades i RGPD.....	92
Compliance i bon govern.....	93
Pla de sostenibilitat.....	94
Conclusió final.....	96
Webgrafia.....	98



“ORELY”

El teu descans, la nostra innovació.

Abstract

ORELY és un projecte empresarial basat en la creació de coixins intel·ligents antiestrès que incorporen sensors biomètrics i una aplicació mòbil. L'objectiu principal és millorar la qualitat del son i ajudar les persones a reduir l'estrès del dia a dia d'una manera innovadora i accessible.

El sistema permet recollir dades del descans a través dels sensors del coixí, com la respiració, el ritme cardíac, la temperatura corporal i la postura. Aquesta informació es transmet a una aplicació, on es transforma en estadístiques i recomanacions personalitzades per a cada usuari, amb la finalitat de millorar els seus hàbits de descans.

A més, el projecte inclou diferents gammes de productes adaptats a diversos perfils de clients i tota la planificació empresarial necessària, com el pla de màrqueting, les finances, les operacions i l'organització interna. També es tenen en compte aspectes com la sostenibilitat, la protecció de dades i el compliment normatiu.

En general, ORELY combina tecnologia i salut per oferir una solució pràctica que contribueixi al benestar i a la millora del descans de les persones.

ORELY es un proyecto empresarial basado en el desarrollo de almohadas inteligentes antiestrés que incorporan sensores biométricos y una aplicación móvil. El objetivo principal es mejorar la calidad del sueño y ayudar a las personas a reducir el estrés diario de una forma innovadora y accesible.

El sistema permite recoger datos del descanso a través de los sensores integrados en la almohada, como la respiración, la frecuencia cardíaca, la temperatura corporal y la postura. Esta información se transmite a una aplicación, donde se transforma en estadísticas y recomendaciones personalizadas para cada usuario, con el fin de mejorar sus hábitos de descanso.

Además, el proyecto incluye diferentes gamas de productos adaptadas a distintos perfiles de clientes, así como toda la planificación empresarial necesaria, como el plan de marketing, las finanzas, las operaciones y la organización interna. También se tienen en cuenta aspectos como la sostenibilidad, la protección de datos y el cumplimiento normativo.

En general, ORELY combina tecnología y salud para ofrecer una solución práctica que contribuya al bienestar y a la mejora del descanso de las personas.

Elecció de la idea de negoci. Pla d'empresa.

ORELY és una empresa distribuïdora constituïda com a societat limitada i formada per tres sòcies:

Safae Nouali, Maroua Nouali i Noa Larrull.

Neix amb la voluntat d'oferir una solució innovadora davant un problema cada vegada més present en la societat actual: l'estrès i la mala qualitat del son.

Actualment, l'estrès i els trastorns del son afecten una gran part de la població. El ritme de vida accelerat, l'ús excessiu de pantalles, la pressió acadèmica i laboral i la manca d'hàbits saludables provoquen insomni, ansietat, fatiga crònica, dificultats de concentració i problemes emocionals a més moltes persones no disposen d'eines pràctiques i accessibles per gestionar l'estrès diari i millorar la qualitat del son.

“Aproximadament el 14% dels adults a Espanya pateix insomni, confirmant que els trastorns del son són un problema de salut cada vegada més estès”.

1. A què ens dediquem?

A ORELY ens dediquem a la comercialització de coixins intel·ligents antiestrès equipats amb sensors biomètrics integrats capaços de detectar diferents funcions corporals de l'usuari. A partir de les dades recollides, el coixí ofereix una experiència totalment personalitzada per reduir l'estrès i afavorir un son reparador.

La nostra **missió** és millorar el descans i la relaxació de les persones mitjançant un producte tecnològic, accessible i sostenible que integri salut, confort i innovació.

2. Imatge corporativa

2.1. Logotip de l'empresa:



El nostre logotip té un estil modern i una mica dinàmic, perquè volem que la marca transmeti innovació però també proximitat.

La paraula “ORELY” està escrita amb lletres blanques i arrodonides dins d'una forma tipus taca o bombolla, amb alguns cercles petits al voltant que fan sensació de moviment. Els colors van del lila i rosa al blau amb un degradat, que està relacionat amb la calma i la relaxació.

Hem triat aquest disseny perquè encaixa amb el que volem transmetre amb el producte: un coixí que ajuda a reduir l'estrès i a descansar millor. Les formes suaus i els colors tranquils representen el benestar, i alhora el disseny modern reflecteix la part tecnològica del coixí intel·ligent.

2.2. Isotip de l'empresa:



L'isotip d'ORELY té un estil de “bombolla” amb lletres arrodonides i tons morats. Aquesta forma de bombolla simbolitza suavitat i calma, relacionat amb el nostre coixí intel·ligent, que està pensat per reduir l'estrès i millorar el descans.

2.3. Eslògan de l'empresa:

“Dormir bé **no** és una opció, és una necessitat.”

Aquest eslògan reflecteix la importància del descans en la vida diària i encaixa amb la nostra marca, ja que ORELY busca millorar la qualitat del son i reduir l'estrès.

3. L'activitat de la nostra empresa:

El coixí intel·ligent **ORELY** incorpora petits dispositius electrònics anomenats sensors biomètrics, que mesuren diferents funcions del cos humà de manera no invasiva com la **respiració** que detecten els moviments suaus del pit i l'abdomen mentre l'usuari respira, el **ritme cardíac** que mitjançant sensors de pressió i microvibracions capten els batecs del cor, la **temperatura corporal** que permeten regular el confort tèrmic segons les necessitats de cada moment i per últim la **postura** que gràcies a sensors de posició, detecten si l'usuari està de costat, boca amunt o boca avall.



Un cop recollides aquestes dades, el sistema les interpreta en temps real i activa automàticament la resposta més adequada, oferint una experiència personalitzada mitjançant vibracions suaus per sincronitzar la respiració, sons relaxants (pluja, mar, música suau), guies de respiració i regulació intel·ligent de la temperatura. Tot això amb l'objectiu de facilitar la relaxació i millorar la qualitat del descans.

3.1. ORELY aposta per un disseny:



- Ergonòmic
- Modern
- Funcional
- Fabricat amb materials ecològics i transpirables.

Això el fa còmode tant per a ús domèstic com per a viatges, combinant tecnologia amb confort i respecte pel medi ambient. No és només un coixí, sinó una eina intel·ligent de benestar personal. Els seus principals valors diferencials són:

- Personalització total basada en dades biomètriques.
- Tecnologia integrada en un objecte quotidià.
- Connexió amb aplicació mòbil per seguiment i millora contínua.
- Materials sostenibles.
- Disseny ergonòmic i funcional.
- Ús pràctic tant a casa com en viatges.

ORELY pot generar un impacte positiu en:

- ★ Reducció de l'estrès en la població.
- ★ Millora de la salut mental.
- ★ Prevenció de trastorns del son.
- ★ Millora del rendiment acadèmic i laboral.

ORELY neix com una proposta innovadora dins del sector del benestar, amb l'objectiu de millorar la qualitat del descans i facilitar la gestió de l'estrès mitjançant tecnologia accessible i útil per al dia a dia.

3.2. Aplicació mòbil

El coixí es connecta amb una aplicació mòbil pròpia que permet fer un seguiment detallat del son, analitzar els nivells d'estrès, obtenir estadístiques personalitzades i rebre recomanacions per millorar el benestar. Aquesta app converteix el coixí en una eina completa de gestió del descans i la salut emocional.

4. Ubicació de l'empresa

L'empresa ORELY està situada a Olot, al carrer Bisbe Lorenzana, en una oficina destinada a ús exclusiu empresarial. Es tracta d'un espai de 59 m², distribuït en dues sales independents, amb un bany interior i una distribució funcional que permet organitzar correctament les diferents àrees de treball.



4.1. Característiques del local

El local presenta les següents característiques:

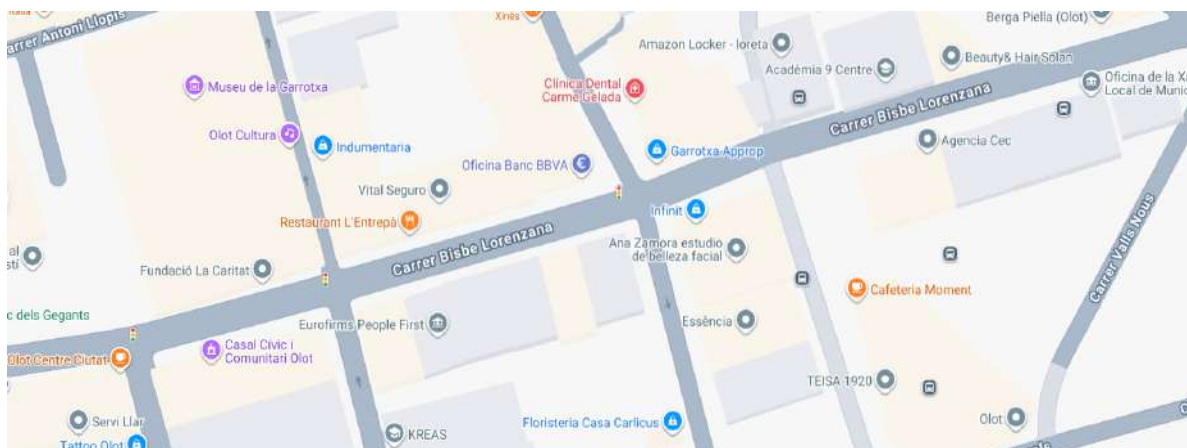
- Espai diàfan amb bona distribució
- Sòls de terratzo
- Instal·lació elèctrica i bona il·luminació
- Molta llum natural
- Orientació sud i oest
- Edifici amb ascensor (2 disponibles)
- Planta 2a en edifici de 4 plantes
- Ús exclusiu d'oficines
- Bon estat de conservació



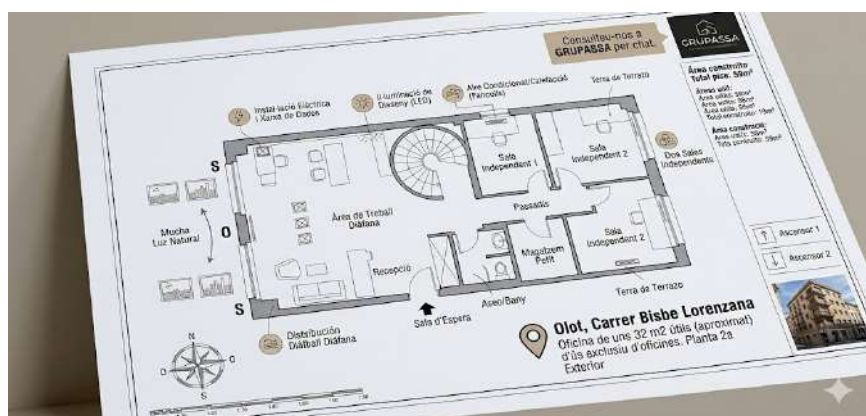
4.2. Avantatges de la ubicació

La ubicació és ideal perquè es troba en una zona accessible i ben comunicada, en un entorn d'oficines que facilita la imatge professional de l'empresa. A més, l'espai és lluminós, tranquil i adequat per al treball administratiu i la gestió del projecte ORELY.

4.3. Plànol del local

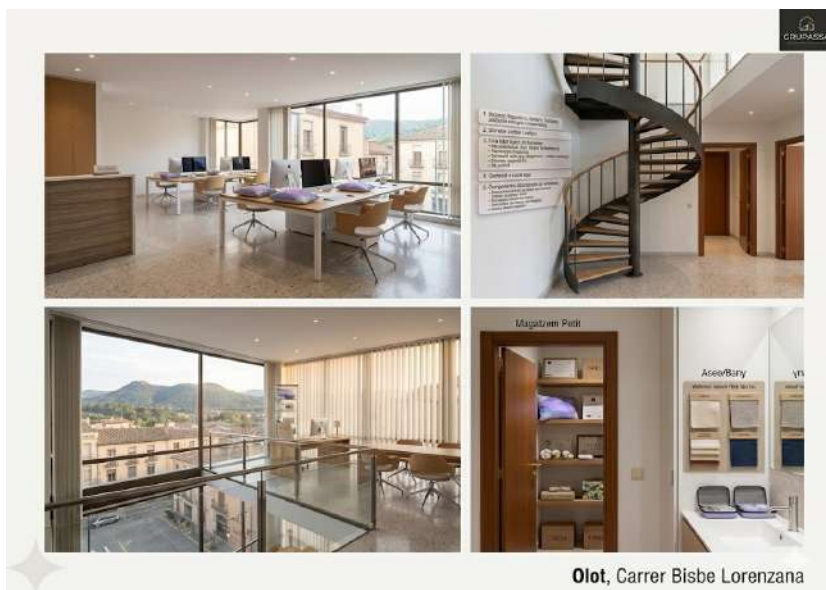


El plànol mostra la distribució de l'oficina d'ORELY, situada al carrer Bisbe Lorenzana (Olot). L'espai té aproximadament 56 m² útils i està dividit en dues sales principals i un bany. El local està dividit en



dues sales principals. Una d'elles està pensada com a zona de treball administratiu, on fem les tasques del dia a dia, com la gestió del projecte i l'organització de l'empresa. L'altra sala l'utilitzem com a espai de reunions i treball en equip, on ens podem coordinar les sòcies i parlar de decisions importants.

A més, el local també compta amb un bany interior per a l'ús del personal i un petit espai de magatzem on guardem materials i altres coses necessàries per al funcionament de l'empresa.



Olot, Carrer Bisbe Lorenzana

5. Sòcies i promotores

ORELY està formada per tres sòcies: Safae Nouali, Maroua Nouali i Noa Larrull. Som nosaltres mateixes qui hem creat el projecte i ens encarreguem de tirar-lo endavant.

Després de cursar l'Educació Secundària Obligatòria, les tres hem estudiat el Grau Mitjà de Gestió Administrativa (2 anys) i posteriorment hem continuat amb el Grau Superior d'Administració i Finances, ja que ens interessa el món empresarial i la gestió d'empreses.

- **Safae Nouali**

La Safae s'encarrega principalment del màrqueting de l'empresa. És una persona creativa i té facilitat per generar idees, gestionar xarxes socials i pensar en estratègies per donar a conèixer el producte. Gràcies a això, aporta una visió més innovadora i atractiva per arribar als clients.

- **Maroua Nouali**

La Maroua treballa en una autoescola, on ha adquirit experiència en atenció al client, gestió administrativa i comptabilitat. Aporta coneixements en el tracte amb clients i en l'organització interna de l'empresa.

- **Noa Larrull Caño**

La Noa actualment treballa en un despatx de notaris, fet que li permet aportar coneixements legals i administratius a l'empresa. Això és molt útil a l'hora de gestionar documents, contractes i aspectes legals del negoci.

Les tres aportem capital inicial per posar en marxa l'empresa i també hi treballem directament. Estem donades d'alta com a autònomes societàries, cosa que ens permet gestionar el negoci i dur a terme totes les tasques del dia a dia.

Cada una s'encarrega d'un àmbit concret (administració, màrqueting, clients, proveïdors), però en general treballem conjuntament i prenem decisions en equip.

El fet de ser un equip petit ens facilita la comunicació, l'organització i el control de tot el que passa a l'empresa, cosa que és molt important en les primeres etapes del projecte.

6. Responsabilitat Social Corporativa

A ORELY ens preocupa molt la salut mental de les persones, ja que cada vegada hi ha més gent amb estrès i problemes per dormir. Per això, no volem només vendre un producte, sinó també aportar alguna cosa positiva a la societat.

Per aquest motiu, proposem destinar una part dels beneficis a entitats que treballen en aquest àmbit, com [Fundació Salut Mental Catalunya](#). Això està molt relacionat amb el nostre projecte, ja que el nostre coixí intel·ligent està pensat per reduir l'estrès i millorar el descans. D'aquesta manera, no només ajudem als nostres clients, sinó també a altres persones que també ho necessiten. A més, això ens permet mostrar que la nostra empresa Orelly és una empresa que es preocupa pel benestar i la salut emocional de la societat.

- Més de la meitat de les persones (53%) consideren el son com el comportament més important per viure una vida llarga i saludable.
- El 84% de les persones saben que un son regular i de qualitat pot ajudar a allargar una vida saludable.

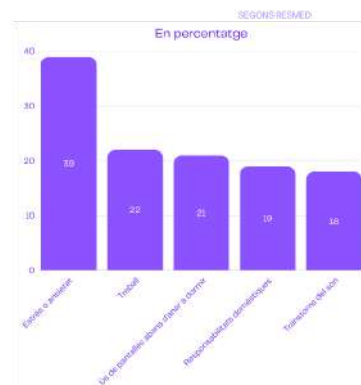
Justificació del producte i context

Context social

Actualment, la societat està cada vegada més exposada a l'estrès i als trastorns del son a causa del ritme de vida accelerat, l'ús de pantalles i les exigències acadèmiques i laborals. Això provoca problemes com ansietat, insomni, fatiga i dificultats de concentració, afectant tant la salut física com mental de les persones. El son es reconeix cada cop més com un pilar de la salut a llarg termini. A escala mundial:

Més de la meitat de les persones (53%) consideren el son com el comportament més important per viure una vida llarga i saludable.

Els cinc principals obstacles per dormir bé



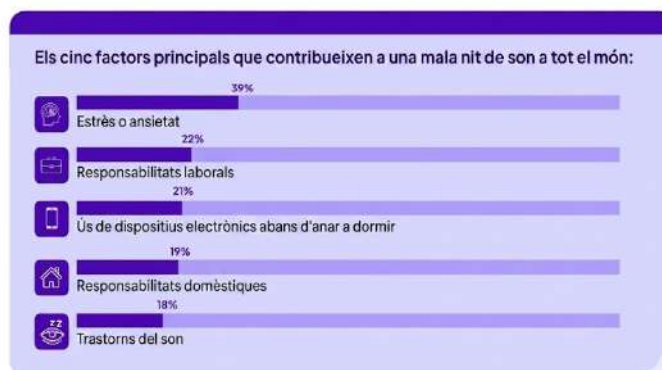
53%

dels enquestats utilitzen dispositius portàtils per al seguiment del son, en comparació amb el 16% del 20251. Avui dia

El 84% de les persones saben que un son regular i de qualitat pot ajudar a allargar una vida saludable. Tot i la creixent conscienciació, més de la meitat de les persones només dormen bé quatre nits a la setmana o menys i s'enfronten a obstacles per aconseguir un son de qualitat.

Importància del descans

Un bon descans és molt essencial per a la salut, ja que permet la recuperació física i mental, millora la memòria i afavoreix el rendiment diari. La manca de son està directament relacionada amb un augment de l'estrès i una disminució del rendiment personal, acadèmic i laboral.



Oportunitat de mercat

El sector del benestar i el "wellness" està en creixement constant, ja que cada vegada més persones busquen solucions per millorar la qualitat del son i reduir l'estrès. En aquest context, els productes tecnològics que combinen salut i innovació tenen una gran demanda.

Necessitat i solució ORELY

ORELY neix per donar resposta a aquesta necessitat, oferint un coixí intel·ligent que ajuda a millorar el descans i reduir l'estrès mitjançant tecnologia aplicada al benestar. El projecte no només té un objectiu comercial, sinó també social, ja que busca millorar la qualitat de vida de les persones.

1. Anàlisi de l'entorn

En aquest apartat s'analitza l'entorn de l'empresa Orelly per entendre els factors externs que poden influir en el seu funcionament i creixement. Es fa servir l'anàlisi PESTLE i les 5 forces de Porter per estudiar el mercat, la competència i el context general del sector.

També s'inclou l'estudi del mercat i el nínxol de clients, el posicionament davant la competència, els ajuts públics disponibles i l'impacte ambiental del producte. Finalment, es té en compte la sostenibilitat com un factor clau dins del projecte.

1. Anàlisi PESTLE de l'empresa

PESTLE = Polítiques, Econòmiques, Socials, Tecnològiques, Legals i Ecologistes

Factor polític: Actualment, el govern impulsa projectes relacionats amb la salut, el benestar i la tecnologia sostenible. Això ens pot beneficiar a nosaltres, ja que és un producte que promou el descans i la salut mental dels usuaris. A més, hi ha ajudes o subvencions per a empreses innovadores i per a productes fets amb materials ecològics, innovadors i fets per a joves. [Ajuts per a persones emprenedores](#)

[Ajuts per a projectes innovadors](#) En aquest cas no podríem demanar l'ajut fins que la nostra empresa tingui 5 anys d'antiguitat. (Segons els requisits esmentats)

[Agència de Gestió d'Ajuts Universitaris i de Recerca](#). És on encaixem més nosaltres, ja que va més per a estudiants que tenen la intenció de començar un projecte/recerca.

Factor econòmic: La situació econòmica actual és estable, tot i que els preus han pujat a causa de la inflació; l'IPC ha augmentat 8 dècimes només des del juny 2025 fins avui. Tot i això, cada vegada més persones estan disposades a invertir en la seva salut i benestar, buscant productes que els ofereixin qualitat i resultats reals. Orelly té possibilitats d'èxit si aconsegueix oferir un bon equilibri entre qualitat i preu, proporcionant un producte que justifiqui la inversió i alhora sigui accessible per a la majoria dels clients conscienciats amb el seu descans i el seu benestar.

Segons dades recents de l'INE, l'IPC interanual de setembre de 2025 a Espanya es va situar en el 3%, una dècima més que el mes anterior, impulsat principalment per l'augment dels preus de l'electricitat i dels carburants. Aquesta informació reforça la importància d'oferir un producte que combini qualitat i preu adequat, ja que els consumidors busquen inversions intel·ligents en salut i benestar.

[IPC ESPANYA 2025](#)

Factor social: Vivim en una societat on l'estrès i l'ansietat són cada cop més comuns. Moltes persones busquen productes que els ajudin a desconnectar, relaxar-se i millorar la qualitat del son. Creiem que el coixí Orelly intel·ligent pot cobrir aquesta necessitat, oferint una experiència de descans més còmoda i saludable, i obtenint resultats positius per part dels clients. A més, la nostra proposta no només aporta benestar físic, sinó que també contribueix a la salut mental, ja que ajuda a reduir la tensió acumulada i afavoreix hàbits de

descans més saludables. En aquest sentit, el producte també pot tenir un efecte positiu en la productivitat i l'estat d'ànim dels usuaris, cosa que el fa especialment interessant en un context en què cada vegada més persones combinen la vida laboral intensa amb poc temps per a ells o elles mateixes.

De fet, segons un article publicat [El Far](#), els actes del Dia Mundial de la Salut Mental celebrats el 9 d'octubre a Castellví de Rosanes van posar el focus en l'estrès i l'ansietat, oferint eines pràctiques per gestionar-los i promovent l'autoconeixement i la confiança per demanar ajuda quan sigui necessari. Aquesta iniciativa reflecteix la creixent preocupació social per la salut mental i la necessitat de trobar solucions efectives per afrontar aquests reptes.

[El dia mundial de la salut mental. Som la societat més estressada de la història?](#)

Factor tecnològic: Cada vegada hi ha més dispositius intel·ligents i aplicacions relacionades amb la salut, i això ens obliga a estar actualitzats i a millorar constantment tant la tecnologia del coixí com la de l'aplicació mòbil. A Catalunya, actualment hi ha més de 400 empreses dedicades a la salut digital, que ja generen un volum de negoci molt important, cosa que reflecteix la forta evolució del sector i la necessitat de mantenir-se al dia amb les últimes innovacions. Aquesta realitat ens recorda que cal apostar per tecnologia avançada i funcionalitats innovadores, com sensors precisos, control de la qualitat del son i integració amb aplicacions, per assegurar que el nostre coixí ofereix un valor real i competitivitat en un mercat cada cop més tecnològic. [Catalunya té prop de 400 empreses dedicades a la salut digital, que ja sumen un volum de negoci de 633 milions d'euros](#) . [Notícies](#)

Factor legal: Hem de complir la normativa sobre productes electrònics i protecció de dades, ja que el coixí recull dades biomètriques dels usuaris (pols, respiració, temperatura) que es processen a l'aplicació de mòbil, per garantir la seva seguretat, la seva confidencialitat i el complement del RGPD (Reglament General de Protecció de Dades). En el cas d'Orely s'hauria de complir amb les següents normatives:

Normativa de productes electrònics i marcat CE: Quan fabriques un coixí i parts electròniques, no pots posar-lo al mercat sense complir la llei. Les normes europees clau són:

- [Directiva RED \(2014/53/UE\)](#): per tot el que tingui connexió sense fils com el Bluetooth i el wifi. Cal assegurar que no interfereixi amb altres aparells i que sigui segur.
- [Directiva EMC \(2014/30/UE\)](#): garanteix que l'electrònica no generi interferències que molestin altres aparells.
- [Directiva RoHS \(2011/65/UE\)](#): imitació dels metalls perillosos com el plom i el mercuri a l'electrònica, per donar una bona seguretat.

Si el producte compleix amb tot això, se li posa la marca CE, que indica que a Europa aquest producte és segur i legal. Ex. d'error: si el coixí envia dades via Bluetooth, sense complir RED i EMC, podria provocar interferències i ser retirat del mercat.



Protecció de dades (RGPD i LOPDGDD): El coixí recull pols, respiració, temperatura, etc., i ho envia a l'app. Això són dades personals i biomètriques, i la llei les protegeix:

- [RGPD \(2016/679\)](#): Normativa europea que exigeix el consentiment clar de l'usuari, l'explicació de què es fa amb les dades i durant quant temps i garantir seguretat amb un xifratge i connexió segura.
- [LOPDGDD](#) (Llei Orgànica de Protecció de Dades Personals i Garantia dels Drets Digitals): Complementa el RGPD a Espanya, afegint drets com accés, rectificació i supressió de dades.
Ex. d'error: si l'usuari no accepta enviar les dades, l'app no les pot recollir; si es filtra informació per mala seguretat, l'empresa pot tenir multes molt altes.

Altres normes que poden afectar

Serveis electrònics de confiança: si el coixí fa alguna autenticació o firma digital, cal complir lleis com la [6/2020](#) o la [59/2003](#), que regulen firmes electròniques reconegudes. Això no és necessari per a tots els coixins, només si hi ha funcions avançades de connexió amb documents o apps oficials.

Factor ecològic: El factor ecològic d'Orely es basa a fer que la fabricació sigui el menys perjudicial per al medi ambient. Hem buscat que els processos siguin eficients, gastant només el necessari de tela, escuma i energia, i que els coixins durin molt de temps per reduir el malbaratament. Creiem que això és important, perquè cada vegada més la gent valora que les empreses siguin conscients del planeta, i això ens dona un punt positiu com a marca. A més, ser transparents sobre com fem els productes ajuda a fer que la gent confii més en nosaltres. Tot això contribueix a cuidar el medi ambient i aporta un valor afegit als nostres coixins.

Per exemple, recentment, la Fundació **Ibercaja** ha llançat la segona edició de la seva Convocatòria de Sostenibilitat i Medi Ambient 2025, destinada a donar suport econòmic a entitats sense ànim de lucre que desenvolupin projectes mediambientals i de sostenibilitat a Espanya. Aquesta iniciativa reflecteix el compromís creixent de les institucions amb la sostenibilitat i el medi ambient.

https://cadenaser.com/aragon/2025/10/17/fundacion-ibercaja-impulsa-la-sostenibilidad-con-una-nueva-convocatoria-dirigida-a-entidades-sin-animo-de-lucro-radio-zaragoza/?utm_source

["Las empresas que integren la sostenibilidad en su modelo estarán mejor preparadas para competir en el futuro"](#)

2. Forces de Porter

L'anàlisi de les 5 forces de Porter en el cas d'Orely, una empresa dedicada a la distribució de coixins antiestrès amb tecnologia biomètrica, permet comprendre de manera més precisa la seva posició competitiva dins del mercat del benestar i el descans. Aquest model ajuda a identificar les principals pressions competitives del sector i a valorar els factors que poden influir en la rendibilitat i l'estratègia de l'empresa.

2.1 Competència dins del sector

La rivalitat entre competidors és elevada. Tot i que actualment hi ha pocs coixins intel·ligents amb tecnologia biomètrica similars a Orely, existeixen nombroses empreses del sector del descans i el

benestar que ofereixen productes destinats a millorar la qualitat del son. Aquesta gran varietat d'alternatives obliga Orely a diferenciar-se mitjançant la innovació, la qualitat i les funcionalitats tecnològiques del seu producte.

2.2 Entrada de nous competidors

L'amenaça d'entrada de nous competidors és moderada. Tot i que el desenvolupament d'un coixí intel·ligent requereix inversió en tecnologia, disseny i màrqueting, no existeixen barreres d'entrada molt elevades. Això fa possible que noves empreses o marques consolidades del sector del descans i la tecnologia desenvolupin productes similars i competeixin directament amb Orely.

2.3. Productes substitutius

L'amenaça de productes substitutius és elevada, ja que els consumidors disposen de diverses alternatives per millorar el descans i reduir l'estrès. Entre aquestes alternatives hi ha els coixins ergonòmics tradicionals, els matalassos intel·ligents, les aplicacions de meditació, els rellotges intel·ligents que monitoritzen el son o altres dispositius de benestar. Això pot limitar la demanda del producte d'Orely.

2.4. Poder de negociació dels clients

El poder de negociació dels clients és alt, ja que existeixen nombroses alternatives al mercat i els costos de canvi són baixos. Els consumidors poden comparar fàcilment diferents productes i escollir l'opció que considerin més adequada segons el preu, les funcionalitats i la qualitat. Per aquest motiu, Orely ha d'oferir una proposta de valor diferenciada que justifiqui la compra del seu producte.

2.5. Poder dels proveïdors

El poder de negociació dels proveïdors és moderat. Orely necessita components específics, com sensors biomètrics i materials de qualitat, fet que pot limitar el nombre de proveïdors disponibles. No obstant això, la possibilitat de treballar amb diversos proveïdors i establir acords comercials a llarg termini permet reduir la dependència d'un únic subministrador i disminuir el seu poder de negociació.

3. Mercat i nínxol

El nostre producte, el coixí intel·ligent Orely, forma part del mercat del benestar i la salut, sobretot dins del sector de la tecnologia per dormir millor i relaxar-se.

El nínxol de mercat són persones amb estrès, ansietat o problemes per dormir.

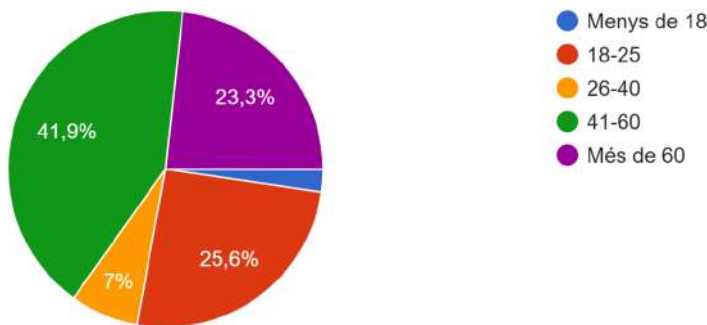
Ens dirigim a joves, estudiants i treballadors que volen descansar millor i cuidar la seva salut mental i física.

