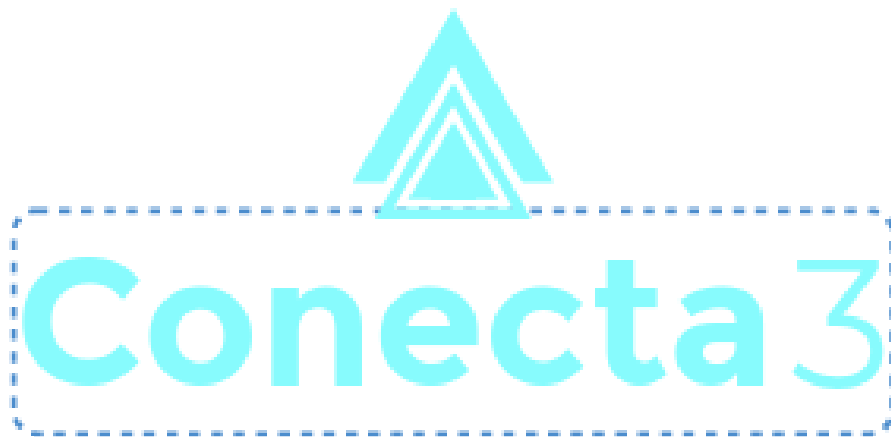


PLAN DE EMPRESA



Si no sabes divertirte, Conecta 3 con nostras

**ANA LETIZIA BALAJEL
NOA CASTELLÓ
ASHLEY SOPHIA REYES**

ÍNDICE

1.LA IDEA	3
1.1 OBJETIVOS	3
1.2 IDEA DEL PROYECTO	3
1.3 NECESIDADES QUE CUBRE	3
2. LOS PROMOTORES	4
NOA CASTELLÓ PÉREZ	4
ANA LETIZIA BALAJEL	5
ASHLEY SOFIA REYES BOTERO	6
3.EL NOMBRE Y EL LOGO	7
3.1 DENOMINACIÓN COMERCIAL DEL NEGOCIO.	7
3.2 EL ESLOGAN	7
4.MERCADO	8
4.1 TIPO DE MERCADO	8
4.2 COMO ES EL MERCADO	8
4.3 NUESTROS CLIENTES	8
4.4 ANÁLISIS DEL MERCADO	9
4.5 DAFO	9
5 .PLAN DE INVERSIÓN	10
6.LA COMERCIALIZACIÓN	12
6.1 EL PRODUCTO / SERVICIO	12
6.2 EL PRECIO	12
6.3 LA DISTRIBUCIÓN	12
6.4 LA PUBLICIDAD	13
7. FINANCIACIÓN	14
8.LA LOCALIZACIÓN	16
Centro Urbano de Dénia	16
9.FORMA JURÍDICA	17
10. LOS RECURSOS HUMANOS	17
11. CONCLUSIÓN	19
GLOBAL	19
LETI	19
NOA	19
SOPHIA	19
12. BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA	20

1.LA IDEA

1.1 OBJETIVOS

Tanto como equipo al igual que individualmente esperamos que con la realización de este trabajo podamos aprender a hacer un plan de empresa por si en un futuro quisiéramos emprender y montar un negocio, también nos gustaría saber manejar un negocio y aprender todos los pasos que deberemos realizar si queremos abrirlo. Por otra parte, nos gustaría también aprender a comunicarnos mejor entre todos los miembros del equipo.

1.2 IDEA DEL PROYECTO

Nuestra idea consiste en una sala de recreativos, que además contará con una sala de *escape room* y con una bolera, a la cual puedan asistir adolescentes de Denia y pueblos de alrededor.

Dado que hoy en día la gran mayoría de las salas de recreativos van dirigida al público que es mayor de edad, hemos decidido montar este negocio porque creemos que los adolescentes necesitan un lugar donde poder ir a pasar un buen rato, estar con sus amigos jugando y sin preocupaciones etc.

1.3 NECESIDADES QUE CUBRE

Nuestro proyecto permite a la gente que tenga un momento de diversión, ya sea solo o en compañía.

Aunque los jóvenes pasan mucho tiempo con la tecnología, también hay muchos otros que prefieren descansar de ella durante un rato y pasar el tiempo con amigos para disfrutar realizando diversas actividades.