Per entendre millor les necessitats de les persones i saber si la idea d'Orely podia tenir interès, vam fer una enquesta a persones de diferents edats i situacions, com estudiants, treballadors i gent més gran.

Enquesta

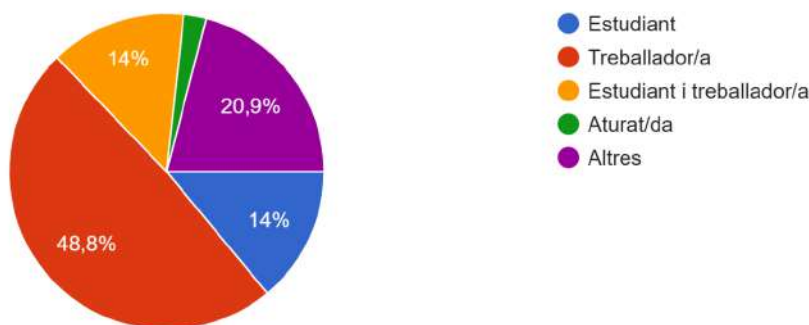
Edat

43 respostes



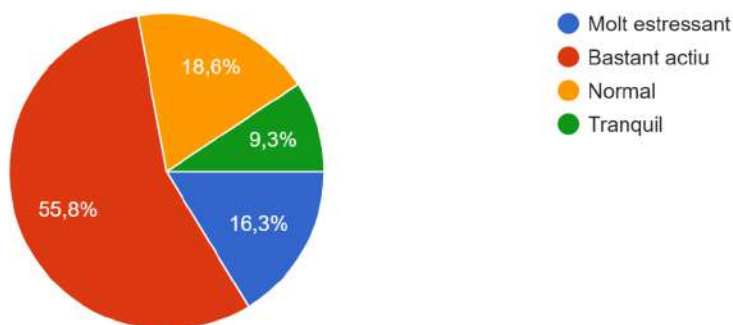
Situació actual

43 respostes



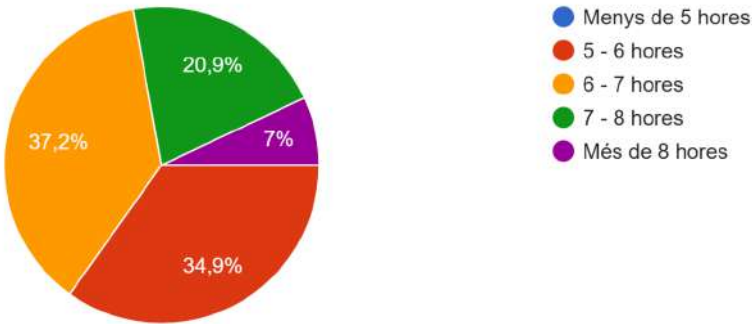
Com és el teu dia a dia?

43 respostes



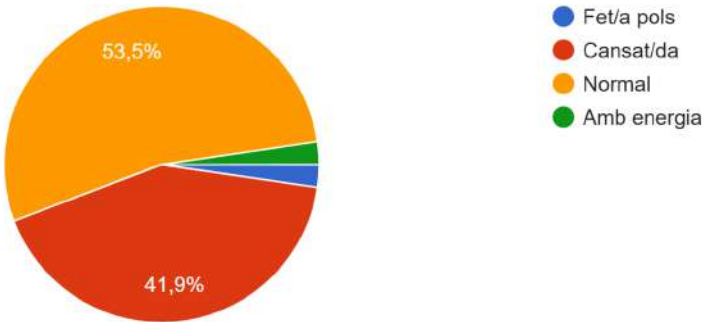
Quantes hores dorms normalment?

43 respostes



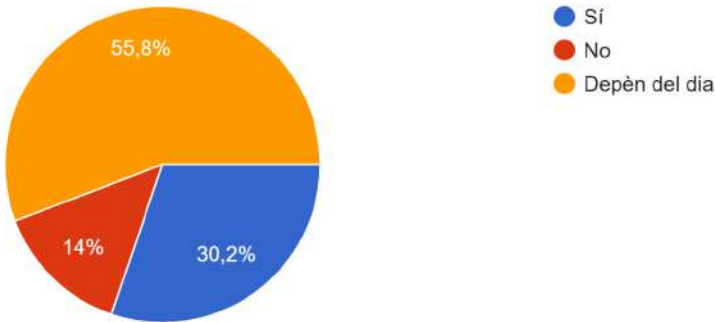
Quan et lleves... com et sents?

43 respostes



Dorms bé en general?

43 respostes

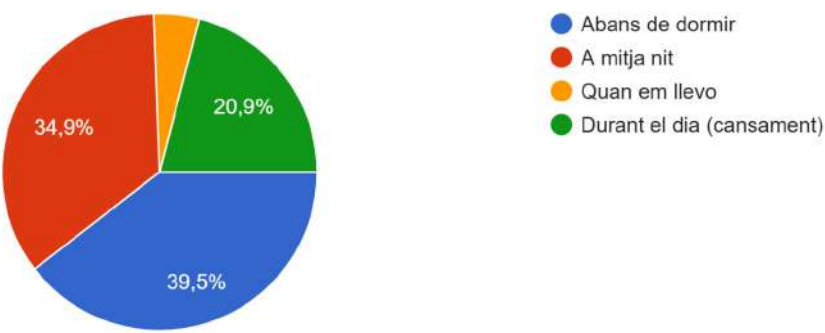


Et costa dormir?

43 respostes

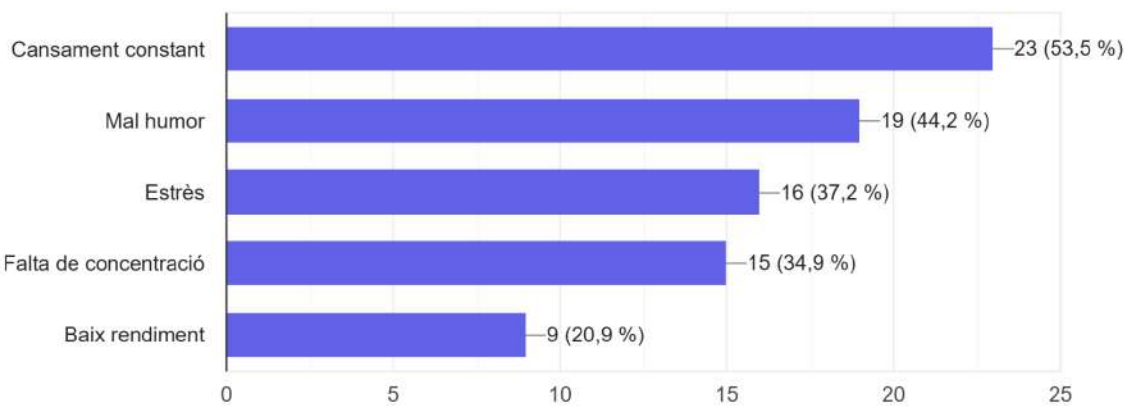
Quan notes més el problema anterior?

43 respostes



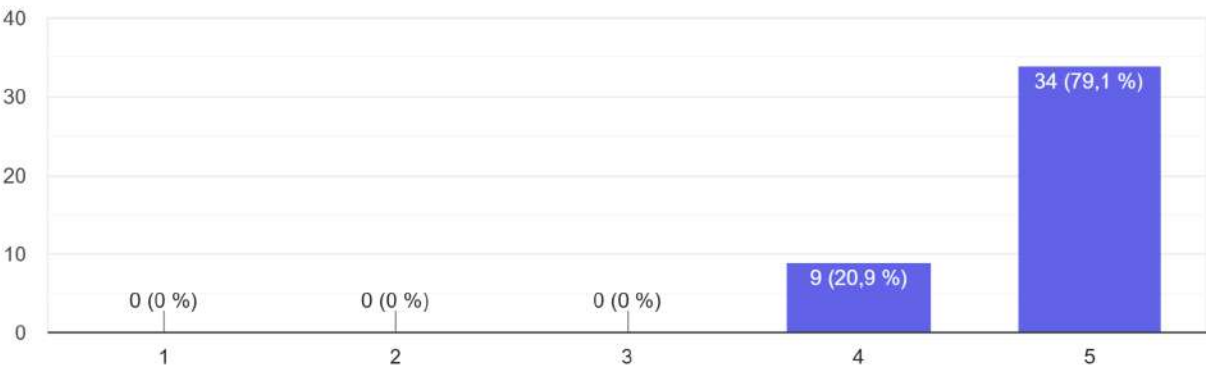
Dormir malament et provoca...

43 respostes



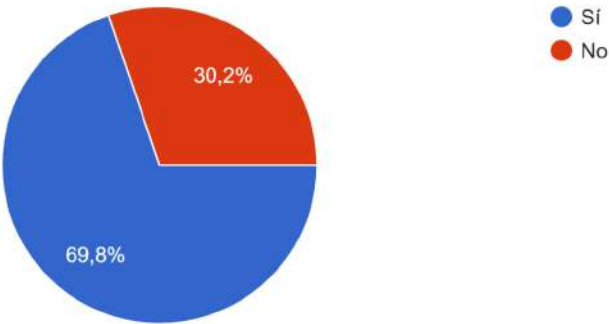
Què tan important és per tu dormir millor?

43 respostes



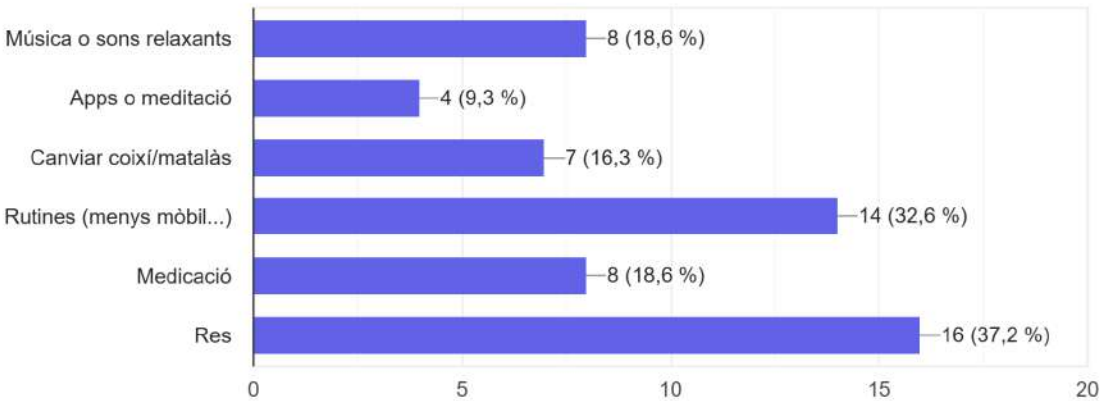
Has intentat arreglar-ho?

43 respostes



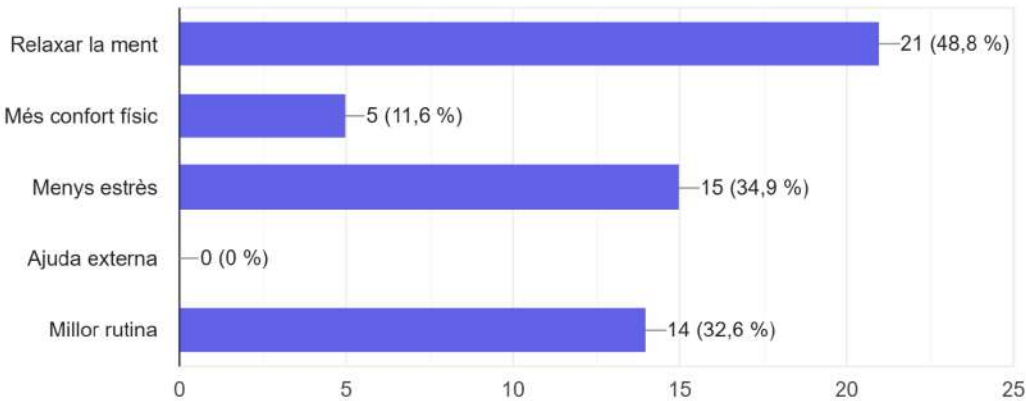
Què has provat?

43 respostes



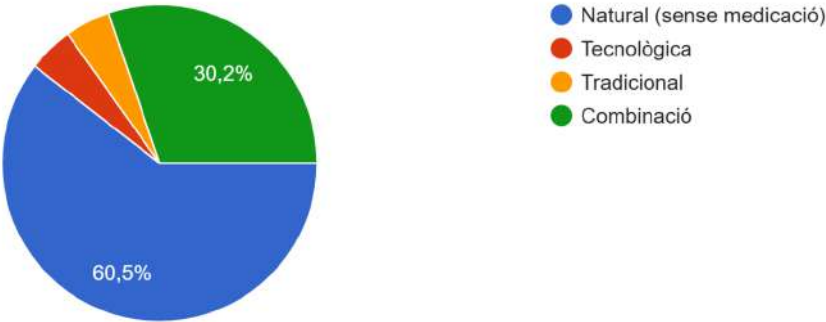
Què creus que et falta?

43 respostes



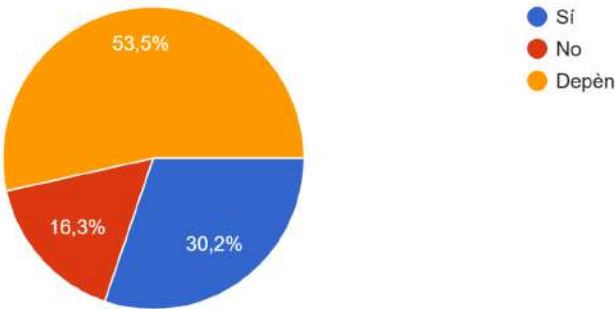
Quin tipus de solució et crida més?

43 respostes



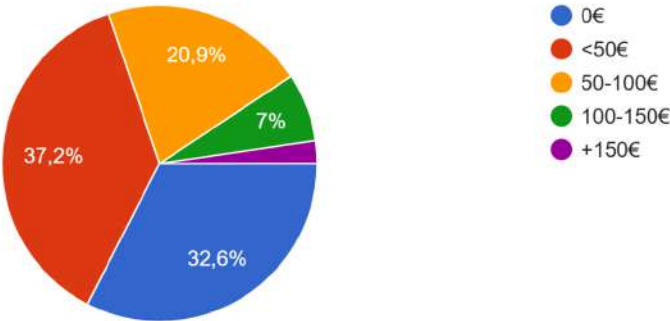
Pagaries per dormir millor si REALMENT funciona?

43 respostes



Quant pagaries?

43 respostes



Què creus que falta avui al mercat per dormir millor?

43 respostes

Matalassos amb sistema de retenció i escalfar segons l'estació de l'any

Menys estrès

Melatonina más potente

Canela con clavo

Personalització real perquè no tothom dormim igual

En el meu cas, tenir més temps de descans , que tinguessin que treballar menys hores setmanals com en altres països on les hores setmanals són de 35 hores, per exemple.

Coixins i matalassos

Coixins més fiables i més qualitat

Algún relajante natural que sea realmente efectivo

Com seria el producte perfecte per a tu?

43 respostes

Un producte que et relaxi molt y que no sigui dolent per el teu cos!

un coixi magic

N/s

Un bon llit i coixi.

Ni idea

Sensación de relax, alivio y armonia

Un coixi antiestres combinat amb alguna medicina natural

Ajuda per regular l' inici del sol

Bon coixi, bon matalas

Si poguessis millorar UNA cosa del teu descans... quina seria?

43 respostes

Relajamiento
Anar a dormir mes aviat
Dormir más y que no me cueste conciliar el sueño
El turno de trabajo
Treure mal de caps del dia a dia, segurament dormiria molt millor
Dormir bé
Posar-me al llit dormir i no despertar-me en tota la nit
Aumentar hores de son
Descansar amb tranquil·litat

En general, la majoria de les persones dormen entre 5 i 7 hores i moltes expliquen que, tot i dormir, no descansen bé o es lleven cansades. També hi ha moltes persones que diuen que es desperten durant la nit, que els costa adormir-se o que tenen massa estrès i preocupacions abans de dormir.

Molts participants relacionen dormir malament amb problemes com cansament constant, mal humor, estrès, falta de concentració i baix rendiment durant el dia. Això demostra que el descans afecta molt la salut física i mental i també el dia a dia de les persones. Pel que fa a les solucions, la majoria prefereixen opcions naturals i sense medicació. Moltes persones van comentar que els agradaria tenir alguna eina que ajudés a relaxar la ment, reduir l'estrès i millorar la rutina abans d'anar a dormir. També es repeteixen idees com sons relaxants, música suau, aromes relaxants, regulació de temperatura o coixins més còmodes. Una altra cosa important és que moltes persones creuen que falta més personalització en els productes per dormir, perquè cada persona descansa d'una manera diferent. Això encaixa molt amb la idea d'Orely, ja que el nostre coixí intel·ligent s'adapta a cada usuari gràcies als sensors i les funcions personalitzades.

Finalment, moltes persones van dir que sí que pagarien per una solució que realment funcionés i ajudés a dormir millor, sobretot si és natural, còmoda i efectiva. Per això, pensem que les enquestes ens han ajudat a confirmar que hi ha una necessitat real relacionada amb el descans i l'estrès, i que Orely podria ser una bona solució.

4. Competència i posicionament

Hem analitzat diferents productes:

- Xiaomi Smart Pillow: incorpora tecnologia bàsica per millorar el descans, però té funcions limitades i poca personalització. [Xiaomi mijia Smart pillow](#).

- REM-Fit ZEEQ Pillow: permet escoltar música i fer seguiment del son, però està més enfocat a l'entreteniment que al benestar complet. [Seguimiento de sueño, Stream Audio, Smart Home Connected para domótica \(ZEEQ Smart Pillow\) : Amazon.es](#)
- Motion Pillow: dissenyat principalment per reduir els roncs, amb una funció molt concreta i poc enfocament global. [Motion Pillow](#)
- Moona Sleep System: regula la temperatura del coixí, però no incorpora altres aspectes com sensors biomètrics complets o gestió de l'estrès. [Moona Cooling Pillow Pad Review \(Discontinued\)](#)

4.1 Competidors locals (Olot)

A més dels competidors tecnològics analitzats anteriorment, també hem estudiat empreses de la zona d'Olot relacionades amb el sector del descans i la llar.

- Germanes Verdaguer: establiment especialitzat en productes tèxtils per a la llar, com cortines, llençols i fundes de llit.
- Dormity: botiga especialitzada en matalassos i productes de descans.
- Mimma Gallery: empresa dedicada principalment a la venda de sofàs i mobiliari per a la llar.
- Montse Interiors: establiment d'interiorisme i decoració que ofereix mobiliari i complements per a la llar.
- Matalasseria Reixach: comerç especialitzat en matalassos, somiers i altres productes relacionats amb el descans.
- Beds Olot: botiga especialitzada en matalassos, coixins i complements per al descans.

Tot i que aquestes empreses ofereixen productes relacionats amb el descans i el confort, cap d'elles comercialitza actualment un coixí intel·ligent amb sensors biomètrics i aplicació mòbil com Orelly. Per aquest motiu, considerem que el nostre producte es diferencia per la seva combinació de tecnologia, monitoratge del son, reducció de l'estrès i personalització de l'experiència de descans.

Després d'analitzar tots aquests productes, hem vist que cap d'ells combina totes les funcionalitats en un sol dispositiu. Per això, el nostre posicionament és clar: ORELY es presenta com un coixí intel·ligent complet que integra tecnologia, salut i relaxació, no només per dormir millor, sinó també per reduir l'estrès i millorar el benestar general de l'usuari.

5. Ajuts públics

[ENISA Emprenedors Digitals](#): Finançament entre 25.000 € i 300.000 € per empreses emergents innovadores.

No requereix avals.

[Programa ACCIÓ \(Generalitat de Catalunya\)](#): Subvencions per digitalització, innovació i internacionalització

[Next Generation EU - Kit Digital](#): Ajuts per millorar la venda en línia i el màrqueting digital (fins a 12.000 €). Ideal per Orelly, ja que la venda és 100% en línia.

CDTI - Innovació Tecnològica: Finança R+D en dispositius tecnològics i intel·ligents.

Programes europeus Horizon Europe: Per empreses que desenvolupen tecnologia aplicada a la salut i benestar.

6. Impacte ambiental i sostenibilitat

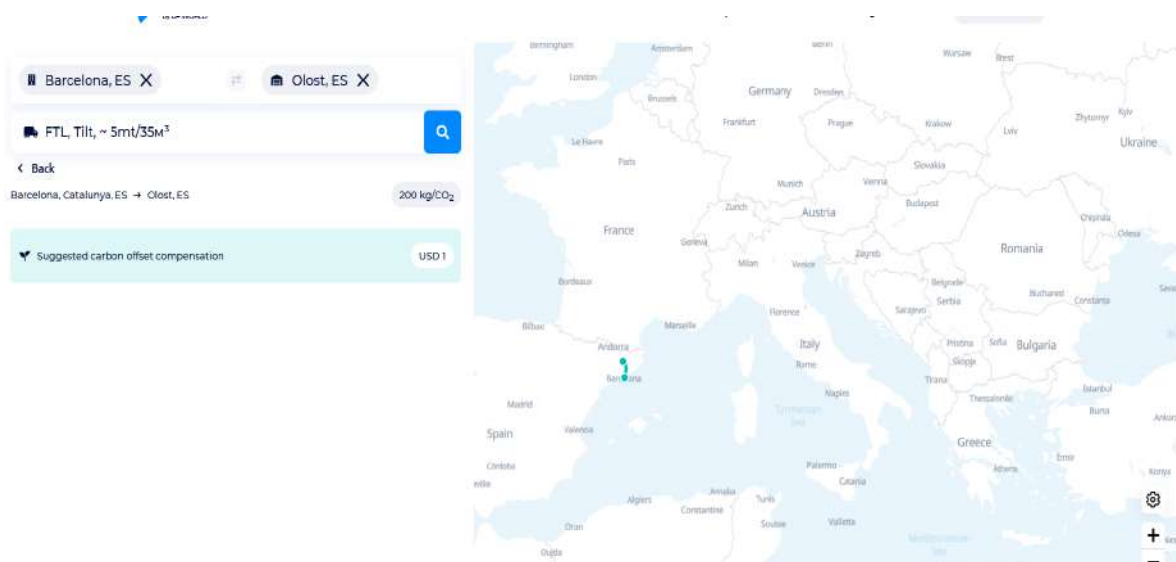
Tot i que Orelly és una empresa que vol cuidar les persones amb un producte innovador i útil, som conscients que fabricar un coixí intel·ligent també pot afectar el medi ambient. Els principals impactes serien:

- L'ús de sensors i components electrònics, que necessiten materials com plàstics i metalls.
- El consum d'energia per fabricar i carregar el producte.
- El transport dels materials i de les comandes fins als clients.
- Els embalatges, que si no es gestionen bé poden generar més residus.

Per això hem pensat diverses mesures de reduir aquest impacte i fer el nostre producte més sostenible:

- **Materials ecològics**: Les fundes dels coixins ja en si són ecològics, fetes amb cotó orgànic, bambú i materials naturals. Això ajuda a consumir menys energia i no fer servir tants productes químics.
- **Escuma reciclable**: L'escuma del coixí es pot reciclar, així generem menys residus i es pot aprofitar millor quan el producte ja no s'usa.
- **Components electrònics eficients**: Els sensors i la bateria consumeixen poc i duren molt, així no gastem tanta energia i no cal canviar-los sovint.
- **Embalatge sostenible**: Les caixes i materials d'embalatge són reciclats, evitant plàstics que contaminen.
- **Transport responsable**: Procurem fabricar a prop i enviar els productes de manera eficient per gastar menys combustible i contaminar menys.

Podríem resumir que la **sostenibilitat** d'Orelly s'enfoca en una millora en la fabricació perquè sigui el menys perjudicial possible per al medi ambient; on intentem que els processos siguin eficients gastant només el necessari de matèries primeres (que ja de per si provenen d'animals o plantes com és la tela o el bambú i no té cap procés químic ni contaminant pel medi ambient, d'altres maneres, és ecològic) i que els coixins durin molt de temps per reduir el malbaratament.



2. Disseny preliminar del model de negoci

1. La missió, visió i valors de la nostra empresa:

Missió: La nostra missió és ajudar les persones a relaxar-se i dormir millor amb un coixí intel·ligent còmode i pràctic. Som una empresa distribuïdora, perquè treballem amb proveïdors que fan els nostres productes, però el nostre objectiu és oferir sempre qualitat i benestar a qui els utilitza.

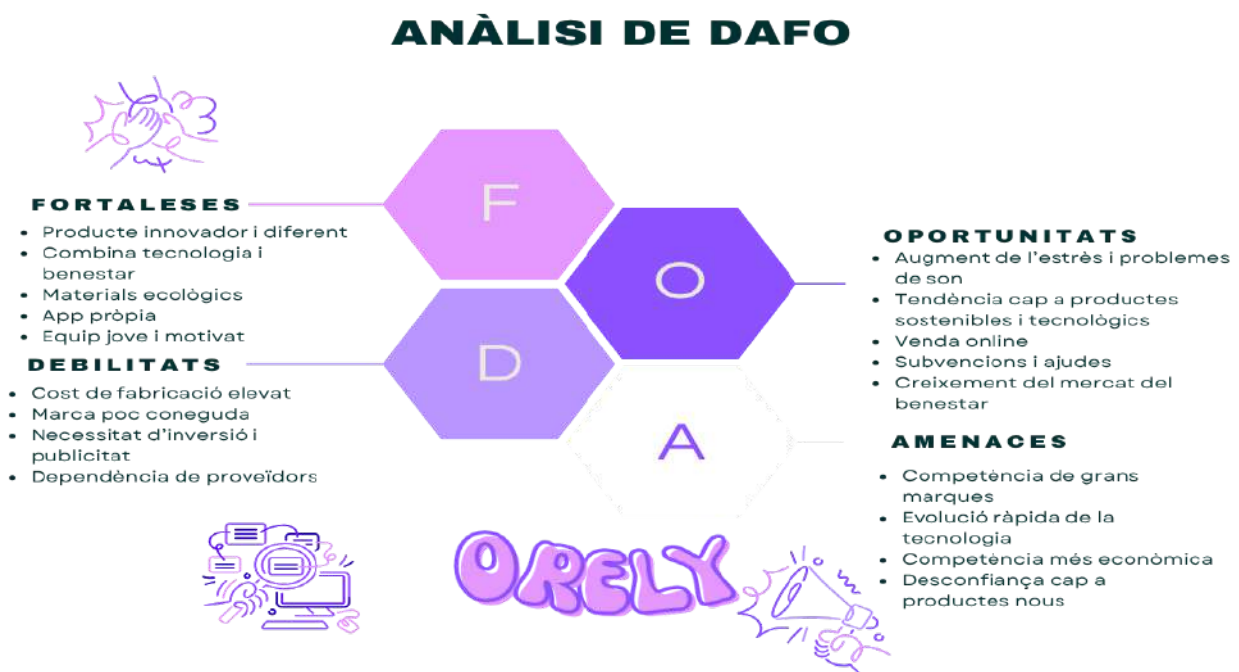
Visió: La nostra visió és créixer com a empresa i que en el futur puguem fabricar nosaltres mateixos els nostres productes. Així podrem controlar millor la qualitat, fer-los més sostenibles i millorar cada detall. També ens agradaria arribar a altres països i que la gent conegui Orelly com una marca de confiança en el món del descans i la salut.

Els nostres **valors** són:

- **Benestar:** Volem que les persones descansin millor i se sentin més bé.
- **Innovació:** Sempre busquem noves idees per millorar.
- **Sostenibilitat:** Volem cuidar el medi ambient amb materials ecològics.
- **Compromís:** Ens prenem seriosament el que fem i volem fer-ho bé.
- **Millora:** Volem aprendre i, amb el temps, fabricar els nostres propis productes.

2. Anàlisi de DAFO

Utilitzar la DAFO com a **eina** per identificar els elements beneficiosos i perjudicials tant de la mateixa empresa com de l'entorn.



2.1. Fortaleses:

- Tenim un producte innovador i diferent que no és com els coixins normals.
- Combina tecnologia i benestar, dues coses que cada cop interessin més a la gent.
- Els nostres coixins estan fets amb materials ecològics i sostenibles.
- Tenim una app pròpia que ajuda a fer seguiment del son i l'estrès.
- Som un equip jove amb ganes de treballar i créixer amb el projecte.

2.2. Debilitats:

- El cost de fabricació és alt, sobretot per la tecnologia que porta.
- Som una empresa nova i encara no ens coneix gaire gent.
- Necessitem inversió i publicitat per donar-nos a conèixer.
- Depenem dels proveïdors, ja que nosaltres no fabriquem els productes.

2.3. Oportunitats:

- Cada cop hi ha més persones amb estrès o problemes per dormir.
- Els productes sostenibles i tecnològics estan cada vegada més de moda.
- Podem vendre per internet i arribar a molts llocs sense necessitats de botiga física.
- Hi ha ajudes i subvencions per a empreses noves i projectes innovadors.
- El mercat del benestar i la salut està creixent molt ràpidament.

2.4. Amenaces:

- Grans marques com Xiaomi o philips, podrien fer productes semblants.
- La tecnologia canvia molt de pressa, i el producte pot quedar obsolet en poc temps.
- Pot aparèixer competència més barata.
- Algunes persones **no** confien en els productes nous o intel·ligents.

3. Desenvolupament del Model CANVAS i definició de la proposta de valor



Socis clau: Treballem amb Texber i Fadesa, que fan els teixits i les parts tècniques del coixí, i amb Geisa, que s'encarrega d'ajuntar-ho tot. També col·laborem amb persones del sector de salut i benestar per assegurar que el producte funcioni bé.

Activitats clau: Les activitats més importants són la distribució del producte, el manteniment de l'APP, el màrqueting digital per donar-nos a conèixer i el control de qualitat.

Recursos clau: Necessitem materials com teixits ecològics de cotó orgànic i fibres de bambú per a les fundes dels coixins, escuma viscoelàstica reciclable per al farciment i sensors biomètrics que ens proporcionen les empreses col·laboradores. També són recursos essencials els dispositius informàtics i les persones encarregades del desenvolupament i manteniment de l'aplicació mòbil.

Proposta de valor: Oferim un coixí intel·ligent antiestrès amb sensors que controlen la respiració i la postura, i una app que ajuda a fer seguiment del son i l'estrès. A més, utilitzem materials ecològics i sostenibles. A més, Orelly ofereix suport a la presa de decisions gràcies a l'anàlisi de les dades recollides pels sensors. L'aplicació interpreta informació com la qualitat del son, la respiració, la temperatura o els nivells d'estrès i proporciona recomanacions personalitzades perquè cada usuari pugui millorar els seus hàbits de descans. D'aquesta manera, el producte no només monitoritza dades, sinó que també ajuda els usuaris a prendre decisions informades per millorar el seu benestar físic i emocional.

Estructura de costos: Els costos principals són els materials i sensors, la fabricació i el transport, el desenvolupament de l'app i l'embalatge reciclable.

Font d'ingressos: Guanyem diners amb la venda directa del producte, amb la subscripció prèmium de l'app i amb col·laboracions amb empreses o centres de benestar.

Relació amb els clients: Oferim una atenció personalitzada per correu o web, recomanacions des de l'aplicació mòbil, enquestes per conèixer l'opinió dels clients i un programa de punts o descomptes.

Canals de comunicació i venda: Venem a través de la nostra web, de les xarxes socials (com Instagram) i també col·laborem amb hotels i centres de salut.

Segment de clients: El producte està pensat per a estudiants amb estrès, treballadors amb llargues jornades, persones amb problemes per dormir i centres de salut o empreses (Ex. hotels).

4. Interacció amb els clients potencials i canals de comunicació

Per tal d'arribar als nostres clients potencials, en primer lloc, hem identificat clarament el públic objectiu al qual ens dirigim: persones amb estrès, com ara estudiants, treballadors i centres de salut. Aquest segment es caracteritza per la necessitat de millorar el seu descans i benestar, fet que encaixa directament amb la proposta del nostre producte. Amb aquests clients volem establir una comunicació propera, clara i accessible, amb l'objectiu de generar confiança i afavorir una millora contínua basada en les seves necessitats i opinions.

Pel que fa als canals de comunicació, utilitzarem principalment les xarxes socials, com Instagram i TikTok, per donar a conèixer la marca, arribar a un públic ampli i mostrar els beneficis del producte de manera visual i atractiva.

A més, disposarem d'una [pàgina web](#) pròpia, que actuarà com a canal principal de venda i informació, on els clients podran conèixer en detall les característiques del producte. Aquesta web també inclourà un apartat de missatgeria breu per facilitar la comunicació immediata amb els usuaris.

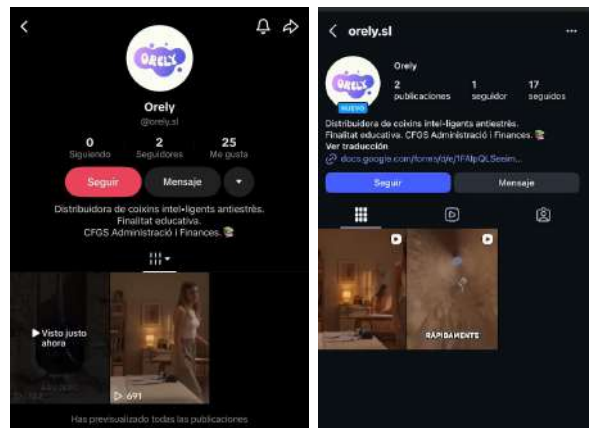
Finalment, el correu electrònic serà un canal clau per establir una comunicació més directa i personalitzada amb els clients, permetent resoldre dubtes, gestionar incidències i oferir una atenció més detallada. A més, es preveu establir col·laboracions amb hotels i centres de salut, amb l'objectiu de donar a conèixer el producte a un públic més ampli i interessat en el descans i el benestar, reforçant així la presència de la marca en el mercat.



4.1. Formes de promoció externes d'ORELY



- **Xarxes socials:** Promocionarem els nostres productes a Instagram, TikTok, etc., mitjançant vídeos, reels i publicacions visuals per donar a conèixer la marca i arribar a més persones.
- **Col·laboracions amb influenciadors:** Treballarem amb creadors de contingut relacionats amb el benestar, la salut mental i l'estil de vida perquè provin els nostres coixins i comparteixin la seva experiència.



- **Publicitat en línia:**

Farem anuncis a Google Ads i xarxes socials per arribar a persones interessades en descans, estrès i productes tecnològics.

- **Fires i esdeveniments:**



Participarem en fires de tecnologia, salut i benestar per donar a conèixer el coixí intel·ligent ORELY i explicar com funciona. En aquests espais podrem arribar tant a possibles clients com a professionals del sector. També ens servirà per augmentar la visibilitat de la marca i fer contactes amb altres empreses.

- **Col·laboracions amb professionals:**



Buscarem col·laboracions amb psicòlegs, fisioterapeutes, centres de salut, establiments termals i gimnasos perquè puguin recomanar els nostres coixins a persones amb estrès, tensió muscular o problemes de descans. També volem establir acords perquè els clients puguin provar els productes o conèixer millor

els beneficis del descans i la relaxació. Aquestes col·laboracions ajudaran a donar més confiança i credibilitat a la marca ORELY.

- **Email màrqueting:**

Enviarem correus electrònics promocionals amb novetats, descomptes i informació sobre els productes ORELY.

Descobreix el nou descans intel·ligent amb ORELY Recibidos x



Orely <rfoorely@gmail.com>
para mi ▾

Benvolgut/des,

A **ORELY** sabem que dormir bé no és una opció, és una necessitat. Per això hem creat els nostres nous coixins intel·ligents antiestrès, dissenyats per millorar el descans i ajudar-te a reduir l'estrès del dia a dia.

Els nostres coixins incorporen tecnologia innovadora amb sensors biomètrics, sons relaxants, control de temperatura i connexió amb una app mòbil per personalitzar completament la teva experiència de descans.

Descobreix models adaptats a cada necessitat:

- Coixins ergonòmics
- Models premium
- Coixins de viatge
- Versions amb aromateràpia relaxant

A més, apostem per materials sostenibles i pel benestar emocional de les persones.

No deixis passar l'oportunitat de transformar la manera de descansar.
Per més informació orely.cat

Atentament,





- **Fullets i publicitat física:**

Repartirem fullets a centres de salut, fisios, farmàcies i altres centres que tenen relació amb el benestar social, per donar a conèixer els nostres productes. Inclouran informació, imatges i codis QR de la web d'ORELY.



- **Web i botiga en línia:**

La pàgina web serà una eina principal de promoció, amb informació dels productes, opinions de clients i contingut visual atractiu.

Productos Destacados

Ver Todos



Orely EcoGreen
14,54 €

+ Agregar al carrito



Orely SoftClassic
14,54 €

+ Agregar al carrito



Orely RedCare
14,54 €

+ Agregar al carrito



Orely's AromaCamamilla
97,71 €

+ Agregar al carrito

Vamos a chatear!

ORELY



Orely's Comfort

105,06 €

Cantidad *

1 +

Agregar al carrito

Realizar compra

Coixí amb escuma viscoelàstica extra que s'adapta al cos i redueix punts de pressió. **Punts forts:** suavitat, adaptació personalitzada, alleuja tensions al coll i espatlles.





Direcció

Calle Babo Lorenzana, 18, 3r. 1a
07800 - Olot, Gerona



Teléfono

972 871 988



Email

info@orely@gmail.com



Correctar



Únete al club

Suscríbete a nuestra lista de correo electrónico y accede a ofertas especiales exclusivas para nuestros suscriptores.

Introduce tu correo electrónico aquí *

Inscribirse

30

- **Promocions i descomptes:**

Realitzarem ofertes especials en llançaments, descomptes temporals i promocions per fidelitzar clients.



5. Procés productiu i recursos necessaris

Som una empresa distribuïdora dels coixins antiestrès Orelly, el nostre procés productiu es desenvolupa mitjançant la col·laboració amb tres empreses especialitzades: Texber, Fadesa i Geisa Fàbrica. Cada una d'aquestes empreses s'encarrega d'una fase concreta del procés, mentre que nosaltres coordinem el conjunt i gestionem la recepció, control de qualitat final, embalatge i distribució dels productes.



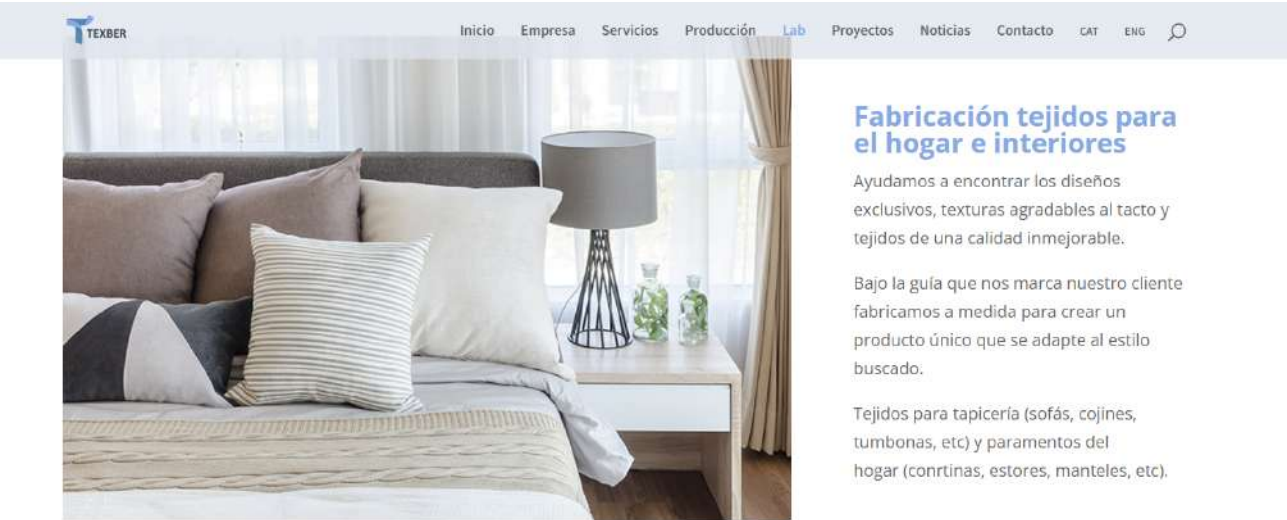
En primer lloc, [Texber](#) fabrica les matèries primeres tèxtils, com els teixits de les fundes i cobertes dels coixins, utilitzant materials de qualitat i maquinària tèxtil avançada.

Texber és una empresa del sector tèxtil ubicada a Catalunya que es dedica a fabricar teixits i materials a mida segons les necessitats dels clients. Treballa per a diferents sectors com la moda, la llar o la indústria, oferint productes adaptats a cada projecte. És una empresa que destaca per la seva capacitat de personalització i per ser bastant flexible a l'hora de produir. A més, aposta per processos més sostenibles i intenta reduir l'impacte ambiental en la seva producció.

Sobre nosaltres

PER A QUI TREBALLEM

 FABRICACIÓ DE TEIXITS PER LA LLAR Produïm teixits per la fabricació de diversos productes com ara cortines, draps, tapiceries, coixins, llençols, fundes, estovalles, i molts més! De fet, qualsevol teixit que et puguis imaginar, nosaltres te'l podem produir!	 FABRICACIÓ DE TEXTILS PER L'ALTA COSTURA Ajudem a trobar els dissenys exclusius, especialment adaptats a les necessitats més sofisticades, mitjançant textures agradables al tacte i teixits d'una qualitat Immillorable .	 FABRICACIÓ DE TEIXITS LABORALS Y TÈCNICS Som especialistes en teixits resistent s per roba laboral com ara: teixits anti-talls, protecció tèrmica, anti-taques, inolor, i més. De fet, aquests teixits són molt més utilitzats en sectors com l'hosteleria, metallúrgia, automoció, etc.
---	--	--



En segon lloc, [Fadesa](#) s'encarrega de la fabricació i muntatge dels components tecnològics, com sensors, plaques electròniques i sistemes Bluetooth que permeten fer un seguiment del son i enviar les dades a l'aplicació mòbil.

Fadesa és una empresa del sector immobiliari que es dedica a la promoció i gestió de sòl i habitatges. Treballa en el desenvolupament de projectes urbanístics i en la construcció de promocions immobiliàries. En general, la seva activitat se centra en la transformació i comercialització de terrenys.



Finalment, [Geisa Fabrics](#) és responsable de la integració final del producte, cosint i muntant les parts tèxtils i electròniques, i assegurant que tots els components funcionin correctament.

Geisa Fabrics és una empresa tèxtil ubicada a Viladecavalls (Barcelona), a Catalunya, que es dedica a la fabricació de teixits tècnics de punt.

L'empresa produeix diferents tipus de teixits com tèxtils 3D, elàstics i perxats, que s'utilitzen en sectors com la moda, el calçat, la salut, l'esport o la tapisseria. Destaca per la seva innovació tecnològica i per la capacitat de personalitzar els seus teixits segons les necessitats dels clients.

A més, aposta per la sostenibilitat i la qualitat, ja que treballa amb certificacions ambientals i processos de producció responsables.



5.1. Processos:

Quan Geisa Fabrics finalitza la producció, els coixins Orelly ens arriben a la nostra petita oficina/magatzem, on el procés es desenvolupa en els següents passos:

5.1.1. Recepció del producte: Quan els coixins arriben a la nostra oficina/magatzem.

5.1.2. Comprovació de l'estat del producte: Ens encarreguem de comprovar l'estat del producte per assegurar-nos que es troba en bones condicions.

5.1.3. Preparació de comandes: Preparem les comandes segons els clients o punts de venda.

5.1.4. Distribució: Distribuïm els coixins als clients o punts de venda.

5.2. Recursos necessaris:

Com que no produïm directament ni disposem de personal assalariat ni maquinària pròpia, els recursos necessaris per al nostre funcionament se centren en la gestió, control i distribució del producte acabat.

5.2.1. Recursos materials: Els recursos materials necessaris inclouen una oficina i un petit magatzem per rebre, revisar i emmagatzemar els coixins, així com materials d'embalatge i etiquetatge, com caixes, adhesius i etiquetes personalitzades, que són proporcionats per Impremta Aubert (situat a Olot).

També es disposa d'equipament bàsic de magatzem, com estanteries, una balança, material de protecció i eines de manipulació simples. <https://www.aubert.cat/>





Per a la personalització de l'embalatge dels productes ORELY, col·laborem amb Impremta Aubert, una empresa d'Olot especialitzada en impressió i solucions gràfiques. Aquesta empresa ens subministra les caixes personalitzades, etiquetes i altres materials d'embalatge necessaris per a la presentació dels nostres productes. Per tal de justificar els costos previstos i la viabilitat del projecte, s'adjunta el pressupost facilitat per l'empresa i una captura del correu electrònic rebut amb la informació corresponent.

2 de 2

Pressupost del Projecte d'estudiants de l'INS Bosc de la Coma

N

Noa Larrull Caño <nlarrull782@boscdelacomacat>
per a oficina

dl., 20 d'oct. 2025 19:16

☆

😊

↩

⋮

Bona tarda,

Som estudiants del Grau Superior d'Administració i Finances de l'Institut Bosc de la Coma. Actualment estem fent un projecte on l'objectiu és crear una empresa desde zero.

Estem a la fase de crear el pressupost de la nostra empresa dedicada a coixins anti-estrés. El motiu d'aquest correu és intentar crear un pressupost realista, i poder detallar preus reals d'empreses existents de la zona de la Garrotxa.

Ens agradaria, si fos possible, que ens poguessiu fer arribar una petita informació de quins costos tindrem de packaging si les mides dels nostres coixins són de 50x30x10cm.

Esperem la vostra resposta,

Moltes gràcies.

...

Noa Larrull Caño
Estudiant de CFGS Administració i Finances
INS Bosc de la Coma

↩ Respon

➡ Reenvia

😊

🗨 Comparteix al xat

Nou

1 de 2

PRES-120741 CAIXA COIXI- NOA LARRULL External Safata d'entrada x

pressupostos2 <pressupostos2@aubertcat>
per a mi

dt., 21 d'oct. 2025 15:16

★

😊

↩

⋮

Hola, passem un preu aproximat del que podria ser.

Gràcies,

Mònica
pressupostos2@aubertcat

Departament de pressupostos
IMPREMTA AUBERT
972 29 30 10

P. I. Pla de Politger Nord. Nau 6 • 17854 Sant Jaume de Llierca
P. I. Can Corominas s/n • 17857 Sant Joan les Fonts
www.aubert.cat

-

-

...

[Missatge retallat] [Mostra tot el missatge](#)

Un fitxer adjunt • Escanejat per Gmail ⓘ

📎 Afegeix a Drive

📎

↩ Respon

➡ Reenvia

😊

🗨 Comparteix al xat

Nou



IMPREMTA AUBERT

CIF B-17931973

Tel. +34 972 29 30 10 - oficina@aubert.cat - www.aubert.cat
Pol. Ind. Can Coromines - 17857 ST. JOAN LES FONTS
Pla de Políger nord, nau 6 - 17854 ST. JAUME DE LLIERCA

NOA LARRULL

Oferta: **120741**

21-Oct-2025

Benvolguts senyors,

Agraïm la seva petició de pressupost i ens plau enviar-li la nostra oferta per a les següents característiques.

CAIXA COIXI 50X30X10CM

Caixa lineal

Mida tancada 500 x 300 x 100 mm.
Impressió a 4 + 0 tintes (CMYK)
Folding 1 cara de 380 gr.dors blanc
Plastificada mat a 1 cara

Troquelada
Engomada

Grafisme no inclòs en el preu

Preu troquel:	850€ (no inclòs en el preu)
----------------------	-----------------------------

Preu:	Quantitat	Preu
	500	1.655,00 €
	1.000	2.151,00 €
	1.500	2.651,00 €
	2.000	3.140,00 €
	3.000	4.122,00 €

Confïem que aquesta oferta sigui del seu gust i esperem tenir notícies seves molt aviat.

Atentament,

IMPREMTA AUBERT 972 29 30 10

IVA NO INCLÒS

En funció del tipus d'original a reproduir el preu del pressupost pot variar

En el cas que hi hagi treballs de preimpressió, el termini d'entrega del treball imprès es comptarà a partir de la seva aprovació escrita.

No serem responsables de qualsevol error o omissió que el client no hagi assenyalat a les proves finals.

La validesa d'aquest pressupost és de 30 dies

No s'acceptaran les reclamacions que no es facin durant els quinze dies després d'haver rebut la mercaderia.

Degut al sistema de fabricació personalitzada, la quantitat pot variar d'un 8% a un 10%.

* En el cas que s'hagi de produir una maqueta s'aplicarà un cost mínim de 25 euros, que s'abonarà si la comanda s'acaba realitzant.

5.2.2. Recursos tècnics: Pel que fa als recursos tècnics, es compta amb ordinadors i programari de gestió que permeten treballar amb fulls de càlcul, control d'inventari, comandes i facturació. A més, es disposa de connexió a internet i sistemes de comunicació que faciliten la coordinació amb les empreses col·laboradores Texber, Fadesa i Geisa Fabrics. També es fan servir petits equips per a la realització de comprovacions bàsiques de qualitat i funcionament dels coixins abans del seu enviament.

5.2.3. Recursos humans: En relació amb els recursos humans, no es disposa de personal contractat. La gestió del negoci, la coordinació amb els proveïdors, el control de qualitat i la distribució es duen a terme personalment per nosaltres mateixes.

5.2.4. Recursos logístics i financers: Finalment, pel que fa als recursos logístics i financers, es fa ús d'un servei de transport extern per a la distribució dels productes i d'un sistema senzill d'organització logística que permet controlar les entrades i sortides del magatzem. El capital propi es destina al pagament mensual de les empreses subcontractades, així com a cobrir les despeses relacionades amb l'embalatge, el transport i el manteniment de l'activitat.

5.3. Model de funcionament

El nostre model de funcionament es basa en una col·laboració eficient amb empreses especialitzades, que s'encarreguen de tota la part productiva. D'aquesta manera, podem centrar-nos en les tasques de gestió, control i distribució, mantenint una estructura petita, àgil i eficient que garanteix que cada coixí Orelly arribi al client amb la qualitat i funcionalitat esperades.

6. Optimització de recursos humans i materials

Com que som una empresa petita i distribuïdora, hem intentat organitzar-nos de la manera més fàcil i eficient possible, per no complicar-nos i aprofitar bé els recursos que tenim. Ens centrem sobretot en la coordinació, la gestió i la distribució del producte final.

Recursos humans: No tenim treballadors contractats, nosaltres mateixes ens repartim la feina segons el que cal fer. La Maroua s'encarrega de parlar amb els proveïdors i de controlar la producció i la qualitat dels coixins. La Noa persona fa la part administrativa i logístics, és a dir, s'ocupa de rebre els coixins, preparar els paquets, fer les factures i gestionar els enviaments. La Safae persona porta la comunicació i el màrqueting, gestionant les xarxes socials, la web i fent que més gent conegui Orelly. També s'encarrega de respondre als missatges dels clients i resoldre els seus dubtes.

Recursos materials: Tenim una petita oficina i un magatzem, on rebem i revisem els coixins abans de preparar-los per enviar-los als clients. Fem servir ordinadors i programes senzills per portar el control de l'estoc i de les vendes. També treballem amb Impremta Aubert, que ens fa els embalatges sostenibles i les etiquetes dels productes. Com que no tenim una gran infraestructura, aprofitem al màxim l'espai i els materials que tenim per treballar de manera pràctica i organitzada.

3. Pla de Màrqueting

1. Estratègia de màrqueting:

1.1. Públic i mercat objectiu: En aquest apartat hi haurà:

- La segmentació dels clients potencials.
- L'avantatge competitiu tant del producte/línia de productes com de la mateixa empresa.

2. Segmentació dels clients (Target):

Per poder vendre bé el nostre producte, primer hem identificat a qui va dirigit. Hem dividit els clients en quatre grups principals. (Enllaços es troben adjunts en les següents fotografies).

	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Adults amb problemes de depressió o ansietat	26,1	26,8	24,0	20,8	19,1	17,2	18,0	15,6	18,2	15,0	15,9	19,2	18,4	21,4	21,2

Tal com es pot observar al gràfic, el percentatge d'adults amb problemes de depressió o ansietat a Catalunya ha augmentat de manera considerable durant els darrers anys. Mentre que el 2019 la xifra era del 17,2%, el 2024 ha arribat al 26,1%, és a dir, més d'un de cada quatre adults manifesta patir aquests problemes. Aquest increment pot estar relacionat amb factors com l'estrès laboral, la incertesa econòmica, els efectes derivats de la pandèmia i l'augment de les preocupacions quotidianes. Aquestes dades evidencien la importància de cuidar la salut mental i de desenvolupar solucions que contribueixin a reduir l'estrès i millorar el benestar emocional de la població.

Aquesta realitat reforça la necessitat de productes com Orelly, dissenyats per afavorir la relaxació, reduir l'estrès i millorar la qualitat del descans, aspectes estretament vinculats amb el benestar emocional.

2.1. Estudiants: Aquest grup és especialment important perquè està sotmès a una gran pressió acadèmica derivada dels exàmens, treballs i llargues hores d'estudi. Molts estudiants tenen hàbits de son poc saludables, ja sigui perquè se'n van tard a dormir, descansen poques hores o mantenen la ment ocupada amb les seves responsabilitats acadèmiques. Com a conseqüència, sovint els costa relaxar-se abans d'anar a dormir i aconseguir un descans de qualitat.

El nostre coixí els pot ajudar a millorar el descans *gràcies* als sensors, als sons relaxants i la vibració suau del coixí. Per això, considerem que és un dels segments que més beneficiar-se del producte i el nostre target principal. A més, els estudiants acostumen a estar oberts a l'ús de noves tecnologies i eines innovadores que els ajudin a millorar el seu benestar i rendiment acadèmic. Per aquest motiu, considerem que són un dels col·lectius amb més potencial per adoptar i aprofitar els beneficis del nostre coixí intel·ligent.

2.2. Treballadors: Aquest grup inclou persones amb jornades laborals llargues i exigents, tant físicament com mentalment, com ara professors que sovint han de gestionar situacions d'estrès derivades de la seva feina. Acostumen a acumular tensió a l'esquena i al coll, arriben a casa cansats i

busquen maneres de desconnectar i relaxar-se, especialment perquè l'estrès laboral sovint els dificulta descansar adequadament a la nit.

El nostre coixí els hi dona una solució perquè els ajuda a relaxar-se, millora la postura mentre dormen i els ofereix sons i vibracions que faciliten la desconnexió.

- *Campanyes a L'Instagram i TikTok amb vídeos curts explicant els beneficis.*
- *Fotos i testimonis reals perquè el producte sembli proper i útil.*
- *Descomptes especials al llançament per motivar la compra. (Descomptes depèn dels períodes).*

Això és tant pels estudiants com els treballadors, persones que pateixen problemes de son, estrès, etc.

2.3. Persones amb problemes de son: Aquest segment inclou persones que pateixen ansietat, preocupacions o problemes de son que afecten la qualitat del seu descans. Sovint tenen dificultats per adormir-se, es desperten diverses vegades durant la nit o busquen alternatives no farmacològiques que els ajudin a descansar millor. El nostre coixí els ofereix una solució innovadora gràcies als seus sensors, que fan un seguiment dels hàbits de son i proporcionen eines per millorar-los, com sons relaxants, vibracions i una aplicació amb consells personalitzats. Per arribar a aquest públic, utilitzem campanyes de Google Ads orientades a persones interessades en el descans, la relaxació i la millora del son, així com col·laboracions amb professionals del benestar, com fisioterapeutes, psicòlegs i centres especialitzats.

2.4. Empreses i centres: Aquest segment està format per diferents tipus d'organitzacions, com hotels, que poden oferir el nostre coixí per millorar l'experiència dels seus clients; centres de salut i benestar, com fisioteràpies, centres de relaxació o mindfulness, que poden recomanar o comercialitzar els nostres productes; i, a llarg termini, hospitals, que representen una oportunitat de creixement important. Per arribar a aquestes entitats, presentem el producte mitjançant dossiers comercials senzills, realitzem visites o contactes per correu electrònic per oferir proves pilot i participem en fires de salut i benestar per augmentar la visibilitat de la marca i establir noves col·laboracions.

3. Context social i justificació

Els problemes de salut mental seran la principal causa de discapacitat al món al 2030

EL 6,7%

de la població d'Espanya està afectada per l'ansietat, exactament la mateixa xifra de la de persones amb depressió. En totes dues, més del doble són dones (9,2%) respecte el (4%) que són homes.¹

ENTRE EL 2,5% I EL 3%

de la població adulta té un trastorn mental greu. Això suposa més d'un milió de persones.²

2 MILIONS

de joves de 15 a 29 anys (30%) han patit símptomes de trastorn mental en l'últim any.³

EL 9%

de la població té algun tipus de problema de salut mental i el 25% en tindrà en algun moment de la seva vida, segons l'OMS.

MÉS DE LA MEITAT

de les persones amb trastorn mental que necessiten tractament no el reben, i un percentatge significatiu no rep l'adequat.²

(1) Enquesta Nacional de Salut d'Espanya de 2017.

(2) Estratègia de Salut Mental del Sistema Nacional de Salut.

(3) Baròmetre Vida i Salut de la FAD.

La connexió entre el son i la salut mental

“Un sueño de calidad es esencial para mantener la salud mental. Influye directamente en la regulación de las emociones, la respuesta al estrés y las capacidades cognitivas.” European network

Amb tots els problemes de salut mental que hi ha avui en dia i les dificultats per dormir bé, creiem que descansar correctament és molt important per sentir-se bé. Per això hem creat Orelly, un coixí intel·ligent que ajuda els usuaris a relaxar-se i dormir millor sense haver de prendre medicació.

4. Avantatge competitiu del producte i empresa:

4.1. Avantatge competitiu del producte i l'empresa.

El nostre producte, **Orelly**, té diversos avantatges que el fan diferent de la resta de coixins del mercat. El que ens diferencia no és només que sigui còmode, sinó que **integra tecnologia realment útil per millora el descans i reduir l'estrès**, que és un problema molt comú avui en dia.

*“El 59% dels espanyols assegura patir **problemes d'estrès**, mentre que un 48% creu que té **depressió** en algun grau i un 23%, **problemes d'ansietat**. Són dades d'un estudi internacional de salut mental del Grup AXA.”* Diari de Girona

4.2. Avantatges competitius del producte:

1. *Sensors biomètrics incorporats:* El coixí controla la respiració, els moviments i la qualitat del son. Això permet donar informació personalitzada a cada persona, cosa que els coixins normals no fan.
2. *Sons relaxants i vibració suau:* Ajuda a adormir-se més fàcilment i a reduir la tensió acumulada. És com tenir una petita sessió de relaxació cada nit.
3. *Aplicació mòbil pròpia:* L'app ofereix recomanacions de son, seguiment del descans i consells per millorar la salut mental i el benestar.
4. *Alternativa no farmacològica:* És una opció natural i sense medicació per a les persones que volen millorar el son i reduir l'ansietat.
5. *Disseny ergonòmic:* Està pensat especialment per reduir la tensió del coll i millorar la postura mentre dorms.

4.3. Avantatges competitius de la nostra empresa:

1. *Ens enfoquem en la salut i el benestar real:* No només venem un producte; també oferim una solució completa per millorar la qualitat de vida dels nostres clients.
2. *Col·laborem amb professionals del sector:* Centre de benestar i professionals que poden recomanar el nostre producte.
3. *Innovació constant:* Apostem per la tecnologia i per actualitzar contínuament el producte a través de l'app. Això permet afegir millores sense haver de comprar un coixí nou, també hi hauria enquestes per valorar si els clients estan satisfets amb el producte o si troben a faltar alguna cosa/funció en el producte, és això ens ajudarà a prendre les mesures correctes.
4. *Atenció personalitzada al client:* Els oferim suport abans i després de la compra, ajudant-los a interpretar les dades del seu son i millorar els seus hàbits.
5. *Imatge de marca:* La nostra marca no es basa només a vendre, sinó que també en educar i conscienciar sobre la importància del descans.

5. Estratègia digital de màrqueting

Per fer que el nostre producte Orelly sigui conegut i arribi al públic correcte, hem decidit centrar-nos en el màrqueting digital, perquè avui dia tothom utilitza el mòbil i les xarxes socials. Creiem que és la millor manera de donar a conèixer una marca nova com la nostra sense gastar molts diners.

La nostra idea és treballar sobretot amb Instagram i Tiktok, ja que són les xarxes que més fan servir les persones a qui va dirigit el nostre producte. Allà penjarem vídeos ensenyant com funciona el coixí, fotos del producte i consells sobre com relaxar-se o com dormir millor. D'aquesta manera la gent veu el producte i és més fàcil que els cridi l'atenció.

També volem fer publicacions constants, respondre comentaris i parlar amb els usuaris per donar una imatge propera. A més, volem contactar amb creadors de contingut petits, perquè la seva opinió acostuma a ser més natural i creïble per al públic.

Per completar l'estratègia, també tindrem una pàgina web senzilla, amb la informació del producte i la possibilitat de comprar-lo fàcilment. Amb tot això, el que busquen és posicionar Orelly com un producte modern, útil i accessible, i que la gent el relacioni ràpidament amb descans i benestar.

6. RRHH i capacitat professional:

En el nostre cas, no contractarem ningú, ens hem repartit la feina perquè cada una de les sòcies faci el que millor se li dona, i així totes les tasques queden cobertes d'una manera senzilla i organitzada.

Els departaments de la nostra empresa, són els següents:

- Departament administratiu
- Departament comercial
- Departament financer

7. Màrqueting mix (4P)

El **producte** consisteix en un coixí intel·ligent antiestrès on incorpora: Sensors biomètrics (ritme cardíac, respiració, postura), vibracions relaxants, sons i guies de respiració, regulació de temperatura (en models prèmium), app pròpia per monitoratge dels sensors biomètrics, son i estrès, disseny ergonòmic i diverses gammes (bàsica, viatge, prèmium i aromateràpia). A part també oferim fundes pels nostres coixins amb tres colors diferents: blau, vermell i verd. Referent a l'avantatge competitiu, no tenim cap competidor que combina totes aquestes funcionalitats en un sol producte.

El preu dels nostres productes és mitjà-alt, ja que incorporen tecnologia innovadora i una aplicació pròpia. Tot i no utilitzar materials sostenibles, hem optimitzat els processos per reduir el consum de tela, escuma i energia, i hem dissenyat els coixins perquè tinguin una llarga vida útil.

Oferim quatre gammes de productes: la gamma bàsica (60 €–110 €), la gamma portàtil i de viatge (60 €–95 €), la gamma prèmium (95 €–125 €) i la gamma d'aromateràpia (97 €).

La funda està inclosa obligatòriament amb el coixí i representa aproximadament el 15% del seu preu de venda. Aquest import no es mostra per separat, ja que el client compra el conjunt complet (coixí + funda). A més, es pot escollir entre tres colors de funda sense cost addicional.

També oferim una subscripció prèmium opcional de l'aplicació per 85 € anuals. La versió gratuïta inclou funcionalitats bàsiques, mentre que la prèmium dona accés a estadístiques detallades, informes personalitzats i totes les funcionalitats avançades.

El nostre objectiu és transmetre qualitat sense que el producte resulti més car o excessiu. Com que som una empresa distribuïdora, el model és simple i eficient. L'únic **canal de venda** actualment és la nostra web pròpia i indirectament també hi han empreses col·laboradores com hotels i centres de salut i benestar.

Logística La logística que tenim a la nostra oficina seria:

Recepció de producte → control de qualitat → embalatge → enviament amb empresa logística externa.

Estratègia de màrqueting a curt termini:

A curt termini la **promoció** ha de ser digital, visual i emocional, ja que el producte és per reduir ansietat i millorar el descans. Les accions promocionals que Orelly tindria, seria les xarxes socials com Tiktok i Instagram publicant vídeos de demostració, cares relaxades/testimonis i rutines de nit (night routine). Algunes altres accions serien per exemple contactar amb influenciadors, 10% de descompte la primera setmana i promocions puntuals, publicar contingut de benestar amb consells de son, respiració, mindfulness, etc. i proves en hotels i centres de benestar per guanyar credibilitat. Referent a l'estratègia de màrqueting a curt termini. El nostre objectiu principal és *donar a conèixer Orelly i aconseguir les primeres vendes*.

Aquests serien els 5 punts de l'estratègia:

1. Estratègia digital (seria la prioritària): Tiktok i Instagram serien els motors principals de visibilitat amb contingut emocional com per exemple l'abans i el després de relaxar-se amb el coixí. I també una altra estratègia seria les campanyes PPC petites (20 €-50 €/setmana) dirigides a joves de 16-40 anys amb ansietat, treballadors de 18-65 anys i persones que busquen solucions per dormir millor.
2. Estratègia de confiança: necessitarem testimonis reals, influenciadors amb alta credibilitat i publicacions de dades/beneficis de salut després d'utilitzar els nostres coixins perquè els clients confiïn en els nostres productes.
3. Estratègia de productes: llançament inicial amb 4 gammes que són: clàssic, de viatge, prèmium i d'aromes per oferir una amplitud més elevada de productes.
4. Estratègia de preu: 10% de descompte la primera setmana, promocions en campanyes de Black Friday i promoció pròpia el dia 13 de març per celebrar el dia mundial del son.
5. Estratègia de distribució: venda 100% en línia durant la fase inicial amb possibilitat d'obertura de botiga física més endavant i col·laboració amb hotels i centres de salut i benestar.

8. Pla d'acció de màrqueting

Per desenvolupar el màrqueting d'Orely hem preparat un **pla d'acció** que organitza totes les accions que volem fer a curt termini. L'objectiu és donar a conèixer el producte, generar confiança i aconseguir les primeres vendes. Ens hem basat en un calendari senzill i en passos que podem fer nosaltres tres sense complicacions.

8.1. Objectiu del pla d'acció

L'objectiu del pla d'acció és donar a conèixer el coixí intel·ligent Orely, aconseguir els primers clients i obtenir opinions. També volem crear una imatge de marca moderna i relacionada amb el benestar, i organitzar totes les accions de màrqueting d'una manera clara i fàcil d'executar.

8.2. Estratègies principals

Per al nostre pla de màrqueting utilitzem les 4P i accions que podem fer nosaltres tres:

- **Producte:** Llançarem les quatre gammes de coixins, diferents fundes i una aplicació pròpia que complementa el producte amb funcions de seguiment del son.
- **Preu:** Oferirem un descompte del 10% durant la primera setmana de venda i farem promocions puntuals per incentivar les compres.
- **Distribució:** La venda es realitzarà exclusivament a través de la nostra pàgina web, cosa que ens permet arribar fàcilment als clients i reduir costos.
- **Promoció:** Utilitzarem les xarxes socials, col·laboracions amb petits influenciadors, vídeos demostratius, testimonis de clients i proves en centres de benestar per donar-nos a conèixer.

8.3. Calendari d'accions

Setmana	Acció	Objectiu	Responsable
1	Obrir comptes oficials d'Instagram i TikTok	Començar a tenir presència digital	Noa
1	Dissenyar la imatge de marca (colors, estil, fotos)	Crear una estètica clara i agradable	Noa
1-2	Crear la web i afegir botiga en línia	Facilitar la compra i donar informació	Maroua
2	Publicar el primer vídeo de presentació	Introduir Orelly al públic	Noa
2-3	Preparar el descompte del 10% del llançament	Atraure els primers clients, captar clientela.	Maroua
2-4	Contactar microinfluenciadors	Aconseguir testimonis reals	Noa
3-6	Publicar contingut 3 cops per setmana	Mantenir l'activitat i visibilitat	Noa
4	Enviar coixins de prova a un hotel o centre de benestar	Guanyar credibilitat i fotos reals	Safae
5	Fer campanya PPC petita (20 €- 50 €/setmana)	Atraure gent amb ansietat i problemes de son	Noa
5-7	Fer publicacions de "rutines de nit", "abans/després"	Connectar emocionalment amb la gent	Noa
6	Activar subscripció prèmium amb trenta dies de prova	Donar valor a l'app i fidelitzar	Maroua
7	Recollir opinions i fer publicacions amb testimonis	Generar confiança	Noa
8-12	Continuar amb xarxes + millorar web segons comentaris	Ajustar el que calgui	Totes

8.4. Tipus de contingut que publicarem

El contingut que publicarem a les nostres xarxes socials mostrarà Orelly en acció: vídeos amb vibracions i sons relaxants que ajuden a desconnectar, imatges de cares relaxades i comparatives "abans i després" per veure els efectes reals, i consells curts i visuals de respiració i descans per incorporar fàcilment a la rutina.

Compartirem testimonis de joves i adults explicant com Orelly els ajuda en el dia a dia, unboxing del producte amb tots els detalls i fotos que destaquen el seu disseny, colors i fundes.

També penjarem vídeos gravats en hotels i centres de benestar per mostrar l'experiència completa, i històries interactives amb preguntes i respostes perquè el públic pugui participar i connectar amb nosaltres de manera directa.

8.5. Pressupost orientatiu

Acció	Cost aproximat
Publicitat PPC (TikTok/Instagram)	20,00 €–50,00 € / setmana
Enviament de coixins a influenciadors petits	0 €–40 € inclòs transport
Sessions de fotos/vídeos (fet per nosaltres)	0 €
Descompte del 15% del llançament	Cost indirecte
Prova en hotels / centres benestar	1–2 coixins (cost de producte)

Total aproximat primer mes: **70 €–150 €**

8.6. Resultats esperats

A curt termini esperem crear una comunitat inicial a les xarxes socials formada per persones interessades en el descans, el benestar i la relaxació. També confiem a aconseguir les primeres vendes gràcies al descompte de llançament i a l'interès que pot generar un producte innovador com Orelly. A més, volem obtenir opinions i comentaris reals dels primers usuaris per identificar possibles millores i adaptar millor el producte a les seves necessitats. Igualment, esperem guanyar credibilitat a través de col·laboracions amb petits influenciadors, centres de benestar i alguns hotels, i començar a posicionar Orelly com una solució especialitzada i de qualitat per millorar el descans.

8.7. Conclusió del Pla d'Acció

Amb aquest pla d'acció tenim definides i organitzades les principals tasques que durem a terme per donar visibilitat a Orelly i arribar al nostre públic objectiu. Es tracta d'accions realistes i assumibles que podem gestionar nosaltres tres, sense necessitat de contractar serveis externs. A més, totes les activitats estan alineades amb els valors de la marca i amb la filosofia del producte: millorar el benestar de les persones d'una manera pràctica i accessible.

Aquest pla també ens permet treballar de manera més ordenada, establir prioritats i saber quines accions hem de realitzar en cada moment. Creiem que, amb constància, una bona comunicació i una relació propera amb els clients, Orelly pot anar creixent progressivament i consolidar-se com una marca reconeguda dins del sector del descans i la relaxació.

Objectius de vendes: [Objectius de vendes](#)



9. Catàleg de productes

Orely's Classic
69,92€
El model base de la col·lecció O'rely engloba: amb memòria, fons de respiració i punt Comfort d'alta fons transparent, dissenyat a tot tipus d'usuari.
Mides: 50 x 30 x 10 cm

Orely's Light
93,69€
Codi lleuger i fons de transparència pensat per usuaris que busquen sensibilitat i mobilitat. El model, fons de memòria, ideal per a pesos lleugers o en les dones.
Mides: 45 x 28 x 8 cm

Orely's Comfort
105,06€
Codi amb memòria ultrafina i fons de pressió, fons de respiració i punt Comfort d'alta fons transparent, dissenyat a tot tipus d'usuari.
Mides: 55 x 35 x 10 cm

Orely's Kids
95,02€
Especial per a nens i adolescents. Fons extra suau i dissenyat i adaptat per les necessitats dels nens.
Mides: 45 x 28 x 8 cm

Orely's Orthopedic
110,56€
Dissenyat per millorar la postura i prevenir lesions, fons de respiració i punt Comfort d'alta fons transparent, dissenyat a tot tipus d'usuari.
Mides: 60 x 35 x 10 cm

Orely's Travel
91,22€
Codi versàtil i compacte, amb memòria fons i fons de respiració pensat per a viatgers. Fons de respiració, ideal per a viatgers, fons de respiració.
Mides: 20 x 28 x 10 cm

CONTACTE

Carrer Bosc de la Coma, 16
Tel: 0900 000 000

972 871 980
info@orely.com

CONTACTE

Carrer Bosc de la Coma, 16
Tel: 0900 000 000

972 871 980
info@orely.com

CONTACTE

Carrer Bosc de la Coma, 16
Tel: 0900 000 000

972 871 980
info@orely.com

Orely's EcoBamboo
117,97€
Fons de bambú sostenible, amb fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 50 x 30 x 10 cm

Orely's Office
95,85€
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 45 x 28 x 8 cm

Orely's Premium
99,85€
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 50 x 30 x 10 cm

Orely's Aroma Lavanda
97,71€
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 50 x 30 x 10 cm

Orely's Pocket
86,73€
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 25 x 20 x 5 cm

Orely's Deluxe Velvet
97,73€
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 35 x 25 x 12 cm

CONTACTE

Carrer Bosc de la Coma, 16
Tel: 0900 000 000

972 871 980
info@orely.com

CONTACTE

Carrer Bosc de la Coma, 16
Tel: 0900 000 000

972 871 980
info@orely.com

CONTACTE

Carrer Bosc de la Coma, 16
Tel: 0900 000 000

972 871 980
info@orely.com

Orely's Aroma Eucaliptus
125,07€
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 50 x 30 x 10 cm

Orely's Car
69,29€
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 40 x 25 x 10 cm

Orely's Silk Care
125,07€
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 50 x 30 x 10 cm

CONTACTE

Carrer Bosc de la Coma, 16
Tel: 0900 000 000

972 871 980
info@orely.com

CONTACTE

Carrer Bosc de la Coma, 16
Tel: 0900 000 000

972 871 980
info@orely.com

CONTACTE

Carrer Bosc de la Coma, 16
Tel: 0900 000 000

972 871 980
info@orely.com

Orely's Aroma Camamilla
97,71
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 50 x 30 x 10 cm

Orely RedCare
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 50 x 30 x 10 cm

Orely SoftClassic
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 50 x 30 x 10 cm

Orely EcoGreen
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 50 x 30 x 10 cm

CONTACTE

Carrer Bosc de la Coma, 16
Tel: 0900 000 000

972 871 980
info@orely.com

CONTACTE

Carrer Bosc de la Coma, 16
Tel: 0900 000 000

972 871 980
info@orely.com

CONTACTE

Carrer Bosc de la Coma, 16
Tel: 0900 000 000

972 871 980
info@orely.com

Orely's Aroma Camamilla
97,71
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 50 x 30 x 10 cm

Orely RedCare
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 50 x 30 x 10 cm

Orely SoftClassic
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 50 x 30 x 10 cm

Orely EcoGreen
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 50 x 30 x 10 cm

CONTACTE

Carrer Bosc de la Coma, 16
Tel: 0900 000 000

972 871 980
info@orely.com

CONTACTE

Carrer Bosc de la Coma, 16
Tel: 0900 000 000

972 871 980
info@orely.com

CONTACTE

Carrer Bosc de la Coma, 16
Tel: 0900 000 000

972 871 980
info@orely.com

Orely's Aroma Camamilla
97,71
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 50 x 30 x 10 cm

Orely RedCare
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 50 x 30 x 10 cm

Orely SoftClassic
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 50 x 30 x 10 cm

Orely EcoGreen
Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració. Fons de respiració i fons de respiració.
Mides: 50 x 30 x 10 cm

CONTACTE

Carrer Bosc de la Coma, 16
Tel: 0900 000 000

972 871 980
info@orely.com

CONTACTE

Carrer Bosc de la Coma, 16
Tel: 0900 000 000

972 871 980
info@orely.com

CONTACTE

Carrer Bosc de la Coma, 16
Tel: 0900 000 000

972 871 980
info@orely.com

45

10. Aplicació mòbil Orely

Orely funciona a través de dues versions diferents de la seva aplicació mòbil, amb l'objectiu d'adaptar-se a les necessitats de cada tipus d'usuari i oferir una experiència flexible i escalable: l'app bàsica i l'app prèmium.

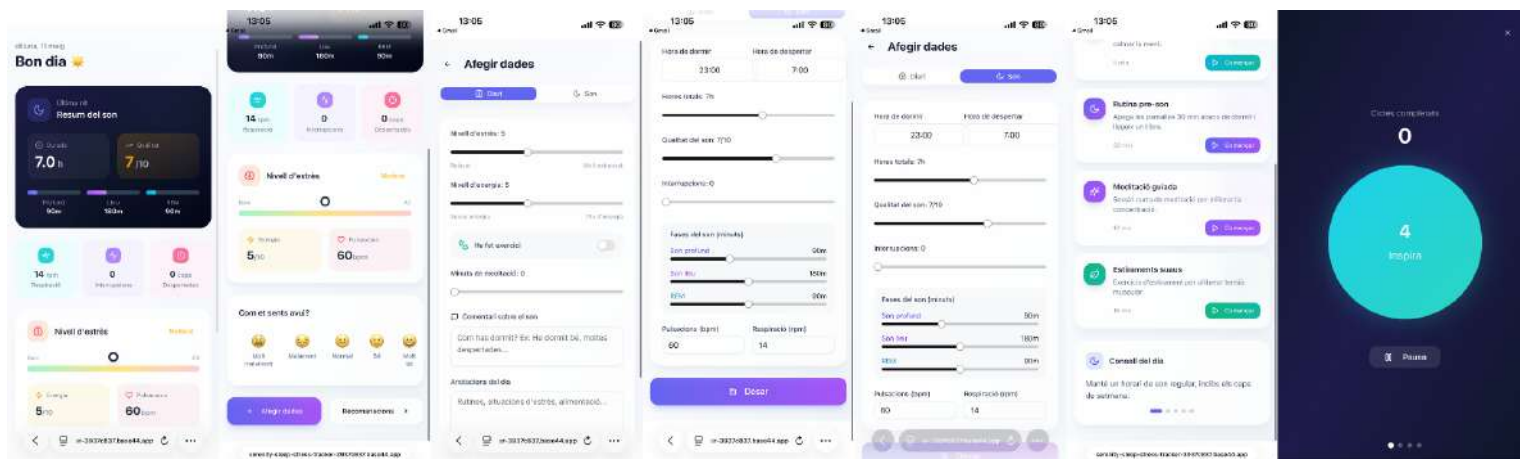
10.1. APP bàsica

En primer lloc, l'app bàsica és la versió inicial i gratuïta que obté qualsevol usuari que compri el coixí Orely. Cada coixí inclou dins de la caixa un codi QR únic i personalitzat, diferent per a cada unitat venuda. Aquest codi QR permet a l'usuari descarregar l'aplicació de manera directa i senzilla.

Accediu a l'enllaç següent per una visualització millor de l'aplicació: [Aplicació bàsica](#)

10.1.1. Funcionament de l'aplicació bàsica:

- El funcionament de l'aplicació Orely es basa en la recollida de dades mitjançant els sensors biomètrics integrats en els coixins. Aquestes dades es processen i s'emmagatzemen automàticament en una base de dades dins de l'aplicació.
- A més, l'usuari pot consultar, modificar o afegir informació manualment, tal com es pot observar a les imatges següents.
- L'aplicació també incorpora diferents funcionalitats complementàries, com recomanacions personalitzades, guies de respiració, sessions de meditació guiada i altres recursos orientats a millorar la qualitat del descans de manera senzilla i accessible.



Un cop escanejat el codi QR, l'app es vincula automàticament amb el coixí adquirit, de manera que el sistema reconeix l'usuari i el seu dispositiu. Aquesta vinculació permet oferir una experiència personalitzada des del primer ús, ja que les dades del coixí (com sensors de son, postura o activitat) queden associades al perfil de l'usuari dins de l'aplicació.

10.2. APP prèmium

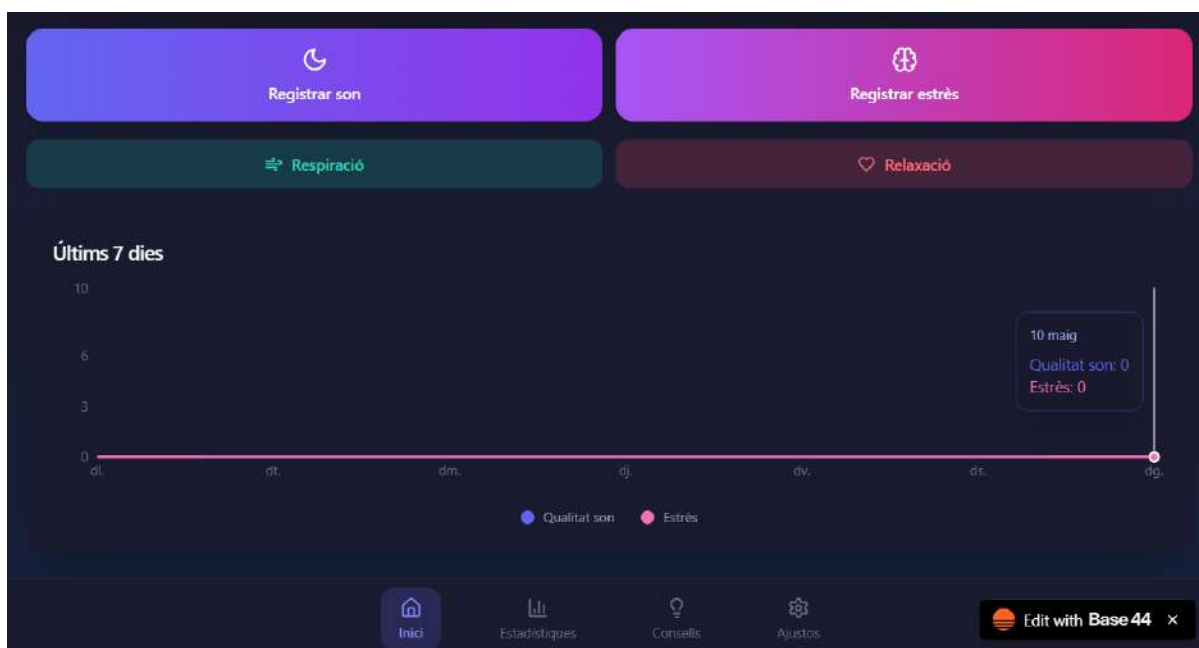
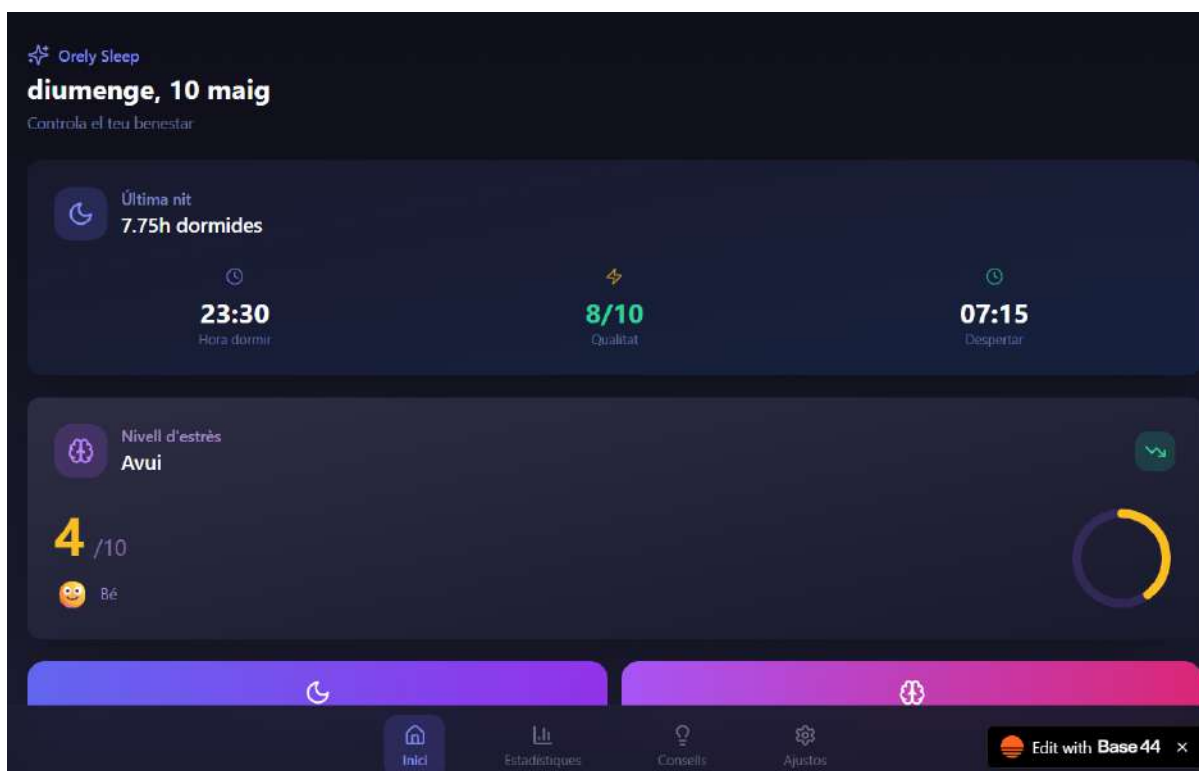
D'altra banda, dins de la mateixa app bàsica, l'usuari té la possibilitat d'accedir a la versió prèmium sense necessitat de descarregar una aplicació diferent. La transició a la versió prèmium funciona com

una actualització interna dins de l'app, de manera similar a models de subscripció com Spotify o altres serveis digitals.

Accediu a l'enllaç següent per una visualització millor de l'aplicació: [Aplicació prèmium](#)

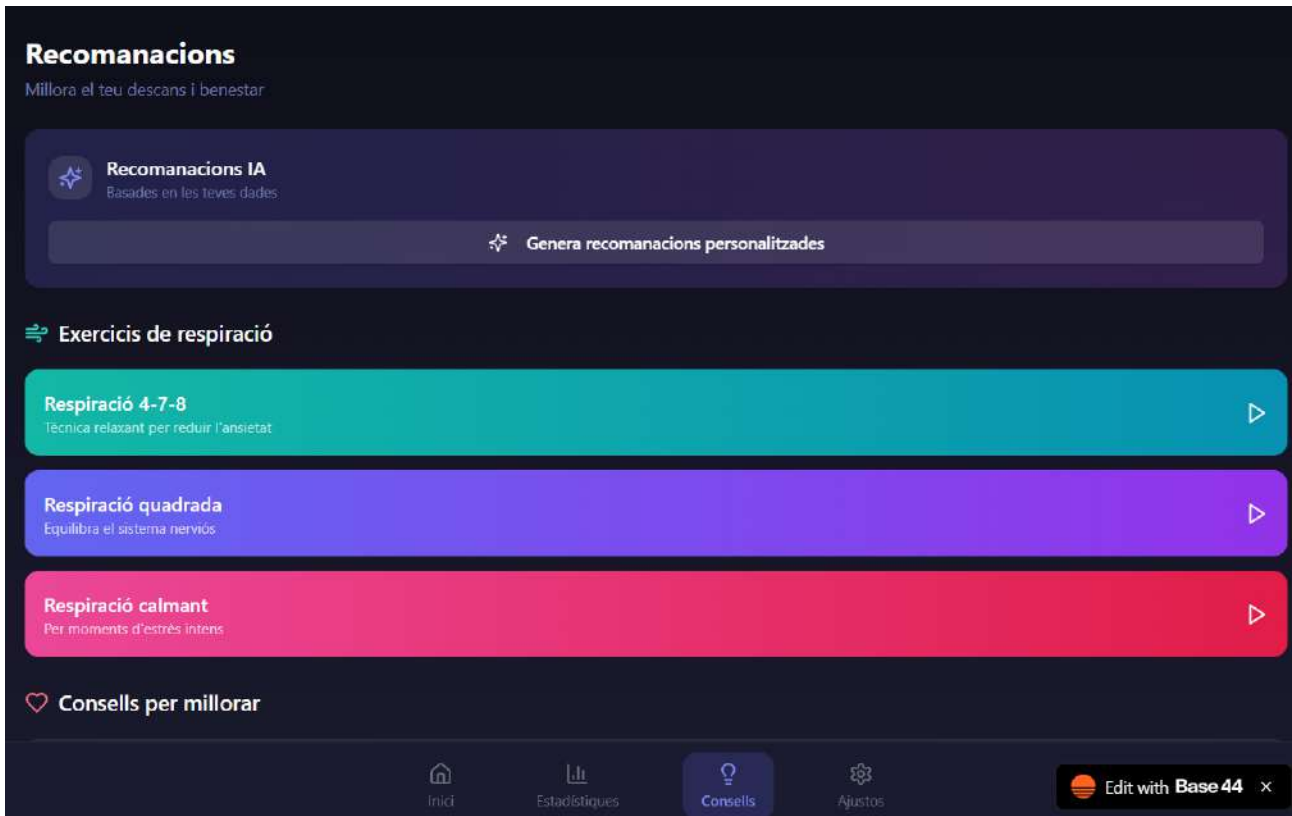
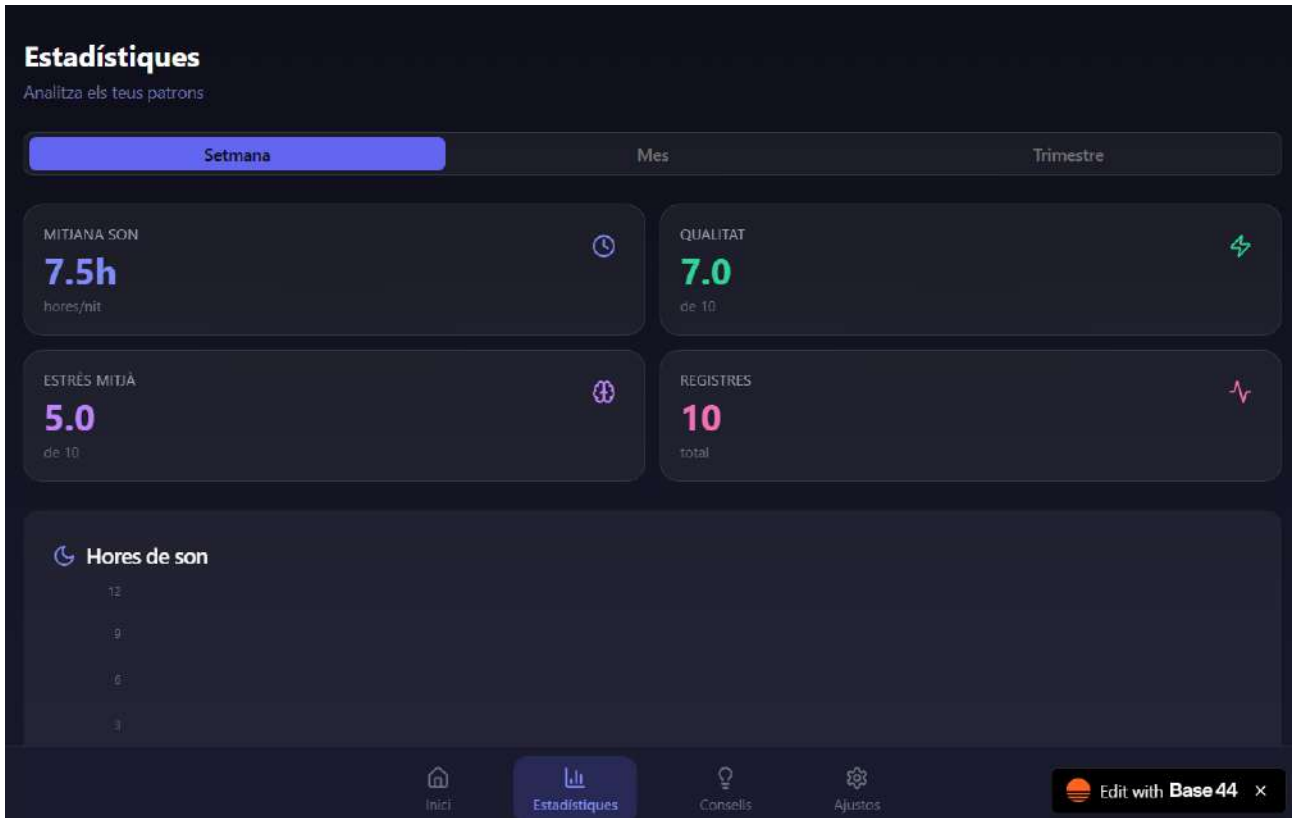
La versió prèmium té un cost de 85 € anuals i ofereix funcionalitats avançades i contingut exclusiu.

Aquesta modalitat està pensada per als usuaris que volen una experiència més completa, ja que ofereix més eines de personalització, un millor seguiment del descans i anàlisis més detallades del son, a més d'algunes funcions addicionals que no estan disponibles a la versió gratuïta.



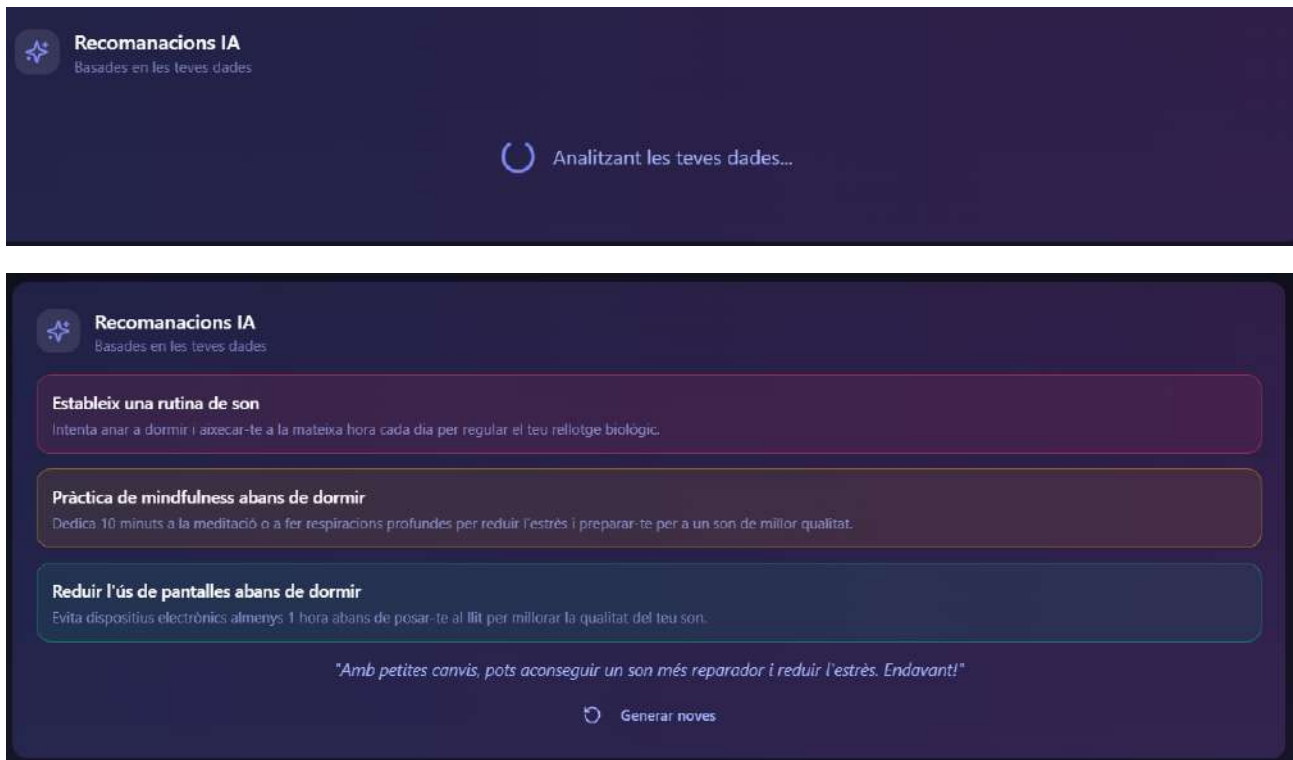
En aquest apartat es mostren les dades estadístiques que els sensors han enviat a l'aplicació.

Aquestes dades es poden visualitzar de manera setmanal, mensual o trimestral, i es presenten de forma gràfica per facilitar-ne la comprensió i el seguiment de l'evolució del descans de l'usuari.

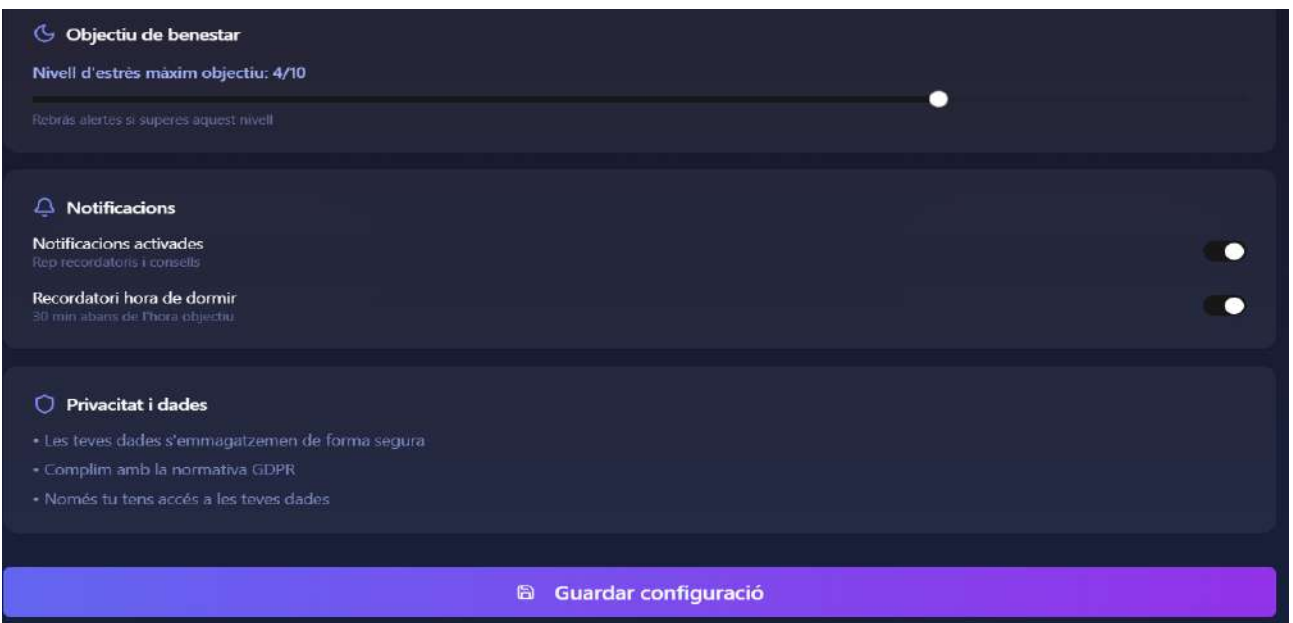


A la pestanya del costat es poden trobar els consells.

En primer lloc, hi ha les recomanacions generades per la IA, que són una de les principals diferències entre la versió bàsica i la versió prèmium. Aquesta funcionalitat utilitza les dades recollides pels sensors i enviades a l'aplicació per tal de personalitzar els consells segons la situació de cada usuari. D'aquesta manera, la intel·ligència artificial adapta les recomanacions de forma individualitzada, tal com es pot veure a la imatge següent.



A la part inferior també hi ha consells generals, així com guies de respiració i sessions de meditació. Per últim, l'aplicació disposa d'un apartat de configuració, on l'usuari pot ajustar diferents opcions segons les seves preferències, amb l'objectiu de personalitzar l'experiència i adaptar-la a les seves necessitats.



En resum, aquest sistema de doble aplicació permet combinar accessibilitat i gratuïtat amb serveis avançats de pagament, adaptant-se a diferents perfils d'usuari i millorant la sostenibilitat del model de negoci d'Orely.

11. Tarifes i preus:

En aquest apartat es mostren els preus dels diferents productes d'Orely, sense IVA inclòs. Cada producte té el seu preu de venda, el cost de la funda i el preu de compra.

Hem dividit els productes en diferents gammes segons el tipus d'usuari i les seves necessitats: bàsica, viatge, prèmium i aroma.

TARIFES I PREUS (IVA NO INCLÒS) PREUS INTERNS				
Producte	Gamma	Preu de venda	Preu de venda funda	Cost fabricació del coixí
Orely Clàssic	Bàsica	69,92 €	10,49 €	54,62 €
Orely Comfort	Bàsica	105,06 €	15,76 €	82,08 €
Orely Ortopèdic	Bàsica	110,56 €	16,58 €	86,37 €
Orely Light	Viatge	93,69 €	14,05 €	73,19 €
Orely Pocket	Viatge	86,73 €	13,01 €	67,76 €
Orely Car	Viatge	88,90 €	13,35 €	69,50 €
Orely Prèmium	Prèmium	99,85 €	14,98 €	78,01 €
Orely Deluxe Velvet	Prèmium	97,73 €	14,66 €	76,35 €
Orely Silk Care	Prèmium	125,07 €	18,76 €	97,71 €
Orely AromaLavanda	Aroma	97,71 €	14,66 €	76,34 €
Orely AromaEucaliptus	Aroma	97,71 €	14,66 €	76,34 €
Orely AromaCamamilla	Aroma	97,71 €	14,66 €	76,34 €

El preu de la funda es considera un cost intern del producte i no es ven per separat. Per calcular-lo, hem establert que representa aproximadament un 15% del preu de venda del coixí. Per tant, el client veu un únic preu final que ja inclou tant el coixí com la funda.

4. Gestió legal i jurídica

Gestió legal i jurídica

1. Tràmits administratius per a la constitució d'una Societat Limitada (SL)

Per constituir legalment ORELY com a Societat Limitada (SL), és necessari realitzar una sèrie de tràmits administratius davant diferents organismes públics. Aquests tràmits permeten obtenir personalitat jurídica pròpia, complir les obligacions fiscals i laborals i garantir que l'activitat empresarial es desenvolupi d'acord amb la normativa vigent.

Tràmit	Organisme	Document
Sol·licitud del nom de l'empresa	Registre Mercantil Central	Certificat negatiu de denominació social
Constitució de la societat i Acta de Titular Real	Notaria	Escriptura pública i estatuts
Alta fiscal	Agència Tributària	Model 036
Alta empresa	Tresoreria General de la Seguretat Social	Model TA.6
Obertura del centre de treball	Autoritat Laboral	Comunicació d'obertura
Inici activitat	Ajuntament	Declaració responsable
Legalització de llibres	Registre Mercantil	Llibres obligatoris
Compliment normatiu	Organismes competents	CE, RGPD i documentació tècnica

1.1. Registre Mercantil [certificacionNegativaDenominacion \(1\).pdf](#)

El primer tràmit consisteix a sol·licitar el Certificat Negatiu de Denominació Social al Registre Mercantil Central. Acredita que el nom escollit per a la societat, "ORELY SL", no està registrat per cap altra empresa i que, per tant, es pot utilitzar legalment. Una vegada obtingut el certificat, es reserva la denominació social i es pot continuar amb el procés de constitució de la societat.

Document adjunt: Certificat Negatiu de Denominació Social.

1.2. Notaria [Escriptura notarial.pdf](#)

Una vegada obtingut el Certificat Negatiu de Denominació Social i realitzat l'ingrés del capital social al compte bancari de l'empresa, els socis compareixen davant notari per formalitzar la constitució de la societat. Per a aquest tràmit s'aporta la documentació següent: Certificat Negatiu de Denominació Social, Certificat bancari acreditatiu de l'ingrés del capital social, DNI dels socis fundadors i Estatuts socials de la societat.

Amb aquesta documentació, el notari redacta i autoritza l'Espectura Pública de Constitució de la societat, document que acredita la creació legal de l'empresa i estableix les normes bàsiques del seu funcionament. A més, es formalitza l'Acta de Titularitat Real, document obligatori que identifica les persones físiques que posseeixen o controlen la societat, d'acord amb la normativa de prevenció del blanqueig de capitals.

Documents adjunts: Espectura pública, Estatuts, Certificat bancari i Acta de Titularitat Real.

1.3. Agència Tributària (Hisenda) [mod036.pdf](#)

Una vegada constituïda la societat, s'ha de realitzar l'alta censal davant l'Agència Tributària mitjançant la presentació del Model 036. Aquest tràmit permet comunicar l'inici de l'activitat econòmica, obtenir el NIF definitiu de la societat i donar-la d'alta en l'epígraf corresponent de l'Impost sobre Activitats Econòmiques (IAE). Atès que es tracta d'una empresa dedicada a la distribució i comercialització de coixins intel·ligents, l'activitat s'inscriu dins dels epígrafs corresponents al comerç i distribució de productes.

Document adjunt: Model 036.

1.4. Tresoreria General de la Seguretat Social [ta.6.pdf](#)

L'empresa s'ha de donar d'alta a la Tresoreria General de la Seguretat Social mitjançant la presentació del Model TA.6. Aquest tràmit permet obtenir el Codi de Compte de Cotització (CCC), necessari per identificar l'empresa davant la Seguretat Social. En cas de contractar treballadors en el futur, aquest codi serà imprescindible per gestionar les altes, baixes i cotitzacions del personal.

Document adjunt: Model TA.6.

1.5. Autoritat laboral

Abans de començar l'activitat, cal comunicar l'obertura del centre de treball a l'autoritat laboral competent. Així mateix, l'empresa ha de garantir el compliment de la normativa de prevenció de riscos laborals. Tot i que actualment ORELY no disposa de treballadors contractats, es compromet a complir aquesta normativa en cas d'incorporar personal en el futur. Aquest tràmit es realitza telemàticament.

1.6. Administració local (Ajuntament)

Per iniciar legalment l'activitat, s'ha de presentar davant l'Ajuntament corresponent una Declaració Responsable d'Inici d'Activitat. Aquest document acredita que l'activitat compleix la normativa urbanística, ambiental i de seguretat aplicable. En funció de les característiques del local o de l'activitat desenvolupada, també podria ser necessària una llicència específica.

1.7. Legalització dels llibres obligatoris

Totes les societats mercantils han de disposar d'una sèrie de llibres obligatoris que permetin registrar la seva activitat i garantir la transparència de la gestió empresarial. Entre aquests llibres destaquen:

- ★ Llibre d'Actes.
- ★ Llibre Registre de Socis.
- ★ Llibre Diari.
- ★ Llibre d'Inventaris i Comptes Anuals.

Aquests llibres s'han de legalitzar davant el Registre Mercantil.

1.8. Normativa i requisits legals del producte

Com que ORELY comercialitza un coixí intel·ligent amb components electrònics i tractament de dades biomètriques, el producte ha de complir diversos requisits legals. Entre els principals destaquen:

- ❖ Marcatge CE.
- ❖ Declaració de conformitat europea.
- ❖ Compliment de les directives de seguretat aplicables als dispositius electrònics.
- ❖ Compliment del Reglament General de Protecció de Dades (RGPD).
- ❖ Fitxa tècnica del producte.
- ❖ Informació i instruccions destinades al consumidor.

Aquesta documentació garanteix que el producte és segur, legal i apte per a la seva comercialització dins de la Unió Europea.

1.9. Obligacions fiscals posteriors

Una vegada iniciada l'activitat, la societat haurà de complir diverses obligacions fiscals periòdiques davant l'Agència Tributària.

Entre aquestes obligacions destaca la presentació del Model 111, utilitzat per declarar les retencions practicades sobre nòmines o determinades factures de professionals.

Aquest model es presenta de manera telemàtica a través de la Seu Electrònica de l'Agència Tributària dins dels terminis establerts legalment.

En el cas d'ORELY, aquesta obligació només serà aplicable quan existeixin treballadors contractats o professionals subjectes a retenció.

[Model 111. Retencions i ingressos a compte. Rendiments del treball i d'activitats econòmiques...](#)

5. Organització i gestió empresarial



1. Funcions de cada departament

1.1. Departament Administratiu: Noa Larrull Caño

- **Comptabilitat:** Portar un control de totes les despeses i ingressos, fer les factures i assegurar que els números quadrin.
- **Recursos Humans (RRHH):** Gestionar contractes, nòmines i horaris del personal, i que tot estigui dins la normativa laboral.
- **Aprovisionament:** Encarregar-se de comprar els coixins segons el que necessitem, i controlar que arribin bé dels proveïdors.

1.2. Departament Comercial: Safae Nouali

- **Comercial:** Buscar clients, vendre els coixins i resoldre dubtes.
- **Gestió de la comercialització:** Preparar ofertes i pressupostos, gestionar comandes i fer seguiment perquè els clients quedin satisfets.
- **Canals de comercialització:** Vendre principalment a la web, i també a través de col·laboracions amb hotels i centres de benestar.

1.3. Departament Financer: Maroua Nouali

- **Tresoreria:** Controlar els cobraments i pagaments, assegurar que hi hagi diners disponibles.
- **Finançament:** Buscar opcions de finançament si cal (crèdits, ajudes)
- **Emmagatzematge:** Controlar l'estoc de coixins, que estiguin disponibles i en bon estat.

2. Determinació de les necessitats d'aprovisionament.

Tenint en compte que ORELY és una marca nova i desconeguda, que les vendes es realitzen principalment a través d'internet, que el màrqueting inicial és limitat i que es tracta d'una microempresa sense treballadors externs, s'ha elaborat una previsió de vendes progressiva durant el primer any d'activitat.

Les unitats previstes fan referència tant als coixins intel·ligents ORELY com a les seves fundes, ja que es poden comercialitzar conjuntament o per separat segons les necessitats del client. A mesura que la marca guanyi visibilitat i reconeixement, es preveu un augment progressiu de les vendes mensuals.

Previsió mensual	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre
Unitats previstes	14	32	28	58	62	74	102	86	129	142	146	204

El total anual estimat és de 517 unitats venudes entre coixins i fundes. A partir d'aquesta previsió, s'ha planificat l'aprovisionament de manera adaptada a la demanda, incorporant també un estoc de seguretat per evitar ruptures d'estoc i garantir la disponibilitat del producte.

En tractar-se d'una empresa de nova creació, es redueix la inversió inicial en estoc, realitzant una primera compra per cobrir els primers mesos d'activitat. Posteriorment, es preveu una reposició progressiva en funció de les vendes reals i del ritme de creixement de la demanda.

A mitjan any es realitza una segona reposició d'estoc per reforçar l'aprovisionament en un període de major activitat prevista, ajustant així el nivell de producte disponible a l'increment de vendes i evitant tant l'excés com la falta d'estoc.

	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre
Unitats previstes	800	0	0	0	0	0	800	0	0	0	0	0
Necessitat d'aprovisionament	800	0	0	0	0	0	800	0	0	0	0	0

3. Canals de comunicació

Venda en línia a través de la web de Orelly, col·laboracions amb hotels i centres de benestar per arribar a clients que busquen relaxació i descans i xarxes socials (Instagram i Tiktok) per donar a conèixer el producte i captar públic jove.

4. Procés de comercialització

1. Promoció: publicacions a xarxes socials, vídeos explicatius i testimonis reals.
2. Venda: A través de la web o dels col·laboradors.
3. Enviament: Comprovar que el producte arribi bé al client.
4. Seguiment: Recollir opinions i millorar el producte segons les necessitats dels clients.

5. Calendari fiscal de l'empresa

Orelly S.L., com a societat limitada de nova creació, ha de complir una sèrie d'obligacions fiscals davant **Hisenda (AEAT)** i, si escau, altres administracions.

El calendari fiscal permet organitzar aquestes obligacions i assegurar-ne el compliment dins els terminis establerts.

5.1. IVA:

Impost sobre el Valor Afegit (IVA): L'empresa ha de declarar l'IVA de forma trimestral, mitjançant el model 303, i fer un resum anual amb el model 390.

Període	Model	Termini
1r trimestre (gen-març)	303	1-20 abril
2n trimestre (abr-juny)	303	1-20 juliol
3r trimestre (jul-set)	303	1-20 octubre
4t trimestre (oct-des)	303	1-30 gener
Resum anual IVA	390	Gener (juntament amb el 4t trimestre)

5.2. Impost sobre Societat

Impost sobre Societats (IS): Com a societat limitada, Orelly tributa per l'Impost sobre Societats mitjançant el model 200. En ser empresa de nova creació, pot aplicar el tipus reduït del 15% durant els primers anys amb beneficis.

Impost	Model	Termini
Impost sobre Societats	200	1-25 juliol (any següent)

5.3. Pagaments fraccionats:

Pagaments fraccionats: Si en el futur l'empresa obté beneficis, haurà de presentar pagaments fraccionats de l'Impost sobre Societats (model 202). *(En el primer any normalment no s'aplica)*

Període	Model	Termini
Abril	202	1-20 abril
Octubre	202	1-20 octubre
Desembre	202	1-20 desembre

5.4. Retencions

Retencions (Sí l'empresa contracta serveis): Actualment, Orelly no té treballadors, però si paga serveis professionals (gestoria, disseny web, etc.) ha de declarar retencions.

Model	Concepte	Termini
111	Retencions trimestrals	1-20 abril, juliol, octubre, gener
190	Resum anual	Gener

5.5. Altres obligacions fiscals i registrals

- Alta censal: Model 036 (ja realitzat a l'inici de l'activitat)
- Llibres comptables obligatoris:
 - Llibre diari
 - Llibre d'inventaris i comptes anuals
- Dipòsit de comptes anuals al Registre Mercantil: → dins els 6 mesos següents al tancament de l'exercici (fins al 30 de juny).

Orelly S.L. té establert un calendari fiscal per poder complir correctament amb totes les obligacions tributàries davant l'Agència Tributària. Fer un seguiment de l'IVA, l'Impost sobre Societats i les possibles retencions ens ajuda a tenir una gestió fiscal més organitzada i evitar errors o sancions.

Aquest calendari és molt important, sobretot perquè som una empresa de nova creació, ja que ens facilita l'organització administrativa i ens ajuda a controlar millor la planificació financera de l'empresa.

6. Integració de la intel·ligència artificial (IA)

La intel·ligència artificial (IA) aportarà un gran valor afegit a Orelly, especialment perquè es tracta d'una microempresa amb venda en línia. La seva aplicació permetrà optimitzar processos, reduir costos, millorar la presa de decisions i oferir una millor experiència al client.

6.1. Millora dels processos interns

Aprovisionament i estoc: La IA analitzarà les dades de vendes mensuals i detectarà patrons de demanda. Això permet:

- Preveure millor les necessitats d'estoc
- Evitar ruptures d'estoc o excés de producte
- Automatitzar les comandes als proveïdors

Per exemple, en lloc de fer una previsió fixa, la IA ajustarà automàticament les unitats segons la demanda real.

Comptabilitat i administració: Mitjançant programes amb IA es podrà:

- Automatitzar factures i registres comptables
- Detectar errors o incoherències
- Generar informes financers automàticament

Això reduirà temps i minimitzarà errors humans.

6.2. Millora del departament comercial

Atenció al client (xatbots): Orely incorporarà un xatbot amb IA a la web que:

- Respondrà dubtes 24/7
- Recomanarà productes segons necessitats (relaxació, cervical, etc.)
- Agilitzarà el procés de compra

Això millorarà l'experiència del client sense necessitat de personal.

Personalització de l'oferta: La IA analitzarà el comportament dels usuaris a la web:

- Productes més vistos
- Temps de navegació
- Historial de compra

Amb això es podran fer recomanacions personalitzades, augmentant les vendes.

6.3. Màrqueting i captació de clients

Publicitat intel·ligent: La IA optimitzarà campanyes a xarxes socials (Instagram, TikTok):

- Segmentació automàtica del públic objectiu
- Anàlisi de quins anuncis funcionen millor
- Ajust automàtic del pressupost

Creació de contingut: S'utilitzaran eines d'IA per:

- Generar textos publicitaris
- Crear idees de contingut per xarxes
- Millorar descripcions de producte

Això és molt útil en una microempresa amb pocs recursos.

6.4. Presa de decisions empresarials

La IA analitzarà dades clau del negoci: vendes per mes, productes més rendibles i costos i beneficis. A partir d'això, ajudarà a decidir quan invertir més en publicitat, ajustarà preus i detectarà oportunitats de creixement.

6.5. Millora del producte i experiència del client

Orely utilitzarà la IA per analitzar opinions dels clients com ressenyes i comentaris a xarxes socials. Això ens permetrà detectar punts febles del producte, introduir millores i adaptar-se millor a les necessitats del mercat.

6. Gestió de l'inici del projecte

1. Plantilles de documents oficials de l'empresa

Fer una plantilla de tota mena de document oficial de l'empresa (albarà, factura, contracte, acta, escriptura...). [PLANTILLA ORELY.xlsx](#)

					COMANDA	
					NUM DE COMANDA	
					DATA :	
					TERMINI LLIURAMENT :	
					LLOC LLIURAMENT :	
EMPRESA			CODI		N.I.F.	
ADREÇA			POBLACIÓ		PROVÍNCIA	
REF/COD	DESCRIPCIÓ		QUANTITAT	PREU	IMPORT	
				0,00	0,00	
				0,00	0,00	
				0,00	0,00	
				0,00	0,00	
				0,00	0,00	
				0,00	0,00	
				0,00	0,00	
FORMA DE PAGAMENT: Rebut bancari					IMPORT	
NÚM. C/C CÀRREC :					0,00	
CONDICIONS :						
ACCEPTAT PER :						



	ALBARÀ
	NÚM. ALBARÀ
	1
	NÚM. COMANDA :
	DATA ALBARÀ :

CLIENT			CODI	N.I.F.	TELÈFON	
					-	
ADREÇA						
TRANSPORTISTA			PORTS		PAQUETS	
-			-		-	
UNITATS	REFERÈNCI A	DESCRIPCIÓ			PREU UNITARI	Total
						0,00
						0,00
						0,00
						0,00
						0,00
						0,00
						0,00
						0
						0
						0
					Total	0,00

OBSERVACIONS :	CONFORMITAT CLIENT :
	DATA DE RECEPCIÓ :



			PRESSUPOST	
			Nº DE PRESSUPOST	
CLIENT		N.I.F.	TELÈFON	
ADREÇA				
REFERÈNCIA	QUANTITAT	DESCRIPCIÓ	PREU UNITARI	TOTAL
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
			TOTAL NET	
			0,00	
IMPOSTOS	% I.V.A.		% R.E.	
TIPUS D'IVA				
QUOTA I.V.A./R.E.	0,00		0,00	
Observacions:			TOTAL PRESSUPOST	- €



				FACTURA		
				NUM DE		
				COMANDA		
				DATA		
				NÚM.ALBARÀ :		
				NÚM.FACTURA :		
CLIENT			N.I.F.		TELÈFON	
ADREÇA						
REFERÈNCIA	QUANTITAT	DESCRIPCIÓ		PREU UNITARI	TOTAL	
					0,00	
					0,00	
					0,00	
					0,00	
					0,00	
					0,00	
					0,00	
					0,00	
TOTAL	% DTE	QUOTA DESCOMPTE	TOTAL NET			
0,00		0,00	0,00			
IMPOSTOS		% I.V.A.	% R.E.			
TIPUS D'IVA						
QUOTA I.V.A./R.E.		0,00				
			TOTAL FACTURA		- €	
FORMA DE PAGAMENT :			DATA VENCIMENT :			
ENTITAT	OFICINA	D.C.	NÚM. DE COMPTE			
			ES27 1580 9327 8001 2521 1011			



Empresa:		Treballador/a:	
Domicili:		NIF:	
CIF:		Numero SS:	
CCC:		Categoria professional:	
		Grup de cotització:	

Període de Liquidació:	Del 1 al 31 de març	Total de dies	30
------------------------	---------------------	---------------	----

I. MERITACIONS	IMPORTS	TOTALS
1. Percepcions salarials		
Salari Base		
Complements salarials		
Antiguitat		
Plus vacances		
Transport		
Complement d'habitat		
...		
Hores extraordinàries		
H.E. Per força major		
Reste H.E.		
Hores complementàries		
Gratificacions Extraordinàries	0,00	
Salari en espècie		
2. Percepcions no salarials		
Indemnitzacions o bestretes		
Dietes		
...		

2. Percepcions no salarials	
Indemnitzacions o bestretes	
Dietes	
Despeses Locomoció	
Prestacions i indemnitzacions a la Seguretat Social	
Indemnitzacions per trasllat, suspensió o acomiadament	
Altres prestacions no salarials	
...	

A. TOTAL MERITAT 0,00

II. DEDUCCIONS

1. Aportació del/de la treballador/a a les cotitzacions a la Seguretat Social i conceptes de recaptació conjunta

	%	
Contingències Comunes	4,70	0,00
Atur	1,55	0,00
Formació Professional	0,10	0,00
MEI	0,13	0,00
Hores extraordinàries		0,00
Per Força major		0,00
Reste hores extraordinàries	0,00	0,00
TOTAL APORTACIONS		0,00
2. I.R.P.F.	14,00	0,00
3. Bestretes		
4. Valor dels productes rebuts en espècie		
5. Altres deduccions		

B. TOTAL A DEDUIR 0,00

LÍQUID TOTAL A PERCEBRE (A - B) 0,00 €

Signatura i segell empresa:

Data:

Rebut treballador:

DETERMINACIÓ DE LES BASES DE COTITZACIÓ A LA SEGURETAT SOCIAL I CONCEPTES DE RECAPTACIÓ CONJUNTA I DE LA BASE SUBJECTA A RETENCIÓ DE L'IRPF Y APORTACIÓ DE L'EMPRESA			
	Bases	Tipus %	Aportació Empresa
1. Base de Cotització per Contingències Comunes			
Remuneració mensual			
Proportat pagues extraordinàries			
TOTAL		23,60	0,00
MEI		0,13	0,00
2. Base de Cotització per Contingències Professionals (AT i MP)	AT i MP	3,00	0,00
	Atur	3,30	0,00
	Formació Professional	0,60	0,00
	Fons de Garantia Salarial	0,30	0,00
3.1 Base de Cotització addicional per hores extraordinàries força major			
3.2 Base de Cotització addicional per resta hores extraordinàries		23,60	0,00
4. Base Subjecta a retenció de l'IRPF			

2. Detecció de colls d'ampolla i propostes de millora

Un dels primers colls d'ampolla pot ser la fabricació del coixí, perquè els sensors i els materials poden trigar a arribar. Això pot provocar retards d'1 o 2 setmanes. Per millorar-ho, és millor tenir més d'un proveïdor i no dependre només d'un.

Un altre problema pot ser el control de qualitat. Al principi alguns coixins poden sortir amb error, aproximadament un 5%. Per evitar-ho, s'ha de revisar tots els coixins abans d'enviar-los.

També poden aparèixer errors a l'app mòbil, sobretot al començament. Això podria afectar fins a un 10% dels usuaris. La solució és fer proves abans de vendre el producte i arreglar els errors.

Finalment, els enviaments poden ser lents si no s'organitzen bé, amb retards de 3 o 4 dies. Per millorar-ho, cal treballar amb empreses de transport fiables.

3. Processos per optimitzar la qualitat del projecte

Per garantir que Orely funcioni correctament i els clients estiguin satisfets:

- Control de qualitat dels coixins: comprovar que arribin en bon estat i compleixin els estàndards.
- Revisió de comandes: evitar errors en l'adreça, tipus de coixí o la quantitat demanada.
- Seguiment de l'experiència de client: recollir opinions per millorar el producte o servei.
- Actualització constant de l'app i recollida de suggeriments: assegurar que la tecnologia funcioni correctament i que les recomanacions personalitzades siguin útils.
- Coordinació entre administració, comercial i logística: que tots els departaments treballin sincronitzats per evitar confusions o retards.

4. Control intern dels processos

A l'empresa controlarem tots els processos de manera interna:

- Registre de vendes, despeses i estoc amb fulls de càlcul
- Revisió periòdica de comandes i enviaments per assegurar que els productes arriben bé
- Reunions internes per detectar errors o possibles millores
- Ús de l'app i dades dels usuaris per analitzar l'ús del producte i millorar-lo
- Supervisió directa i propera, amb seguiment personalitzat.

5. Indicadors de control (KPI) i valors acceptables:

Per saber si tot va bé, la nostra empresa mirarà aquests indicadors:

- Productes defectuosos: menys del 3% de les vendes totals
- Temps d'enviament: màxim 48-72 hores per garantir satisfacció del client.
- Satisfacció del client: valoracions positives de +4 sobre 5.
- Estoc disponible: sempre prou per cobrir 2 mesos de vendes previstes
- Activitat digital: publicacions setmanals constants per mantenir visibilitat i contacte amb els clients.

Aquests valors són considerats normals i adequats per assegurar qualitat, confiança i un bon servei al client. Si algun indicador no es duu a terme, podem revisar els processos per millorar-los.

7. Gestió financera del projecte

Gestió financera del projecte

1. Càlcul del Període Mitjà de Maduració (PMM)

El període mitjà de maduració (PMM) és el temps que passa des que l'empresa paga els materials fins que cobra la venda del producte. En el cas d'Orely, com que és una empresa distribuïdora que compra el producte acabat als proveïdors i ven en línia, el cicle és més curt que en una empresa industrial.

El càlcul del PMM és: Període d'aprovisionament + Període de venda + Període de cobrament - Període de pagament.

1.1. Estimació dels períodes: L'estimació de cada període en la nostra distribuïdora Orely seria:

- **Període d'aprovisionament (PA):** Tot i que Orely és una empresa distribuïdora i no fabrica directament els seus productes, s'ha considerat un període d'aprovisionament de 30 dies corresponent al temps necessari perquè els proveïdors fabriquin, muntin i enviïn els coixins fins al nostre magatzem. Per tant, aquest termini s'inclou dins del procés d'aprovisionament de l'empresa.

$$PA = 30 \text{ dies}$$

- **Període de venda (PV):** Temps que el producte està al magatzem fins que es ven. L'estimació que tenim per una empresa nova en línia és de 20 dies.

$$PV = 20 \text{ dies}$$

- **Període de cobrament (PC):** Com que les vendes es fan en línia, el cobrament és gairebé immediatament.

$$PC = 1 \text{ dia}$$

- **Període de pagament (PP):** Temps que l'empresa té per pagar als proveïdors. L'estimació en el cas d'Orely és de 90 dies. Aquest termini s'ha considerat perquè s'ha pactat amb els proveïdors dins de la planificació financera del projecte, una pràctica habitual en moltes empreses per tal de millorar la tresoreria i disposar de més liquiditat durant les primeres fases de l'activitat.

$$PP = 90 \text{ dies}$$

CÀLCUL FINAL = 30 + 20 + 1 - 90 = -39 dies de període mitjà de maduració

Aquesta situació és bastant favorable per Orely, ja que rep els diners dels clients abans de pagar els proveïdors, l'empresa no necessita tant finançament extern per al cicle d'explotació i es genera liquiditat positiva durant el procés de venda. Més breument, durant 9 dies l'empresa treballa amb diners dels proveïdors, no amb els seus propis.

2. Analitzar la situació financera actual.

Segons el pressupost d'Orely, la nostra inversió inicial total aproximada és d'11.188,09 €:

- Costos de producció (materials tèxtils, components tecnològics, fabricació i muntatge i transport) on el cost aproximat són uns 6.892 €.
- Costos d'embalatge i venda en línia (caixes ecològiques, enviaments i material de marca) amb un cost aproximat de 2.131 €.

- Despeses de constitució (notaria i registre mercantil) amb un cost aproximat de 699 €.
- Costos d'equipament d'oficina i magatzem amb un cost aproximat de 921 €.
- Despeses de subministraments i lloguer: lloguer local 500 €/mes i electricitat, gas i aigua aproximadament uns 50 €/mes.

2.1. Situació financera: La situació financera inicial d'Orely presenta aquestes característiques:

Punts positius

- Inversió inicial relativament baixa per ser un producte tecnològic
- No hi ha treballadors contractats (menys costos fixos)
- Model de distribució que redueix inversió en maquinària

Punts de risc o punts negatius

- Dependència dels únics proveïdors
- Cost tecnològic elevat
- Possibilitat de necessitat de finançament per cobrir el cicle d'exploació en determinats moments.

3. Propostes de finançament

Per a una empresa recentment creada com la nostra, les opcions més adequades són:

1. Capital propi dels socis: Els fundadors aporten part del capital inicial.

Avantatges: no genera interessos i dona estabilitat financera

2. Préstec participatiu [ENISA](#): Programa per empreses emergents innovadores amb una possibilitat d'import de 25.000 € fins a 300.000 €.

Avantatges: no requereix avals, adaptat a empreses tecnològiques i pagament segons beneficis.

3. Subvencions públiques: Programes com [Kit Digital](#), [ACCIÓ](#), [CDTI](#), [Horizon Europe](#).

Avantatges: no s'han de retornar i és una ajuda per digitalització i innovació.

Ex: Kit digital fins a 12.000 €

4. Préstec bancari per PIMES: Per cobrir part de la inversió inicial. Avantatge: liquiditat immediata i permet començar l'activitat. Ex: préstec de 5.000 € [CAIXA BANK](#) / [ARA CAT](#)

4. Selecció i quantificació del finançament

4.1. Proposta de finançament per Orely		Cadascuna ha aportat un capital de 5.000 € donant un total de 15.000 € de capital inicial que supera la inversió inicial total aproximada; tot i això, demanarem l'ajut per a persones emprenedores amb un import aproximat de 3.000 € per tenir una previsió a part i tenir més seguretat i sostenibilitat financera, i finalment demanarem un préstec al BBVA de 4.000 € a 2 anys.
Tipus de finançament	Import	
Capital propi soci	15.000 €	
Ajut per a persones emprenedores	3000 €	
Préstec BBVA	4000 €	
Total finançament	22.000 €	

5. Accions per millorar la situació financera

Per assegurar la sostenibilitat financera a llarg termini, Orelly pot aplicar les següents estratègies:

1. Reduir costos de producció: negociar preus amb proveïdors, comprar materials en volum més elevat i buscar proveïdors locals.
2. Millorar el control d'estoc: evitar tenir massa producte al magatzem per reduir costos d'emmagatzematge.
3. Augmentar les fonts d'ingressos: a més de vendre el coixí, també hi haurà la subscripció prèmium de l'app, col·laboracions amb hotels o centres de salut i venda de nous productes (manta relaxant...).
4. Millorar el màrqueting digital: invertir en xarxes socials, influenciadors del sector benestar i publicitat en línia. Ja que això augmenta les vendes i millora el flux de caixa.
5. Reinvertir beneficis: part dels beneficis s'hauria de reinvertir per desenvolupar nous productes, millorar la tecnologia i internacionalitzar la marca.

En conclusió, la gestió financera d'Orelly es basa en una inversió inicial relativament segura i ben planificada, que permet posar en marxa el projecte amb uns recursos adequats. A més, el fet de disposar d'un cicle d'explotació favorable de -9 dies contribueix a millorar la liquiditat de l'empresa, ja que es cobren les vendes abans d'haver d'assumir determinats pagaments. El finançament es recolza en una combinació de capital propi i una subvenció externa, fet que redueix el risc financer i facilita el desenvolupament de l'activitat durant les primeres etapes.

A mesura que l'empresa vagi consolidant la seva presència al mercat, serà fonamental mantenir un control rigorós dels costos de producció, màrqueting i gestió per garantir la rendibilitat del negoci. Paral·lelament, una estratègia de creixement centrada en la venda en línia, la promoció digital i la fidelització dels clients pot contribuir a augmentar els ingressos i reforçar la posició de la marca. Per tant, si es manté una bona planificació financera i es gestionen adequadament els recursos disponibles, Orelly té potencial per créixer de manera sostenible i millorar progressivament la seva situació econòmica i financera.

8. Pla Comptable i financer

En aquest apartat es recullen tots els documents econòmics i financers del projecte Orelly, que han estat elaborats prèviament i es troben disponibles al següent enllaç: [Pla comptable i financer](#)

1. Llistat de les inversions inicials i el pla de finançament

PLA D'INVERSIONS I DESPESES anual			
A) INVERSIONS MATERIALS			10.578,63 €
Edificis i locals	6.000,00 €	lloguer	
Maquinària / equips	921,03 €	Mobiliari d'oficina, prestatgeries, impressora, calculadores, material d'oficina	
Altres materials	1.467,60 €	Components tecnològics	
Altres materials	2.190,00 €	Components tèxtils i materials base	
B) INVERSIONS IMMATERIALS			0,00 €
Ús aplic. Informàtiques	0,00 €		
Concessions administratives	0,00 €		
Dret traspàs, patents i marques	0,00 €		
Cànon d'entrada en la franquícia	0,00 €		
Dipòsits i fiances	0,00 €		
C) DESPESES NECESSÀRIES PER CONSTITUIR I ENGEGAR L'EMPRESA			2.629,22 €
Honoraris d'advocats	0,00 €		
Taxes notariales (escriptura pública)	244,04 €	Notaria i registre	
Impost d'activitats econòmiques	0,00 €		
Elaboració estudi viabilitat i llicència obertura	254,15 €		
Publicitat i promoció del llançament	2.131,03 €	Embalatge, targetes, enganxines, etiquetes	
D) ESTOC MÍNIM D'EXISTÈNCIES INICIALS			34.366,36 €
Estoc mínim d'existències inicials	34.366,36 €		
E) DINERS EN EFECTIU			0,00 €
TOTAL			47.574,21 €

PLA DE FINANÇAMENT					
A) RECURSOS PROPIS			15.000,00 €		
Aportacions dels socis	15.000,00 €				
Augment del capital					
B) RECURSOS ALIENS			4.000,00 €		
Préstec bancari BBVA	4.000,00 €				
C) ALTRES FONTS DE FINANÇAMENT			3.000,00 €		
<i>Subvencions i ajuts públics:</i>					
Ajuts per a persones emprenedores	3.000,00 €				
Ajut de petits comerços	0,00 €				
<i>Crowdfunding:</i>					
Campanya de crowdfunding	0,00 €				
<i>Finançament de proveïdors:</i>					
Acords amb prov. x pag. a termini					
TOTAL			22.000,00 €		

2. Quadres d'amortització econòmica i financera.

Actiu	Valor inicial	% amortització	Amortització anual
Mobiliari			56,59€
Llibreria	89,98 €	10,00%	9,00 €
Estructures inferiors per taula (3)	117,00 €	10,00%	11,70 €
Estructures superiors per taula (3)	90,00 €	10,00%	9,00€
Cadires giratòries	89,97 €	10,00%	9,00€
Silló	59,00 €	10,00%	5,90€
Estanteries magatzem	119,98 €	10,00%	12,00€
Equip electrònic			35,14 €
Impressora d'etiquetes	83,99 €	25,00%	21,00 €
Impressora Cànon	56,56 €	25,00%	14,14 €
Amortització total anual			91,73 €

En aquests punts, la presentació es farà a través de captures de pantalla amb una breu explicació de cada apartat i alguns gràfics. Per consultar els detalls dels càlculs, caldrà accedir a l'enllaç indicat, on es poden veure les fórmules utilitzades i l'origen de les dades.

Tot el contingut està en el mateix document Excel amb diverses pestanyes enllaçades entre si. Hem decidit estructurar-ho d'aquesta manera per facilitar la connexió entre dades i automatitzar els càlculs, de manera que si es modifica algun valor, aquest s'actualitza automàticament a la resta de fulls. Això ens permet estalviar temps i reduir possibles errors.

En cada apartat s'indica també en quina pestanya es pot trobar la informació corresponent.

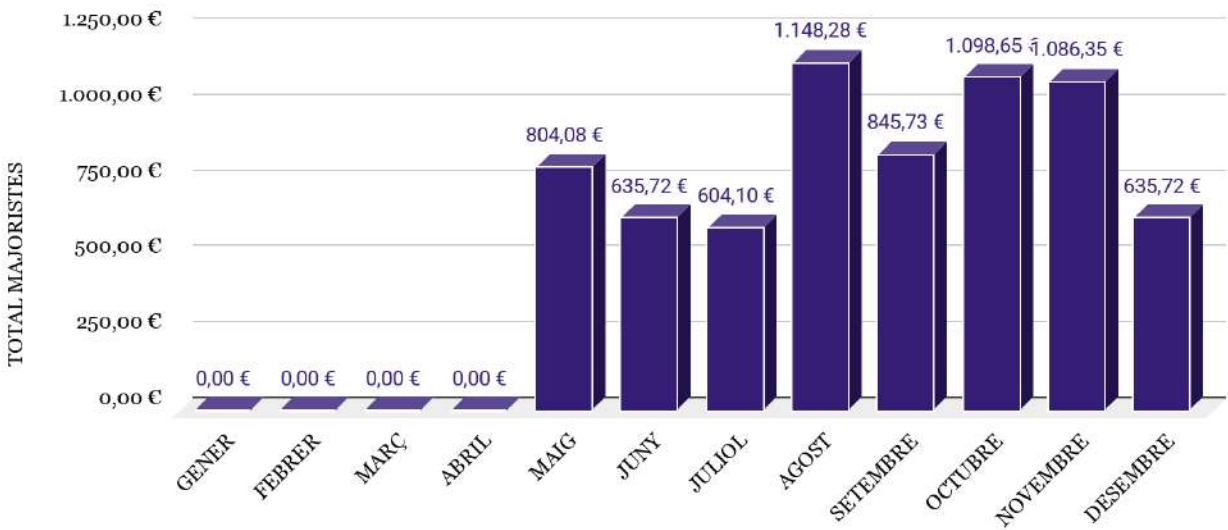
3. Departament de Vendes

Les vendes d'Orely es divideixen en dos canals principals: per una banda, els clients minoristes, que compren directament a través de la nostra web i paguen al moment, i, per altra banda, els clients majoristes, com hotels, centres de fisioteràpia i espais de benestar, que ens paguen a 30 dies.

La previsió total de vendes per a l'any 2026 és de 89.780,70 €. Durant els primers mesos (gener a març) no es fan vendes, ja que es dediquen principalment a fer visites comercials i mostrar el producte a possibles col·laboradors. A partir d'abril ja comencen les primeres vendes a establiments, com per exemple l'Hotel Riu Fluvià o la Fisioteràpia Garrotxa, i a mesura que avança l'any les vendes van augmentant.

En total, tenint en compte els terminis de cobrament dels majoristes, els ingressos bruts cobrats durant l'any són de 88.094,86 €, ja que una part de les vendes es cobra el mes següent. Com es pot veure en aquest gràfic:

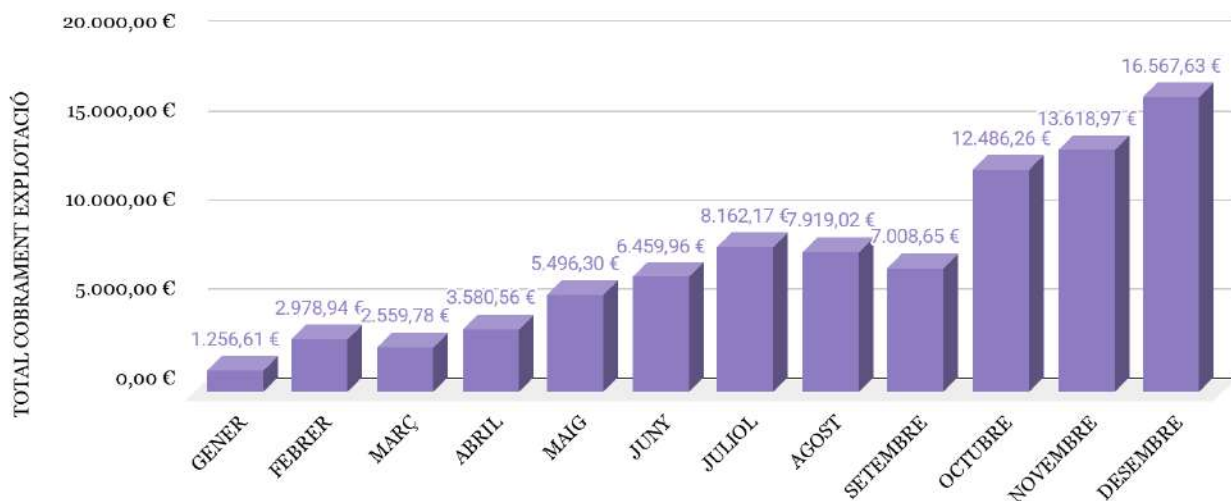
TOTAL VENDES MAJORISTES



TOTAL VENDES MINORISTES



TOTAL COBRAMENT EXPLOTACIÓ

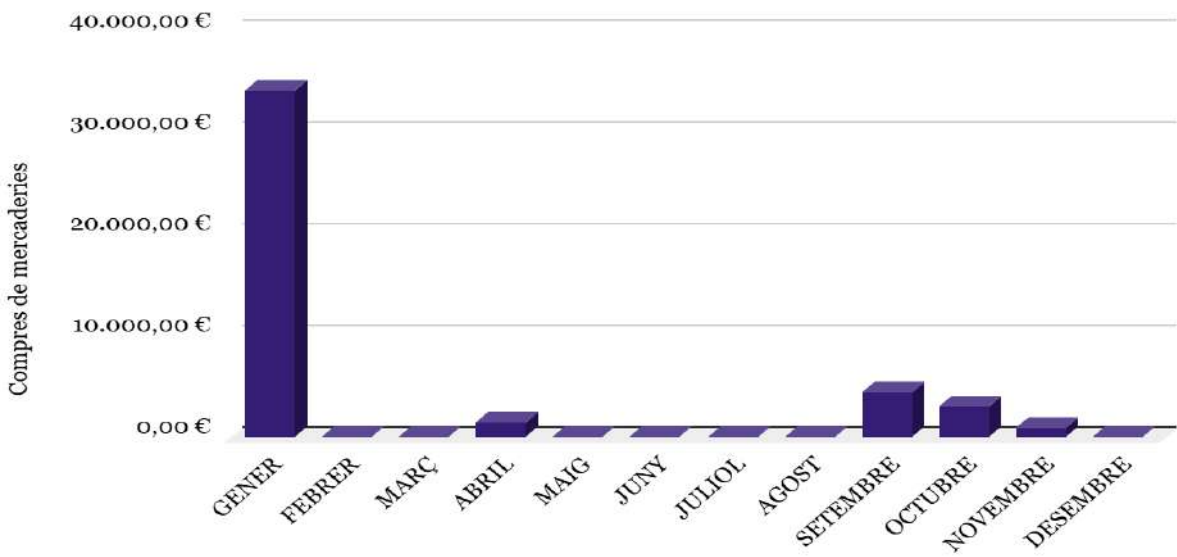


Per als càlculs detallats, així com les unitats venudes cada mes i el tipus de clients, es pot consultar el següent enllaç. Aquesta informació es troba organitzada a les pestanyes de vendes del document Excel (DPT vendes, vendes minoristes, vendes majoristes i vendes de fundes). [previsió tresoreria.xlsx](#)

4. Departament de Compres

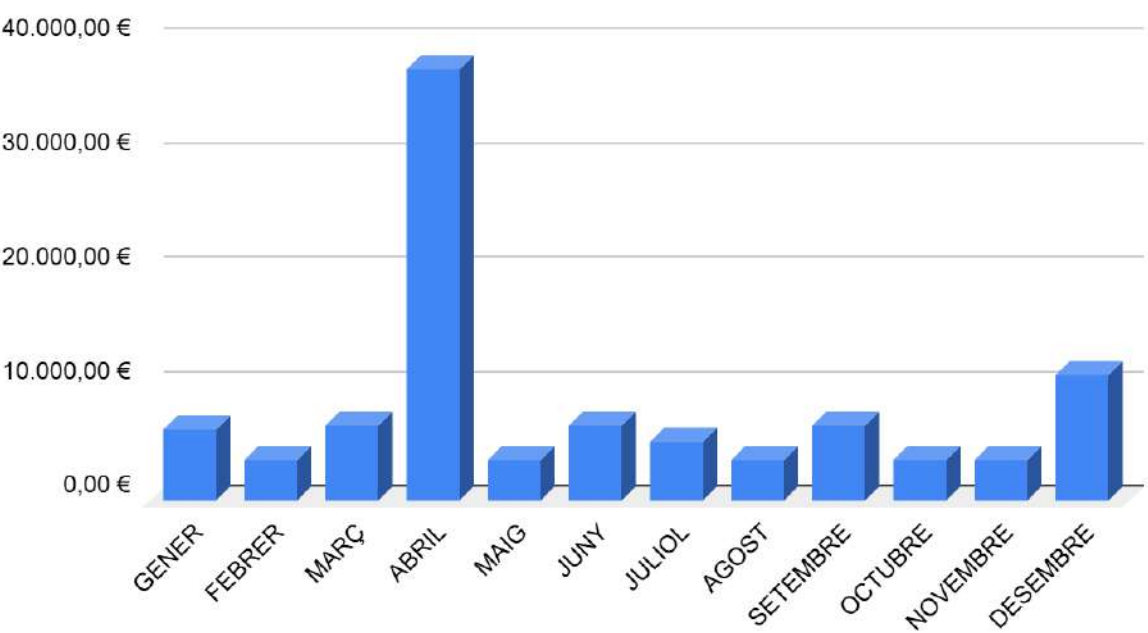
Les compres es concentren principalment al mes de gener, amb un import de 34.183,75 €, ja que és quan es fa l'aprovisionament inicial de tota la gamma de coixins i fundes (25 unitats per cada producte). Això es fa per poder començar l'activitat amb suficient estoc i evitar problemes de falta de producte durant els primers mesos. Després, al llarg de l'any, només es fan reposicions puntuals segons les necessitats de venda: a l'abril (1.508,88 €), setembre (4.488,29 €), octubre (3.027,76 €) i novembre (843,67 €). En total, les compres de mercaderies durant l'any sumen 44.052,34 €. Com es pot observar en aquest gràfic:

Compres de mercaderies

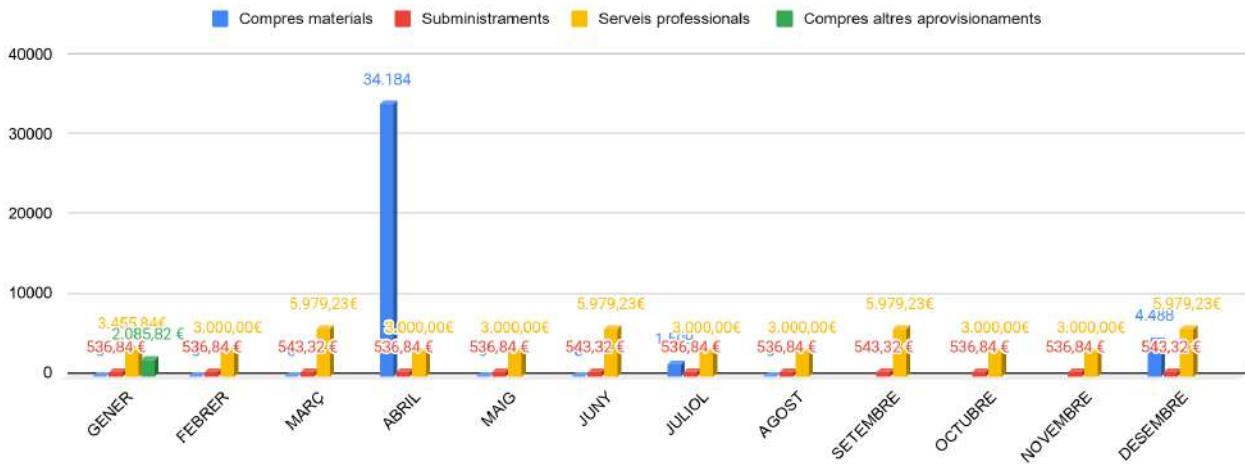


Els pagaments de les compres es fan a 90 dies, cosa que fa que la compra gran del mes de gener no es pagui fins al mes d’abril. Això provoca un desfasament important de tresoreria en aquell moment, ja que coincideix una sortida de diners elevada amb unes entrades de vendes encara baixes.

TOTAL PAGAMENTS



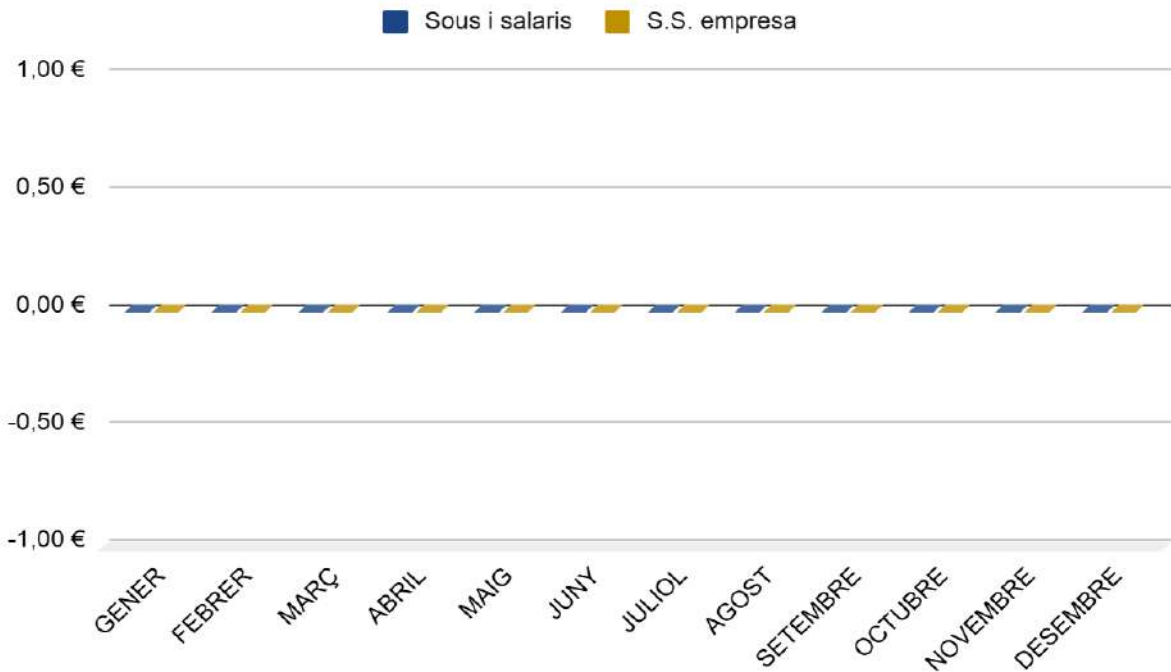
A més, hi ha altres despeses fixes i recurrents com els subministraments del local (llum, aigua i internet), que són aproximadament entre 536 i 543 € mensuals, sumant 6.468 € anuals. També hi ha els serveis professionals que es paguen de manera trimestral i representen 48.372,75 € a l’any. Finalment, hi ha altres aprovisionaments com material d’oficina i embalatge, que tenen un cost de 2.085,82 € pagats principalment al gener.



Per a més detalls, es pot accedir a l'enllaç, on la informació es troba a les pestanyes següents: Compres, Compres de fundes i Compres de coixins totals. [previsió tresoreria.xlsx](#)

5. Departament de Recursos Humans

Durant el primer any, Orelly funcionarà sense treballadors contractats. Les sòcies de l'empresa s'encarregaran de totes les tasques, com l'administració, la gestió comercial i la logística, sense cobrar cap sou inicialment. Per aquest motiu, les despeses de sous, salaris i Seguretat Social són de 0 € durant el primer exercici. Aquesta decisió s'ha pres per reduir al màxim les despeses i el risc financer en la fase inicial del projecte.



Més endavant, si les vendes augmenten i l'empresa creix, es valorarà la possibilitat de contractar personal.

6. Pagaments a l'Administració Pública (IVA i IS)

6.1. Impost sobre el Valor Afegit (IVA)

Les liquidacions de l'IVA es fan trimestralment, calculant la diferència entre l'IVA de les vendes i l'IVA de les compres. En el nostre cas, durant els primers mesos es fa una compra inicial molt gran d'estoc, i això provoca que l'IVA suportat sigui superior a l'IVA repercutit com es pot observar en el gràfic de baix. Per aquest motiu, els resultats dels trimestres surten en negatiu, ja que representen devolucions o saldo a favor de l'empresa per part d'Hisenda.

Les devolucions d'IVA previstes són de 8.962,65 € al segon trimestre, 8.567,26 € al tercer trimestre i 7.234,42 € al quart trimestre. També queda pendent un saldo de 1.640,14 € per al gener de l'any següent.



Per a més detalls, es pot accedir a l'enllaç, on la informació es troba a les pestanyes següents: IVA Repercutit, IVA Suportat, Liquidació d'IVA [previsió tresoreria.xlsx](#)

6.2. Impost de Societats (IS)

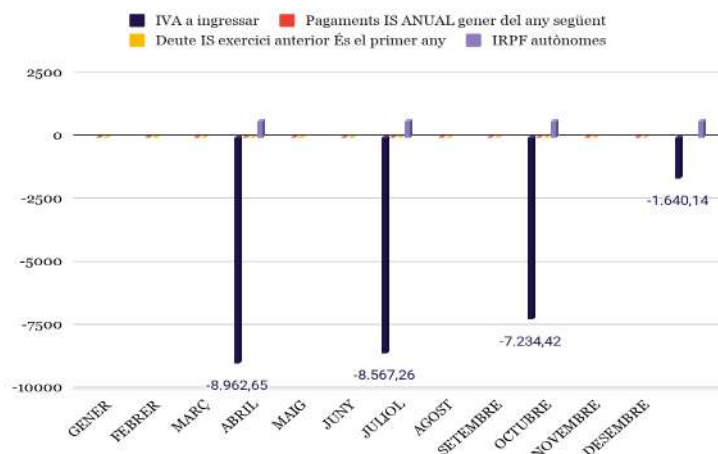
En tractar-se del primer exercici, no hi ha pagament fraccionat. L'impost sobre el benefici (15% sobre els 20.118,75 € de resultat abans d'impostos) ascendeix a **3.017,81 €**, que es liquidarà al gener del 2027.

C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (A+B)		20.118,75 €
17. Impostos sobre beneficis	15%	3.017,81 €
Impostos sobre beneficis		
D) RESULTAT DE L'EXERCICI (C+17)		17.100,94 €

Per a càlculs detallats cal accedir a l'enllaç següent, es troba a la pestanya de Balanç de Situació: [previsió tresoreria.xlsx](#)

6.3. Impost sobre la Renda de les Persones Físiques (IRPF)

Com que les sòcies d'Orely estan donades d'alta com a autònoms, s'ha previst el pagament trimestral de l'IRPF corresponent. En aquest cas, s'ha calculat un import de 630 € cada trimestre,



com es pot veure en la previsió de tresoreria. Aquest import s'ha inclòs dins de les despeses relacionades amb les obligacions fiscals de l'empresa i s'ha tingut en compte per calcular els pagaments totals de cada període. Aquest pagament es realitza mitjançant la presentació del model 130, que correspon als pagaments fraccionats de l'IRPF

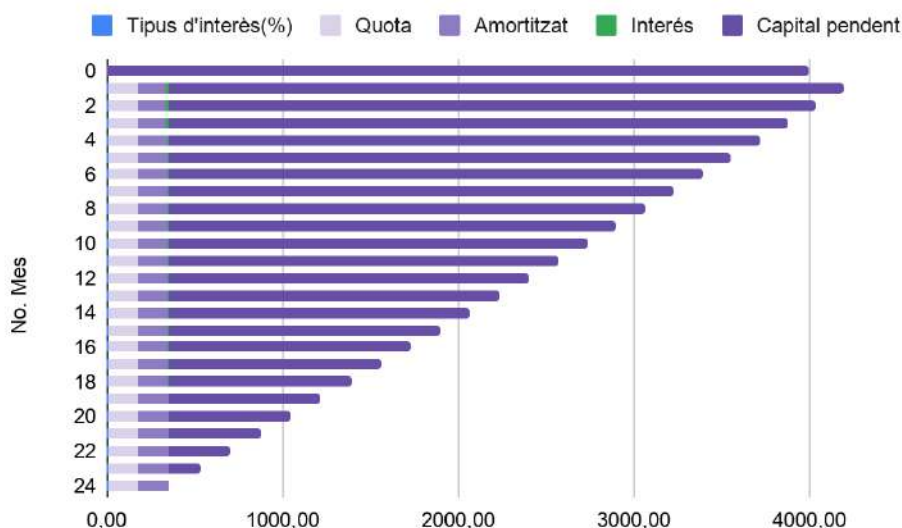
dels treballadors autònoms. A més, l'empresa també ha de presentar el model 111, destinat a ingressar a Hisenda les retencions practicades sobre nòmines o altres rendiments subjectes a retenció. Tots dos models es presenten trimestralment i formen part de les obligacions fiscals habituals de l'empresa. [FACTURES AUTÒNOMES](#)

Per a càlculs detallats cal accedir a l'enllaç següent: [previsió tresoreria.xlsx](#)

6.4. Finançament: Préstec

L'empresa té un préstec de 4.000 € a un tipus d'interès del 4,84% anual, amb una quota mensual fixa de 175,20 € durant 24 mesos. Al llarg del 2026 es paguen 12 quotes, totalitzant 2.102,40 € (dels quals 525,60 € corresponen a interessos i 1.576,80 € a amortització de capital). Al tancament del 2026, el capital pendent és de 2.048,28 €, que es reclassifica com a deute a curt termini.

Taula d'amortització del préstec



Per a càlculs detallats cal accedir a l'enllaç següent a la pestanya (Taula d'amortitzacions) [previsió tresoreria.xlsx](#)

7. Pressupost de Tresoreria

Capital aportat	15.000,00 €												
	PRESSUPOST DE TRESORERIA												
	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	TOTAL
Client majoristes	0,00 €	0,00 €	0,00 €	804,08 €	635,72 €	604,10 €	1.148,28 €	845,73 €	1.098,65 €	1.086,35 €	635,72 €	1.685,84 €	8.544,47 €
Client minoristes	1.256,61 €	2.978,94 €	2.559,78 €	3.580,56 €	4.692,22 €	5.824,24 €	7.558,08 €	6.770,75 €	6.162,92 €	11.387,60 €	12.532,63 €	15.931,91 €	81.236,24 €
Cobraments Explotació	1.256,61 €	2.978,94 €	2.559,78 €	3.580,56 €	5.496,30 €	6.459,96 €	8.162,17 €	7.919,02 €	7.008,65 €	12.486,26 €	13.618,97 €	16.567,63 €	88.094,86 €
Compres de mercaderies	34.183,75 €	0,00 €	0,00 €	1.508,88 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	4.488,29 €	3.027,76 €	843,67 €	0,00 €	44.052,34 €
Subministraments (Aigua, Llum, Local, Internet...)	536,84 €	536,84 €	543,32 €	536,84 €	536,84 €	543,32 €	536,84 €	536,84 €	543,32 €	536,84 €	536,84 €	543,32 €	6.468,00 €
Servici professionals	3.455,84 €	3.000,00 €	5.979,23 €	3.000,00 €	3.000,00 €	5.979,23 €	3.000,00 €	3.000,00 €	5.979,23 €	3.000,00 €	3.000,00 €	5.979,23 €	48.372,75 €
Compres d'altres aprovisionaments	2.085,82 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Salari i Salari	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Seg. Social c/é	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Hacienda Pública	0,00 €	0,00 €	0,00 €	-8.332,65 €	0,00 €	0,00 €	-7.937,26 €	0,00 €	0,00 €	-6.604,42 €	0,00 €	0,00 €	-22.874,33 €
Pagaments Explotació	6.078,50 €	3.536,84 €	6.522,55 €	29.387,94 €	3.536,84 €	6.522,55 €	-2.891,55 €	3.536,84 €	6.522,55 €	-3.067,58 €	3.536,84 €	11.010,84 €	74.233,15 €
Fluxos nets Explotació	-4.821,89 €	-557,90 €	-3.962,77 €	-25.807,37 €	1.959,46 €	-62,59 €	11.053,72 €	4.382,18 €	486,10 €	15.553,83 €	10.082,13 €	5.556,80 €	13.861,71 €
Venda maquinària	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Cobraments Inversió	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Compra maquinària	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Pagaments Inversió	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Fluxos nets Inversió	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Ingressos Financers	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Cobraments financers	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Quotes finançament	175,20 €	175,20 €	175,20 €	175,20 €	175,20 €	175,20 €	175,20 €	175,20 €	175,20 €	175,20 €	175,20 €	175,20 €	2.102,40 €
Pagaments financers	175,20 €	175,20 €	175,20 €	175,20 €	175,20 €	175,20 €	175,20 €	175,20 €	175,20 €	175,20 €	175,20 €	175,20 €	2.102,40 €
Fluxos Nets Finançament	-175,20 €	-175,20 €	-175,20 €	-175,20 €	-175,20 €	-175,20 €	-175,20 €	-175,20 €	-175,20 €	-175,20 €	-175,20 €	-175,20 €	-2.102,40 €
FLUX NET DEL PERIODE	-4.997,09 €	-733,10 €	-4.137,97 €	-25.982,57 €	1.784,26 €	-237,79 €	10.878,52 €	4.206,98 €	110,90 €	15.378,63 €	8.906,93 €	3.381,60 €	11.759,31 €
Saldo Inicial Tresoreria	22.000,00 €	17.002,91 €	16.269,81 €	12.131,85 €	-13.850,73 €	-12.066,47 €	-12.304,26 €	-1.425,74 €	2.781,24 €	3.092,14 €	18.470,78 €	28.377,71 €	33.759,31 €
SALDO FINAL TRESORERIA	17.002,91 €	16.269,81 €	12.131,85 €	-13.850,73 €	-12.066,47 €	-12.304,26 €	-1.425,74 €	2.781,24 €	3.092,14 €	18.470,78 €	28.377,71 €	33.759,31 €	45.518,62 €

T
o
t
a
l

El pressupost de tresoreria integra tots els fluxos anteriors. L'empresa comença l'exercici amb un saldo inicial de 22.000 € (15.000 € de capital social + 4.000 € de préstec + 3.000 € de subvenció oficial de capital).

Els mesos d'abril fins a juliol presenten un saldo negatiu, sobretot perquè coincideixen diversos pagaments importants al mateix temps. Per una banda, es paga la compra inicial d'estoc que s'havia fet al gener amb pagament a 90 dies, i per l'altra també coincideixen les liquidacions trimestrals de l'IVA. A més, durant els primers mesos les vendes encara són baixes, ja que l'empresa està començant.

Tot i això, a partir d'agost les vendes van augmentant i la situació econòmica es va recuperant. L'any acaba amb un saldo positiu de 33.759,31 €.

El flux net total de l'exercici és d'11.759,31 € positius, cosa que indica que, tot i les dificultats del principi, Orelly acaba generant més diners dels que gasta.

Per a càlculs detallats cal accedir al següent enllaç en les pestanyes: Dpt. Compres, Dpt. Vendes, Dpt. Recursos humans i Pressupost de pagaments a l'administració pública i el pressupost de tresoreria. [previsió tresoreria.xlsx](#)

8. Compte de Pèrdues i Guanys i el balanç de situació d'Orely

		NOTES	Deure / Haver	
			200X	200X-1
CODI	OPERACIONS CONTINUADES			
	1. Import net de la xifra de negocis			
700	Vendes de mercaderies		89.780,70 €	
	2. Variació d'existències de productes acabats i en curs de fabricació			
710	Variació d'existències			
	3. Treballs realitzats per l'empresa per al seu actiu			
	4. Aprovisionaments			
600	Compres de mercaderies		44.052,34 €	
602	Compres d'altres aprovisionaments		2.085,82 €	
610	Variació d'existències		-33.511,09 €	
	5. Altres ingressos d'explotació			
740	Subvencions, donacions i llegats a l'explotació			
759	Ingressos per serveis diversos			
	6. Despeses de personal			
64	Despeses del personal			
	7. Altres despeses d'explotació			
623	Serveis professionals independents		48.372,75 €	
628	Subministraments		6.468,00 €	
	8. Amortització de l'immobilitzat			
681.6	Amortització de l'immobilitzat material mobiliari		56,59 €	
681.7	Amortització de l'immobilitzat material equips per processos d'informació		35,14 €	
	9. Imputació de subvencions d'immobilitzat no financer i altres			
	10. Excés de provisions			
	11. Depreciació i resultat per alienacions de l'immobilitzat			
	A) RESULTAT D'EXPLOTACIÓ (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11)		22.221,15 €	
	12. Ingressos financers.			
	13. Despeses financeres			
662	Interessos de deutes		-2.102,40 €	
	14. Variació de valor raonable en instruments financer.			
	15. Diferències de canvi			
	16. Depreciació i resultat per alienacions d'instruments financers			
	B) RESULTAT FINANCER (12+13+14+15+16)		-2.102,40 €	
	C) RESULTAT ABANS D'IMPOSTOS (A+B)		20.118,75 €	
	17. Impostos sobre beneficis	15%	3.017,81 €	
630	Impostos sobre beneficis			
	D) RESULTAT DE L'EXERCICI (C+17)		17.100,94 €	

PATRIMONI NET + PASSIU

CODI	A) PATRIMONI NET	35.100,94 €
	A-1 FONS PROPIS	35.100,94 €
	I. CAPITAL	15.000,00 €
100	Capital social	15.000,00 €
	II. PRIMA D'EMISSION	0,00 €
	III. RESERVES	0,00 €
	IV. ACCIONS I PARTICIPACIONS EN PATRIMONI PROPIS	0,00 €
	V. RESULTAT D'EXERCICI ANTERIOR	0,00 €
	VI. ALTRES APORTACIONS DE SOCIS	0,00 €
	VII. RESULTAT D'EXERCICI	17.100,94 €
129	Resultat d'exercici	17.100,94 €
	VIII. DIVIDEND A COMPTE	0,00 €
	ALTRES	3.000,00 €
130	Subvencions Of. Capital	3.000,00 €
	B) PASSIU NO CORRENT	0,00 €
	I. PROVISIONS A LLARG TERMINI	0,00 €
	II. DEUTES A LLARG TERMINI	0,00 €
	III. DEUTES AMB EMPRESES DEL GRUP ASSOCIATS	0,00 €
	IV. PASSIU PER IMPOST DIFERIT	0,00 €
	V. PERIODIFICACIONS A LLARG TERMINI	0,00 €
	C) PASSIU CORRENT	9.750,51 €
	I. PROVISIONS A CURT TERMINI	4.684,42 €
400	Proveïdors	4.684,42 €
	II. DEUTES A CURT TERMINI	2.048,28 €
520	Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	2.048,28 €
	III. DEUTES AMB EMPRESES DEL GRUP I ASSOCIADES	0,00 €
	IV. CREDITORS COMERCIALS I ALTRES COMPTES QUE CAL PAGAR	3.017,81 €
4752	HP Creditoria per impost de societats	3.017,81 €
	V. PERIODIFICACIONS A CURT TERMINI	0,00 €
	TOTAL PATRIMONI NET + PASSIU (A + B + C)	44.851,46 €

ACTIUS

CODI	A) ACTIVO NO CORRIENTE	616,74 €
	I. IMMOBILITZAT INTANGIBLE	0,00 €
	II. IMMOBILITZAT MATERIAL	616,74 €
216	Mobiliari	567,92 €
217	Equips per processos d'informació	140,55 €
281	Amortització acum. immob. material	-91,73 €
	III. INVERSIONS IMMOBILIARIES	0,00 €
	IV. INVERSIONS A LLARG TERMINI EN EMPRESES DEL GRUP, ASSOCIADES I SOCIS	0,00 €
	V. INVERSIONS FINANCERES A LLARG TERMINI	0,00 €
	VI. ACTIUS PER IMPOST DIFERIT	0,00 €
	B) ACTIU CORRENT	44.234,72 €
300	I. Existències	33.511,09 €
	Mercaderies	33.511,09 €
	II. DEUTORS COMERCIALS I ALTRES COMPTES A COBRAR	5.120,32 €
430	Clients	3.480,18 €
470	HP Deutora per Iva	1.640,14 €
	III. INVERSIONS EN EMPRESES DEL GRUP/ ASSOCIATS	0,00 €
	IV. INVERSIONS FINANCERES A CURT TERMINI	0,00 €
	V. PERIODIFICACIONS A CURT TERMINI	0,00 €
	VI. EFECTIU I ALTRES ACTIUS LIQUIDS EQUIVALENTS	5.603,30 €
572	Banc	5.603,30 €
	TOTAL ACTIU (A + B)	44.851,46 €

Per a més detall, a l'enllaç següent es pot consultar l'Excel, on es poden veure els diferents apartats com el diari, els llibres majors, les sumes i saldos i el compte de pèrdues i guanys, per tal de tenir una millor visualització de tota la informació. [previsió tresoreria.xlsx](#)

9. Ràtios Principals

Actiu Corrent	44.234,72 €
Actiu no corrent	616,74 €
Passiu Corrent	9.750,51 €
Passiu No corrent	0,00 €
Deutes	9.750,51 €
Paatrimoni Net	15.000,00 €
Fons Propis	35.100,94 €
Benefici net	17.100,94 €
Realitzable	5.120,32 €
Disponible	5.603,30 €
Existències	33.511,09 €

Ràtios Patrimonioals	
Endeutament	0,393952
Autonomia	3,599906
Estructura del deute	1
Ràtios Financers	
Fons de maniobra	34.484,202 €
Liquiditat	4,537 €
Tresoreria	1,100 €
Disponibilitat	0,575 €
Garantia o solvència	4,600 €
Indicadors de rendibilitat de l'empresa	
Rendibilitat de vendes	0,2475047909
Rendibilitat econòmica	0,4954388629
Rendibilitat Financera	1,140062741

Punt mort	Costos fixes	54.840,75 €	2632					
	Total de productes venuts en un any	Perccatge de venda	Preu de venda	Preu de compra	Marge de contribució de cada producte	Marge de contribució mitjà ponderat	Distribució del punt mort segons el mix de vendes	
Orely Classic	65	12,57%	69,92 €	54,62€	15,30 €	1,92 €	331	
Orely Comfort	55	10,64%	105,06 €	82,08€	22,98 €	2,44 €	280	
Orely Ortopèdic	40	7,74%	110,56 €	86,37€	24,19 €	1,87 €	204	
Orely Light	35	6,77%	93,69 €	73,19€	20,50 €	1,39 €	178	
Orely Kids	25	4,84%	95,02 €	74,24€	20,78 €	1,00 €	127	
Orely Travel	35	6,77%	91,22 €	71,26€	19,96 €	1,35 €	178	
Orely Office	25	4,84%	95,85 €	74,89€	20,96 €	1,01 €	127	
Orely Pocket	25	4,84%	86,73 €	67,76€	18,97 €	0,92 €	127	
Orely Car	25	4,84%	69,29 €	54,13€	15,16 €	0,73 €	127	
Orely Premium	35	6,77%	99,85 €	78,01€	21,84 €	1,48 €	178	
Orely Deluxe Velv	35	6,77%	97,73 €	76,35€	21,38 €	1,45 €	178	
Orely Silk Care	22	4,26%	125,07 €	97,71€	27,36 €	1,16 €	112	
Orely EcoBamboo	20	3,87%	117,97 €	92,16€	25,81 €	1,00 €	102	
Orely AromaLavat	25	4,84%	97,71 €	76,34€	21,37 €	1,03 €	127	
Orely AromaEucal	25	4,84%	97,71 €	76,34€	21,37 €	1,03 €	127	
Orely AromaCama	25	4,84%	97,71 €	76,34€	21,37 €	1,03 €	127	
	517	100,00%				20,84 €	2632	

Per calcular el punt mort en una empresa amb diversos productes, primer calculem el marge de contribució unitari de cada producte, restant el preu de compra al preu de venda; per exemple, l'Orely Clàssic té un marge de 15,30 € i l'Orely Comfort de 22,98 €. A continuació, determinem el pes de cada producte dins del total de vendes (mix de vendes), basant-nos en les 517 unitats venudes, obtenint percentatges com el 12,57% per a l'Orely Clàssic o el 10,64% per a l'Orely Comfort.

Seguidament, calculem el marge de contribució mitjà ponderat multiplicant el marge de cada producte pel seu percentatge i sumant tots els resultats, obtenint un valor total de 20,84 €. Amb aquest marge mitjà i uns costos fixos de 54.840,75 €, calculem el punt mort aplicant la fórmula corresponent i obtenim un total de 2.632 unitats, que representa el volum de vendes necessari per cobrir tots els costos de l'empresa. Finalment, distribuïm aquestes unitats entre els diferents productes segons el seu pes en les vendes, de manera que, per exemple, l'Orely Clàssic ha de vendre aproximadament 331 unitats i l'Orely Comfort unes 280 unitats. Aquest càlcul és vàlid sempre que el mix de vendes es mantingui constant.

Per a més detall sobre els càlculs, a l'enllaç següent es poden consultar tots els resultats a la pestanya de Ràtios. [previsió tresoreria.xlsx](#)

10. FIFO de coixins i fundes:

En els següents enllaços es poden trobar les fitxes de magatzem tant dels coixins com de les fundes per cada producte. Es tracta d'un document que ens ha ajudat a controlar l'estoc disponible en cada moment i a saber quantes unitats quedaven cada mes.

Gràcies a aquest sistema, podem evitar possibles ruptures d'estoc i planificar millor les reposicions de producte.

[FIFO coixins](#)

[FIFO fundes](#)

11. Variació d'existències

Coixins	Existències		Resultat
	Inicials	Finals	
Orely Classic	1.365,50 €	0,00 €	1.365,50 €
Orely Comfort	2.052,00 €	0,00 €	2.052,00 €
Orely Ortopèdic	2.159,25 €	0,00 €	2.159,25 €
Orely Light	1.829,75 €	0,00 €	1.829,75 €
Orely Kids	1.856,00 €	0,00 €	1.856,00 €
Orely Travel	1.781,50 €	0,00 €	1.781,50 €
Orely Office	1.872,25 €	0,00 €	1.872,25 €
Orely Pocket	1.694,00 €	0,00 €	1.694,00 €
Orely Car	1.353,25 €	0,00 €	1.353,25 €

Orely Premium	1.950,25 €	0,00 €	1.950,25 €
Orely Deluxe Velvet	1.908,75 €	0,00 €	1.908,75 €
Orely Silkcare	2.442,75 €	293,13 €	2.149,62 €
Orely EcoBamboo	2.304,00 €	460,80 €	1.843,20 €
Orely Aroma Lavanda	1.908,50 €	0,00 €	1.908,50 €
Orely Aroma Eucaliptus	1.908,50 €	0,00 €	1.908,50 €
Orely Aroma Camamilla	1.908,50 €	0,00 €	1.908,50 €
Fundes	Existències		Resultat
	Inicials	Finals	
Orely Classic	183,54 €	0,00 €	183,54 €
Orely Comfort	275,78 €	0,00 €	275,78 €
Orely Ortopèdic	290,22 €	0,00 €	290,22 €
Orely Light	245,94 €	0,00 €	245,94 €
Orely Kids	249,43 €	0,00 €	249,43 €
Orely Travel	239,45 €	0,00 €	239,45 €
Orely Office	251,61 €	0,00 €	251,61 €
Orely Pocket	227,67 €	0,00 €	227,67 €
Orely Car	181,89 €	0,00 €	181,89 €
Orely Premium	262,11 €	0,00 €	262,11 €
Orely Deluxe Velvet	256,54 €	0,00 €	256,54 €
Orely Silkcare	328,31 €	39,39 €	288,92 €
Orely EcoBamboo	309,67 €	61,95 €	247,72 €
Orely Aroma Lavanda	256,49 €	0,00 €	256,49 €
Orely Aroma Eucaliptus	256,49 €	0,00 €	256,49 €
Orely Aroma Camamilla	256,49 €	0,00 €	256,49 €

9. Elaboració de tres contractes diferents.

1. Tipus de contractació i situació laboral

Som treballadores autònomes societàries i, per aquest motiu, estem donades d'alta al [RETA](#). Aquesta alta ens permet prestar serveis a la nostra pròpia empresa i facturar-los mensualment. La factura que emetem cobreix la nostra retribució com a professionals, les despeses directes associades al servei i la quota del RETA, i inclou els impostos corresponents (IVA i retenció IRPF), tal com marca la normativa.

A la vegada, hem realitzat una simulació d'un contracte temporal amb la seva corresponent nòmina per a una [possible futura treballadora](#) de l'empresa. Aquesta simulació ens permet conèixer millor la gestió laboral i econòmica de l'empresa, tot i que actualment no disposem de personal contractat. En aquest cas, el salari s'hauria calculat tenint en compte el conveni col·lectiu aplicable a l'activitat de l'empresa, com a referència de mercat.

D'aquesta manera, el nostre sistema de remuneració es divideix en dos fluxos:

1. Ingressos mensuals com a autònomes, derivats dels serveis facturats a l'empresa.
2. Dividends anuals com a sòcies, que corresponen als beneficis que genera l'empresa i es reparteixen al final de cada exercici econòmic.

Aquesta metodologia ens permet separar clarament la remuneració pel treball efectiu de la participació en els guanys de l'empresa, assegurant una gestió transparent i adequada tant per a la nostra situació com a autònomes societàries com per a la comptabilitat de l'empresa.

Per determinar l'import de la factura mensual com a autònom societari, hem pres com a referència orientativa el salari que estableix el conveni col·lectiu aplicable a l'activitat de l'empresa.

Concretament, hem considerat el Grup 2, nivell 3 d'administrativa, que marca un salari de 1.500,66 €, i l'hem ajustat lleugerament a 1.600 € per reflectir de manera adequada la retribució pel servei prestat, tenint en compte també les despeses associades i la quota del RETA.

D'aquesta manera queda clar que la quantitat facturada mensualment no és un salari ni un mínim establert legalment per a autònoms societaris, sinó una retribució calculada a partir d'una referència de mercat i adaptada a la nostra activitat professional.

2. Conveni col·lectiu aplicable

L'empresa ORELY aplica el [conveni col·lectiu del sector del comerç](#), que estableix les normes bàsiques de funcionament i organització laboral dins de l'empresa. Aquest conveni regula diversos aspectes fonamentals per garantir un marc laboral just i legal, com ara els salaris mínims segons categoria i nivell professional, la jornada laboral, que acostuma a ser d'aproximadament 40 hores setmanals, i els dies de vacances, que generalment són de 30 dies naturals a l'any.

A més, el conveni especifica la regulació de les hores extraordinàries, establint quan són aplicables i com s'han de compensar, així com les categories professionals dins de l'empresa i els requisits corresponents per a cada una. També estableix les condicions laborals generals, incloent-hi aspectes com seguretat, descansos i permisos, així com els drets i deures dels treballadors, garantint que la relació laboral es desenvolupi dins d'un marc equitatiu i transparent.

Conèixer i tenir present aquest conveni és essencial, ja que permet assegurar el compliment de la normativa laboral vigent, evitar possibles conflictes legals i garantir unes condicions de treball adequades i justes per a tot el personal. Així mateix, ajuda l'empresa a planificar correctament els salaris, els horaris i els beneficis dels treballadors, mantenint la coherència amb les regulacions sectorials i amb les bones pràctiques en matèria de recursos humans.

3. Normativa laboral aplicable

A l'hora de gestionar i complir amb la normativa laboral, podem distingir dos tipus principals de normatives:

Normativa bàsica (igual per a tothom)

Aquestes són les normes fonamentals que s'apliquen a tots els treballadors i empreses, independentment de si es tracta d'una persona física o jurídica. Inclouen:

- [Estatut dels Treballadors](#): estableix els drets i deures bàsics de totes les persones que treballen, regulant aspectes com contractes, jornada laboral, vacances, permisos i condicions generals de treball.
- [Llei General de la Seguretat Social](#): explica el funcionament de la Seguretat Social, incloent-hi cotitzacions, pensions, prestacions per incapacitat, maternitat i altres beneficis socials.
- [Reforma laboral 2022](#): representa l'últim canvi important en la normativa laboral, establint noves regles sobre contractació, condicions de treball i flexibilitat laboral.

Aquestes normes garanteixen que tots els treballadors tinguin uns drets mínims i les empreses compleixin les obligacions legals bàsiques, independentment del sector o mida de l'empresa.

Normativa específica (pot variar segons el lloc de treball o tipus d'empresa)

Aquestes normes depenen del sector, tipus d'activitat o lloc de treball i poden tenir aplicacions diferents segons l'empresa. Inclouen:

- Prevenció de riscos laborals: assegura que el lloc de treball sigui segur i saludable, però les mesures concretes varien segons el tipus de feina i els riscos inherents a cada activitat.
- Protecció de dades (RGPD): regula com s'han de tractar, conservar i protegir les dades personals tant de clients com de treballadors, amb obligacions específiques segons l'empresa i el sector.
- Convenis col·lectius: són acords específics per sectors o empreses concretes que regulen salaris, categories professionals, plusos, jornada i altres condicions laborals, i poden variar segons l'empresa o sector.

En resum, la normativa bàsica garanteix uns drets mínims universals, mentre que la normativa específica adapta les condicions a cada sector, empresa o lloc de treball, assegurant així un entorn laboral legal, segur i coherent amb les necessitats de l'activitat.

4. Procés de contractació i documentació

El procés de contractació té tres fases diferenciades, i en cadascuna d'elles es genera documentació específica que formalitza la relació laboral i garanteix el compliment de la normativa vigent.

- 1) **Contractació:** En la primera fase es formalitza la incorporació del treballador a l'empresa. En aquest moment es generen documents com el contracte de treball, l'alta a la Seguretat Social i la recollida de dades personals. També s'informa el treballador sobre la prevenció de riscos laborals i les condicions del lloc de treball.
- 2) **Durant la relació laboral:** Durant aquesta fase es produeix l'activitat laboral habitual. Es generen documents com les nòmines, el registre de jornada, les baixes mèdiques, les vacances i qualsevol modificació de les condicions contractuals. Aquesta documentació permet controlar i gestionar correctament la relació laboral.
- 3) **Finalització.** En la fase final es produeix l'extinció de la relació laboral. En aquest moment es formalitzen documents com la baixa del treballador, la quitança i la baixa a la Seguretat Social, que acrediten la finalització del contracte i regularitzen la situació laboral.

5. Programari de gestió laboral

Per gestionar la documentació amb la seguretat social s'utilitzen diferents programes que ajuden a fer els tràmits i guardar la informació. Hi ha programes oficials com:

- El sistema RED, que serveix per fer altes, baixes i cotitzacions,
- SEPE, on es registren els contractes.
- També es fan servir programes com NominaSOL, A3NOM o Sage per fer nòmines i tenir tota la informació ordenada.
- A més, es pot usar Excel per portar un control intern.

6. Fàbriques contractades

- **Texber:** fabricació de les matèries primeres tèxtils que formen la funda del coixí.
- **Fadesa:** producció dels components tecnològics, com els sensors biomètrics i els elements electrònics.
- **Geisa Fabrics:** muntatge i integració final del producte, unint la part tèxtil amb els components tecnològics per obtenir el coixí intel·ligent acabat.

Texber s'encarrega de fabricar la matèria primera del material tèxtil.

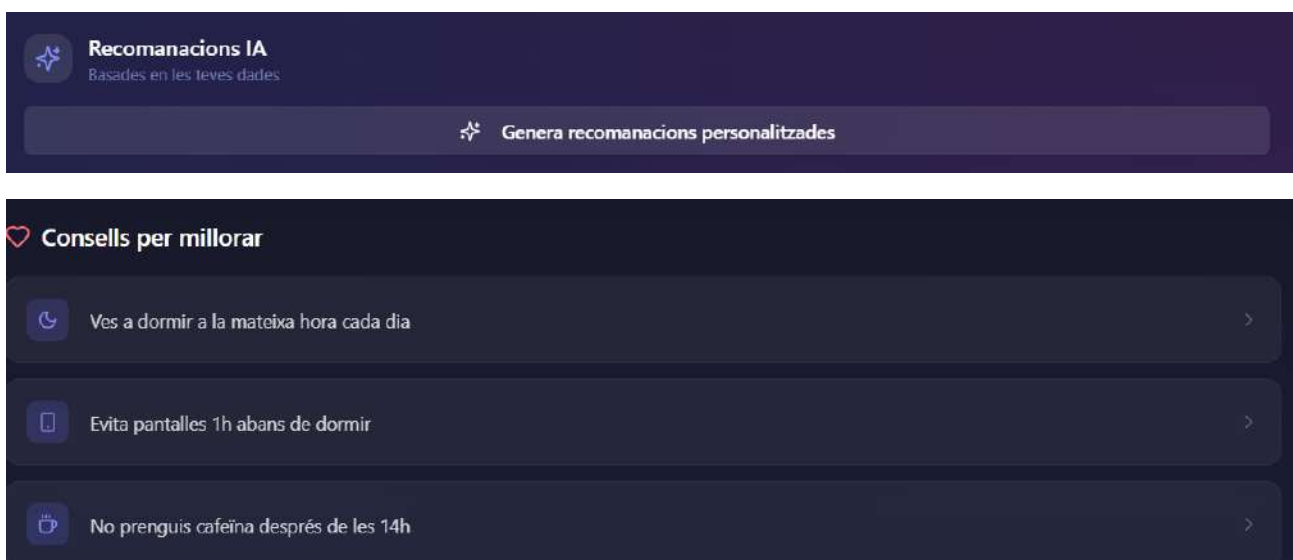
Fadesa s'encarrega de fabricar i muntar la matèria primera tecnològica.

Un cop aquestes dues empreses tenen el seu producte acabat que seria la nostra matèria primera, ho envien a **Geisa** que és l'encarregada de crear el coixí i integrar els components tecnològics.

7. Intel·ligència artificial

La nostra idea és que l'app Orely sigui més que un simple registre de son i estrès; volem que sigui àgil, eficaç i personalitzada per cada usuari. La intel·ligència artificial ens podrà ajudar en diversos àmbits, com ara:

1. **Recomanacions personalitzades:** Analitzant les dades dels sensors biomètrics dels coixins (ritme cardíac, respiració, postura) i de l'usuari (hores dormides, nivells d'estrès). La IA pot suggerir estratègies concretes per millorar el descans, com ajustar la postura, fer respiracions guiades o prendre descansos a temps.



2. **Xat amb IA dins de l'app o la nostra web:** Els usuaris podrien fer preguntes breus sobre el coixí o la relaxació, com “Com puc reduir la tensió al coll?” o “Quan és millor fer una pausa relaxant?”, i rebre respostes ràpides, curtes i útils.
3. **Promocions i ofertes personalitzades:** La IA pot analitzar l'ús que fa cada usuari i suggerir ofertes adaptades, com recomanar un model concret de coixí, un accessori Orely o una nova funció de l'app segons el seu patró de descans.
4. **Suport la presa de decisions:** A partir de totes les dades recollides (de base de dades de l'empresa, cadena de blocs, etc.), la IA pot ajudar-nos a decidir quins productes millorar o quines funcionalitats afegides entre altres coses.

La IA no només millora el producte i l'app, sinó que fa que Orely sigui més eficient, competitiva i útil per als nostres clients.

Entrevista a Eduard Estivill: fonament científic del projecte Orelly

Per donar més credibilitat i base científica al projecte Orelly, vam fer una entrevista amb el Dr. Eduard



Estivill, que és una de les persones més conegudes en l'àmbit de la medicina del son. Aquesta entrevista ens va ajudar a entendre millor la importància del descans i els factors que afecten la qualitat del son avui en dia.

Des del primer moment, el Dr. Estivill va valorar positivament la idea del projecte, destacant que és una proposta original i innovadora dins del sector del descans i el benestar. Aquesta opinió ens va motivar encara més, ja que confirma que Orelly és un producte relacionat amb una necessitat real que afecta moltes persones actualment.

El son com a procés essencial per a la vida

Un dels aspectes més importants que explica el Dr. Estivill és que dormir és una part fonamental de la nostra vida. Segons comenta, si una persona viu aproximadament 90 anys, uns 30 anys els passarà dormint. Això demostra la importància de tenir un descans de qualitat i cuidar els hàbits de son.

El doctor defineix el son com una mena de “taller de reparació i restauració”, ja que és durant la nit quan el cos i la ment es recuperen. Explica que durant el son profund el cos es regenera físicament i recupera energia, mentre que durant la fase REM el cervell organitza la memòria i processa les emocions.

Aquesta explicació ens ajuda a entendre que dormir no és simplement descansar, sinó un procés molt important perquè el nostre organisme funcioni correctament tant físicament com mentalment.

Qualitat vs. quantitat del son

Durant l'entrevista, el Dr. Estivill també parla de la diferència entre dormir moltes hores i descansar bé. Explica que el son es divideix en diferents cicles d'aproximadament dues hores, formats per diverses fases com el son superficial, el son profund i la fase REM.

Hola Noa. Us puc ajudar. Enviem les preguntes per mail i et respondre amb una nota de veu
Abraçada de bon son

Dr. Eduard Estivill

Neurofisiólogo, Pediatra y Especialista Europeo en Medicina del Sueño

Director de las Clínicas del Sueño Estivill.

Estivill Clínica del Son/Sueño, Barcelona
Hospital General de Catalunya
Hospital Quirón Vallés
Clínica del Sueño Estivill Health Experience

Rda. General Mitre 125 08022 Barcelona
Telf. 932121354
www.doctorestivill.es

estivill_clínica del son 

Per aquest motiu, comenta que no és suficient dormir moltes hores, sinó que és important que el son sigui profund, estable i de qualitat perquè el cos i la ment es puguin recuperar correctament.

Aquest aspecte està molt relacionat amb el projecte Orely, ja que el nostre objectiu no és només ajudar a dormir més, sinó millorar la qualitat del descans i crear una experiència més relaxant i beneficiosa per a l'usuari.

L'impacte de l'estil de vida actual

Segons el Dr. Estivill, avui dia moltes persones tenen problemes per dormir a causa de l'estil de vida actual.



L'estrès, la pressió dels estudis o de la feina i el fet d'estar mentalment actius constantment fan que sigui més difícil relaxar-se abans d'anar a dormir.

Durant l'entrevista, el doctor comenta que “tot el que passa durant el dia té repercussions en el nostre son”, explicant que moltes persones viuen en un estat d'activació constant que afecta negativament el descans.

Aquesta idea està molt relacionada amb Orely, ja que el nostre producte busca ajudar les persones a desconnectar, reduir l'estrès i crear un ambient més relaxant abans de dormir.

El paper de les pantalles i la desconnexió

Un altre tema important que comenta el Dr. Estivill és l'ús de pantalles abans d'anar a dormir. Explica que la llum artificial dels mòbils, ordinadors o televisors afecta la producció de melatonina, que és l'hormona encarregada de regular el son.

A més, també destaca que les xarxes socials i el contingut digital mantenen el cervell actiu i fan més difícil desconnectar mentalment abans de dormir. Aquesta hiperestimulació provoca que moltes persones triguin més a adormir-se o tinguin un descans de pitjor qualitat.

Per aquest motiu, el doctor recomana reduir l'ús de pantalles abans de dormir i substituir-lo per activitats més relaxants que ajudin el cos i la ment a preparar-se pel descans.

La importància de les rutines

Un dels missatges principals de l'entrevista és que el son no comença quan ens fem al llit, sinó que es construeix durant tot el dia. El Dr. Estivill explica que tenir hàbits regulars és molt important per preparar el cos i facilitar un bon descans a la nit.

Entre les recomanacions que destaca hi ha exposar-se a la llum natural al matí, fer activitat física de manera regular i mantenir horaris estables per anar a dormir i despertar-se. També recomana evitar activitats massa estimulants abans de dormir, ja que poden dificultar la relaxació.

A més, comenta la importància de sopar de manera lleugera, pel fet que una bona digestió ajuda a aconseguir un descans més profund i de millor qualitat.

Entorn físic i qualitat del descans



Un dels punts més importants per al projecte Orelly és l'entorn físic on s'adorm. El Dr. Estivill destaca que passem aproximadament un terç de la vida al llit, però sovint no es dona prou importància al matalàs i al coixí, tot i que influeixen directament en la qualitat del son.

Segons explica, el coixí i el matalàs tenen un paper clau en el descans, i és important mantenir-los en bon estat i renovar-los quan calgui. També recomana que els materials siguin còmodes, transpirables i adequats per afavorir un bon descans.

Pel que fa a la postura, comenta que dormir de costat és una de les opcions més recomanables perquè facilita la respiració, tot i que cada persona acaba adoptant la posició amb la qual es troba més còmoda.

Finalment, també destaca la importància de la temperatura de l'habitació, ja que tant l'excés de calor com de fred, poden dificultar el son profund. Per això, mantenir una temperatura adequada ajuda a aconseguir un descans més continu i de millor qualitat.

Estímuls suaus i tècniques de relaxació

El Dr. Estivill explica que qualsevol estímul que ajudi a relaxar-se pot ser positiu per millorar el son, sempre que s'adapti a cada persona. No hi ha una única fórmula, però sí que hi ha activitats que afavoreixen la desconexió abans d'anar a dormir, com ara:

- Sons relaxants
- Respiració guiada
- Música suau
- Lectura o activitats tranquil·les

Aquest punt està directament relacionat amb el projecte Orelly, ja que el coixí incorpora estímuls suaus pensats per afavorir la relaxació i millorar la qualitat del son de manera natural.

Consciència social i educació sobre el son

Finalment, el Dr. Estivill insisteix en la importància d'educar la societat sobre el valor del descans. Explica que, actualment, sovint es normalitza dormir poc, però que aquesta idea és errònia i està relacionada amb la falta d'informació.

Segons el seu punt de vista, dormir bé és essencial perquè millora el rendiment físic i mental, ajuda a mantenir l'estabilitat emocional i afavoreix el benestar general de les persones.

El seu missatge és molt clar: el son és una necessitat bàsica que s'ha de prioritzar en el dia a dia, ja que té un impacte directe en la salut i la qualitat de vida.

Validació científica i futur del projecte

Com a última aportació, el Dr. Estivill comenta que, per poder validar científicament un producte com Orelly, seria necessari fer un assaig clínic. Aquest estudi consistiria a comparar la qualitat del son entre un grup de persones que utilitza el producte i un altre grup que no l'usa.

Aquest tipus de prova permetria obtenir dades reals i objectives sobre l'efectivitat del coixí, i obre la porta a

futures línies de desenvolupament del projecte, amb l'objectiu de reforçar-ne la credibilitat i la presència al mercat.



Conclusió

L'entrevista amb el Dr. Estivill ens aporta una base teòrica molt sòlida que reforça el plantejament d'Orelly. Les seves explicacions deixen clar que factors com les rutines diàries, l'entorn on s'adorm i la gestió de l'estrès són clau per millorar la qualitat del son.

En aquest sentit, Orelly es presenta com una solució coherent amb les necessitats actuals, ja que combina tecnologia i benestar per ajudar les persones a descansar millor de manera natural i personalitzada.

A continuació, adjuntem l'enllaç per accedir a l'àudio complet de l'entrevista realitzada al Dr. Eduard Estivill, on es poden escoltar totes les preguntes i respostes que han contribuït al desenvolupament i enfocament del projecte Orelly.

[Entrevista Dr Estivill.m4a](#)



Pla de prevenció de riscos laborals

ORELY té molt en compte la seguretat i la salut de totes les persones que formen part del projecte. Per això, es segueix la normativa vigent en matèria de prevenció de riscos laborals, principalment la Llei 31/1995, que és la que regula les obligacions tant de l'empresa com dels treballadors pel que fa a la seguretat a la feina.

En el nostre cas, com que som una empresa petita i en fase inicial, també es tenen en compte les normes bàsiques segons el tipus d'activitat, sobretot les relacionades amb el treball d'oficina, logística i manipulació de productes.

Pel que fa als riscos, hem identificat diferents situacions que poden passar. Per exemple: riscos físics com caigudes, cops o petites lesions quan es manipulen caixes o es fa embalatge. També hi ha riscos ergonòmics, ja que passem unes quantes hores davant de l'ordinador, i això pot provocar mals d'esquena o fatiga. A més, també es tenen en compte riscos psicosocials, com l'estrès en moments de més feina o quan hi ha terminis de lliurament. Tot i que no es treballa amb productes perillosos, també es considera el risc d'incendi per aparells electrònics o instal·lacions.

Per valorar aquests riscos, es fa una petita anàlisi segons la probabilitat que passin i la gravetat que tindrien. Això ens ajuda a saber quins riscos són més importants i quines mesures s'han d'aplicar primer.

Per reduir aquests riscos, s'apliquen diferents mesures de prevenció, com utilitzar correctament els materials, seguir protocols de treball segur i mantenir una bona organització del lloc de feina. També es preveu que les persones que treballin a l'empresa rebin formació bàsica sobre seguretat laboral per saber com actuar correctament.

A més, ORELY compta amb un pla d'emergència que inclou sortides senyalitzades, normes d'evacuació i una organització clara en cas d'incident. També es farien simulacres per assegurar que tothom sap què fer si passa alguna emergència.

Per acabar, es té en compte la salut dels membres amb revisions i control de factors com l'estrès o la postura a la feina, per intentar mantenir un ambient de treball segur i saludable.

Pla d'igualtat i diversitat

El Pla d'Igualtat i Diversitat d'ORELY té com a finalitat garantir la igualtat de tracte i d'oportunitats entre totes les persones que formen part de l'empresa, així com promoure un entorn laboral inclusiu, respectuós i lliure de qualsevol classe de discriminació. Aquest pla es basa en el marc normatiu vigent, especialment en la Llei Orgànica 3/2007, de 22 de març, per a la igualtat efectiva de dones i homes, que estableix l'obligació de promoure condicions d'igualtat real en l'àmbit laboral. També es tenen en compte les normatives catalanes aplicables en matèria d'igualtat i no discriminació, així com la legislació laboral vigent que regula els drets de les persones treballadores.

Pel que fa a la diagnosi inicial, ORELY és una empresa formada inicialment per tres sòcies fundadores, amb una estructura reduïda pròpia d'una empresa emergent. En el moment de creixement i incorporació de personal, es garantirà una composició equilibrada de la plantilla, promovent la igualtat de gènere i evitant qualsevol classe de discriminació per raó de sexe, edat, origen, orientació sexual, religió o discapacitat. Quant a la bretxa salarial, l'empresa es compromet des de l'inici a establir criteris retributius objectius i transparents, basats en la responsabilitat del lloc de treball, les competències i l'experiència professional, amb l'objectiu d'evitar qualsevol diferència salarial injustificada.

Els objectius principals del pla se centren, en primer lloc, en garantir la igualtat salarial, assegurant que a igual responsabilitat i funcions correspongui la mateixa remuneració. En segon lloc, es promou la igualtat d'oportunitats en l'accés a llocs de treball, promocions internes i formació, establint processos de selecció basats exclusivament en mèrits i capacitats professionals. També es fomenta la conciliació laboral i personal mitjançant mesures com la flexibilitat horària, la possibilitat de teletreball quan la naturalesa del lloc ho permeti i el respecte als permisos legalment establerts, contribuint així a un millor equilibri entre la vida professional i personal.

En relació amb el protocol contra l'assetjament, ORELY estableix una política de tolerància zero davant qualsevol situació d'assetjament laboral, sexual o per raó de sexe. L'empresa disposarà d'un canal de denúncia confidencial perquè qualsevol persona treballadora pugui comunicar situacions inadequades amb plena garantia de privacitat i protecció davant possibles represàlies. El procediment d'actuació inclourà la recepció de la denúncia, l'anàlisi objectiva dels fets, l'audiència de les parts implicades i, si escau, l'aplicació de mesures correctores o disciplinàries d'acord amb la normativa vigent.

Finalment, ORELY aposta per una política de contractació inclusiva basada en la igualtat d'oportunitats i la diversitat dins de l'organització. L'empresa facilitarà l'accés laboral a persones amb discapacitat, adaptant els llocs de treball quan sigui necessari, i també valorarà la incorporació de persones en risc d'exclusió social. A més, es promourà la diversitat cultural com un valor que enriqueix l'equip i afavoreix la innovació. D'aquesta manera, ORELY integra la inclusió, la igualtat i el respecte com a valors fonamentals de la seva cultura empresarial i del seu compromís social.

Protecció de dades i RGPD

La protecció de les dades personals és un aspecte molt important per a ORELY, sobretot perquè l'empresa funciona principalment amb una botiga en línia i també amb una aplicació mòbil vinculada al producte. Per això, es té molt en compte el compliment de la normativa vigent, especialment el Reglament General de Protecció de Dades (RGPD) i la Llei Orgànica 3/2018 de protecció de dades i garantia dels drets digitals.

ORELY tracta diferents tipus de dades. En el cas dels clients, es recullen dades bàsiques com el nom, cognoms, adreça, correu electrònic i telèfon, que són necessàries per poder gestionar les comandes, els enviaments i el servei d'atenció al client. També es poden recollir dades relacionades amb l'ús de l'aplicació del coixí intel·ligent, però sempre amb el consentiment de l'usuari i només per millorar el servei.

Pel que fa als treballadors, es gestionen dades personals, laborals i bancàries, que són necessàries per poder fer contractes, nòmines i tràmits amb la Seguretat Social. En el cas dels proveïdors, es tracten dades fiscals i de contacte per poder fer factures i complir amb les obligacions legals.

Per garantir la seguretat de tota aquesta informació, ORELY aplica diverses mesures. Per exemple, les dades importants es guarden de manera encriptada, sobretot quan es fan compres en línia o es transmet informació entre l'app i els servidors. També es controla l'accés a les dades, de manera que només les persones autoritzades hi poden entrar segons el seu lloc de treball. A més, es fan còpies de seguretat de manera regular per evitar la pèrdua d'informació en cas d'error o atac informàtic.

Finalment, la web d'ORELY compta amb una política de privacitat on s'explica de manera clara quines dades es recullen, per a què s'utilitzen i durant quant temps es guarden. També s'informa dels drets que tenen els usuaris, com accedir, modificar o eliminar les seves dades. Igualment, es disposa d'una política de galetes perquè l'usuari pugui decidir quines accepta o no.

En general, ORELY intenta garantir que les dades personals es tractin de manera segura, responsable i transparent, per donar confiança als clients i complir amb la normativa vigent.

Compliance i bon govern

ORELY es compromet a treballar seguint principis de legalitat, ètica i responsabilitat. Per això, s'aplica un sistema de compliment i bon govern que ajuda a garantir que tot es gestioni de manera transparent i correcte segons la normativa vigent. No només es veu com una obligació legal, sinó també com una manera de generar confiança amb clients, proveïdors i la resta de persones relacionades amb l'empresa.

Pel que fa a la política antifrau, es vol evitar qualsevol mena de pràctica irregular o mal ús dels recursos de l'empresa. Per això, es defineixen processos clars en la gestió de diners, factures i contractes, i es fa un control intern per revisar que tot es faci correctament. També es promou una cultura basada en l'honestedat i amb tolerància zero davant qualsevol conducta fraudulenta.

La transparència és un altre punt important. Les decisions importants es documenten i es prenen de manera clara, de manera que les sòcies puguin tenir accés a la informació econòmica i de gestió quan sigui necessari. Això ajuda a tenir més confiança en el funcionament de l'empresa.

En relació amb la responsabilitat corporativa, ORELY intenta tenir en compte aspectes socials i ètics en el seu dia a dia. Això inclou respectar els drets laborals, fomentar la igualtat, protegir les dades personals i també tenir en compte el medi ambient. També es procura treballar amb proveïdors responsables i prendre decisions més sostenibles.

A més, es crearà un Codi Ètic que recollirà les normes bàsiques de comportament dins l'empresa. Aquest codi inclourà aspectes com el respecte, la confidencialitat, la integritat i la manera correcta d'utilitzar els recursos de l'empresa. També es preveuen canals interns per poder comunicar qualsevol problema o incompliment.

Tot i que ORELY no està dins dels sectors més regulats pel que fa al blanqueig de capitals, igualment s'aplicaran controls bàsics per assegurar que totes les operacions siguin clares i legals, sobretot en les vendes en línia i els pagaments.

Finalment, es farà un seguiment periòdic de la gestió econòmica i de l'activitat de l'empresa per assegurar que tot funciona correctament. Això ajuda a mantenir una empresa ordenada, fiable i ben gestionada des del principi.

Pla de sostenibilitat

ORELY incorpora la sostenibilitat com un element clau dins de la seva manera de treballar, entenent que fer créixer el projecte ha d'anar acompanyat del respecte pel medi ambient, la responsabilitat social i els objectius globals de sostenibilitat.

Pel que fa a l'impacte ambiental, es busca reduir al màxim tot allò que pugui generar un efecte negatiu en el medi. Per això s'utilitzen materials reciclables i sostenibles en els productes, s'optimitza el consum energètic en la logística i es fomenta la participació dels clients en el reciclatge un cop reben el producte.

A més, a ORELY creiem en l'economia circular, és a dir, en la idea que els productes no acaben el seu recorregut quan s'utilitzen, sinó que poden tenir una segona vida. Per això s'aposta per reutilitzar, reparar i reciclar els coixins i els seus materials sempre que sigui possible, reduint així residus i evitant un consum innecessari de recursos nous.

En aquesta línia, s'ha creat un sistema de devolució d'embalatges perquè els clients puguin retornar de manera fàcil les caixes i materials que reben amb les seves comandes. L'objectiu no és complicar el procés, sinó fer-lo senzill i accessible.

Aquest sistema es desenvolupa en col·laboració amb Candam RecySmart, una empresa especialitzada en reciclatge intel·ligent i sistemes de retorn. Gràcies a aquesta col·laboració, es disposa de punts de recollida repartits per diferents zones d'Espanya, on els usuaris poden dipositar els seus embalatges.

Aquests punts funcionen amb contenidors específics per a cartó i materials d'embalatge. Quan un usuari diposita l'embalatge, el sistema el registra automàticament, cosa que permet fer un seguiment dels materials recuperats.

Un cop recollits, els materials es revisen. Si es poden tornar a utilitzar, es reaprofiten en futurs enviaments, i si no, es reciclen correctament. Així s'aconsegueix allargar la vida dels materials i reduir la quantitat de residus generats.

A més, es vol que el client també formi part activa d'aquest procés. Per això, la devolució dels embalatges pot anar acompanyada de punts o recompenses dins del programa de sostenibilitat d'ORELY, fent del reciclatge una acció senzilla però amb valor afegit.

Aquest projecte és possible gràcies a Candam RecySmart, que aporta la tecnologia i la gestió dels punts de recollida. A canvi, ORELY dona visibilitat a la seva tecnologia a través de la comunicació de la marca i les xarxes socials, a més d'una contraprestació econòmica pactada pel desenvolupament del sistema.

En el fons, l'objectiu és que el reciclatge no sigui una acció puntual o incòmoda, sinó una part natural de l'experiència del client amb ORELY.

Pel que fa a la resta de la cadena de producció, també es treballa amb proveïdors que comparteixen aquests valors, assegurant que compleixen criteris ambientals i socials adequats.

També es redueix la petjada de carboni amb mesures com la millora del transport, la reducció d'embalatges innecessaris i la compensació parcial de les emissions generades durant la producció i distribució.



Finalment, totes aquestes accions estan alineades amb diversos Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS) de l'Agenda 2030 de les Nacions Unides. Els principals són l'ODS 3 (Salut i

Benestar), l'ODS 12 (Producció i Consum Responsables), l'ODS 13 (Acció Climàtica) i l'ODS 10 (Reducció de les Desigualtats).

Amb aquest enfocament, ORELY no només busca obtenir beneficis econòmics, sinó també generar un impacte positiu en la societat i en el medi ambient, amb l'objectiu de construir un projecte responsable i sostenible a llarg termini.

Conclusió final

Per acabar, creiem que ORELY és un projecte innovador i amb molt potencial, ja que combina tecnologia, salut, descans i benestar en un únic producte. Amb aquest treball hem pogut transformar una idea inicial en una empresa molt més realista, desenvolupant aspectes com el màrqueting, les finances, l'organització empresarial, la promoció i la planificació del negoci.

El nostre objectiu principal ha estat crear una solució útil per ajudar a reduir l'estrès i millorar la qualitat del son, dos problemes que afecten cada vegada a més persones a causa del ritme de vida actual. Per això, hem dissenyat coixins intel·ligents adaptats a diferents necessitats, combinant confort, innovació i tecnologia. També hem volgut donar importància a la sostenibilitat, la salut mental i el benestar emocional de les persones.

Durant aquest projecte hem après moltes coses sobre el funcionament d'una empresa i totes les decisions que s'han de prendre per posar en marxa un negoci. Ens ha ajudat a millorar el treball en equip, la comunicació, la creativitat i la capacitat d'organització. A més, hem pogut aplicar coneixements apresos durant el cicle d'Administració i Finances en situacions més pràctiques i reals.

En general,ensem que ORELY podria tenir un bon futur, ja que el mercat del benestar i la salut està en creixement constant i cada vegada hi ha més persones interessades en productes que ajudin a millorar la seva qualitat de vida.



“El descans és la base del benestar.”

Orely

Webgrafia

[Red Española para desarrollo sostenible](#)

<https://www.resmed.es/>

<https://www.consaludmental.org/publicaciones/Estudio-Salud-Mental-AXA-2025.pdf>

[Taula amortitzacions AEAT](#)

[TIPUS IVA](#)

<https://es.wikipedia.org/wiki/Wikipedia:Portada>

[**SALUT MENTAL | Adverteixen que el 59% dels espanyols pateix problemes d'estrès**](#)

https://www.axa.es/documentos/d/axa/axa_presentacionsaludmental25

[**SALUT MENTAL | Adverteixen que el 59% dels espanyols pateix problemes d'estrès**](#)

[Pla de màrqueting. Canal Empresa](#)

<https://chatgpt.com/>

<https://elpais.com/salud-y-bienestar/2026-04-24/el-14-de-los-adultos-espanoles-padece-insomnio.html?utm>

<https://www.aue.gob.es/datos-descriptivos>

<https://www.salutmental.org/>

<https://serveiocupacio.gencat.cat/ca/soc/ocupacio-juvenil/emprenedoria/ajuts-per-a-persones-emprenedores-i-treballadores-autonomes/index.html>

<https://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/innovacio/innovacio-oberta-disruptiva/ajuts-disrupcio/index.html>

<https://agaur.gencat.cat/ca/beques-i-ajuts/convocatories-per-temes/03-21892-IdC-Innovadors>

<https://elpais.com/economia/2025-10-15/el-ine-revisa-una-decima-al-alza-la-inflacion-de-septiembre-hasta-el-3.html?utm>

<https://elfar.cat/art/55349/els-actes-del-dia-mundial-de-la-salut-mental-posen-el-focus-en-lestres-i-lansietat?utm>

<https://muyinteresante.okdiario.com/curiosidades/64985.html>

<https://muyinteresante.okdiario.com/curiosidades/64985.html>

<https://www.elpuntavui.cat/societat/article/14-salut/2531741-la-transformacio-digital-del-sistema-de-salut.html>

<https://www.boe.es/doue/2014/153/L00062-00106.pdf>

<https://www.boe.es/doue/2014/096/L00079-00106.pdf>

<https://www.boe.es/doue/2011/174/L00088-00110.pdf>

<https://www.boe.es/doue/2016/119/L00001-00088.pdf>

https://cadenaser.com/aragon/2025/10/17/fundacion-ibercaja-impulsa-la-sostenibilidad-con-una-nueva-convocatoria-dirigida-a-entidades-sin-animo-de-lucro-radio-zaragoza/?utm_source

<https://isanidad.com/347084/las-empresas-que-integran-la-sostenibilidad-en-su-modelo-estaran-mejor-preparadas-para-competir-en-el-futuro/>

<https://new.c.mi.com/mx/post/13137>

<https://www.amazon.es/REM-Fit-ZEEQ-Smart-Pillow-Seguimiento/dp/B06XG7G5SC>

<https://motionpillow.com/en/home.do>

<https://www.nosleeplessnights.com/moona-review/>

[Amazon](#)

<https://www.enisa.es/>

<https://www.accio.gencat.cat/ca/inici>

<https://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/cercador-ajuts-empresa/ajutsiserveis/21832-next-generation-eu-kit-digital-transformacio-digital-pimes-autonomas>

<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/programmes/horizon>

[WIX](#)

<https://app.base44.com/?lng=es>

<https://www.texber.com/>

<https://fadesaing.com/ca/>

<https://www.geisa.com/es/>

<https://www.aubert.cat/>

<https://www.idescat.cat/pub/?id=indbps&n=9429>

<https://comunicasalasaludmental.org/guiadeestilo/ca/la-salut-mental-en-xifres/#espana>

<https://beatcancer.eu/es/recursos/la-importancia-del-sueno-para-tu-salud-beneficios-ciencia-y-consejos-para-descansar-mejor/>

<https://www.canva.com/?success=true>

<https://sede.agenciatributaria.gob.es/>

https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/ca_es/empresas/impuesto-sobre-valor-anadido.html

https://www.enisa.es/en/?utm_source=

https://www.one.gob.es/en/aid-and-calls/kit-digital?utm_source=

<https://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/convocatories-dajuts/llistat-ajuts/index.html>

https://www.cdti.es/ca/noticias/cdti-innovacion-ayudas-convocatorias-2025-subvenciones-gasto-directo-inversion-capitalriesgo-prestamos?utm_

https://strategic-technologies.europa.eu/get-funding_en

https://www.caixabank.com/ca/actualitat/noticies/caixabank-posa-a-disposicio-de-les-petites-empreses-24-000-milions-deuros-en-prestecs-preconcedits?utm_

<https://www.bde.es/wbe/ca/>

https://www.ara.cat/economia/macroeconomia/pimes-espanyoles-podran-accedir-50-000-milions-prestecs-de-ls-fons-europeus_1_5159039.html?utm_source

https://treball.gencat.cat/web/.content/05_-_economia_cooperativa/publicacions/documents/quadre_comptes_noupgc.pdf