Por esto pensamos que nuestro proyecto podría funcionar ya que les ofrecemos sobre todo a los jóvenes un espacio donde disfrutar con sus amigos ya sea bailando o jugando.

2. LOS PROMOTORES

NOA CASTELLÓ PÉREZ



Noa Castello Perez

Profesional organizado en el cuidado de niños, experto en mantenerse organizado y manejar horarios agitados. Se adhiere a un enfoque amable y compasivo cuando se trata de asuntos de disciplina. Camarera de barra cordial con un excelente conocimiento de los servicios del bar. Fantásticas habilidades multitarea con un historial comprobado de servicios excelentes. Dedicada a maximizar las ventas y la satisfacción del cliente.

CONTACTO

C/Sagunto 10 Edificio Paris 1
03700 Denia A

618795695

noacastello@gmail.com

APTITUDES

- Baño de perros
- Motivación de los niños a los que cuida
- Experto en redes sociales
- Detallista
- Solución de problemas de equipos
- Solución de conflictos
- Trabajo en equipo
- Independiente y puntual
- Servicio de atención al cliente excelente

FORMACIÓN

Infantil y Primaria : Primaria, 07/2016
Colegio sagrado corazón carmelitas - Denia

E.S.O : Educación Secundaria Obligatoria , Fecha prevista de finalización 06/2021

IES Sorts De la Mar - Denia, A

HISTORIAL LABORAL

Paseadora de perros 02/2018 Hasta Actual
Dueños de los perros - Denia, A

Niñera 03/2020 Hasta 10/2020
David Castello - Denia, A
Especializada en el cuidado de niños y niñas para su entretenimiento en casa

Camarera de Barra 06/2020 Hasta 09/2020
Tapes la Xara - La Xara , Alicante
Ayudante en tareas de barra y comedor durante las horas de gran afluencia

IDIOMAS

Español : Idioma nativo

Catalán : C1	Inglés : B1
Avanzado	Intermedio
Francés : A2	Latín : A2
Básico	Básico

ANA LETIZIA BALAJEL

ANA LETIZIA BALAJEL



23 / 07 / 2005

balajelfamily@gmail.com

+34 642 56 72 62

Dénia, Alicante, Comunidad
Valenciana

SOBRE MÍ

Yo soy una persona muy puntual por lo cual nunca tendré que preocuparse de que no llegue a tiempo. Además soy muy responsable, sincera y constante, así que no debe preocuparse ya que soy muy consciente de lo importante que es mi trabajo. Soy bastante hábil en las matemáticas y si tiene hijos que vayan a la escuela y tengan problemas les podría ayudar. Hay inconvenientes ya que no tengo mucha experiencia laboral pero si que he estado varios veranos cuidando los hijos más pequeños de unos amigos de mis padres e incluso de mis hermanos. Tampoco soy una persona muy creativa pero soy lo suficientemente creativa como para que sus hijos pasen un muy buen rato conmigo.

FORMACIÓN ACADÉMICA

2021 / ESO / IES Docta de la Mar

OTROS TÍTULOS

2015 / Instrumento : Piano / Domicilio particular de la profesora

IDIOMAS

INGLÉS -	● ● ● ○ ○
ROMANO- Nativo	● ● ● ● ●
CASTELIANO - Nativo	● ● ● ● ●
VALENCIANO -	● ● ● ● ○
ALEMÁN -	● ● ○ ○ ○

INFORMÁTICA

Manejo de redes sociales - Nivel Básico
Manejo de Word, Excel, PPTL - Nivel Alto
Manejo de Gmail - Nivel Alto

OTROS DATOS DE INTERÉS

Dispongo de disponibilidad inmediata a cualquier hora de Lunes a Sábado.

ASHLEY SOFIA REYES BOTERO

PERSONAL

-  **Nombre**
Ashley Sophia Reyes Botero
-  **Dirección**
Plaza Constitución 8
03700 Denia
-  **Número de teléfono**
643058494
-  **Correo electrónico**
sofiareyesb10@gmail.com

IDIOMAS

- Castellano ★★★★★
- Valenciano ★★★★★
- Inglés ★★
- Francés ★★

ASHLEY SOPHIA REYES BOTERO

- Soy una persona responsable, organizada, muy trabajadora y muy interesada a la hora de aprender algo nuevo.
- Me gusta ayudar a las personas que necesiten de mi, pongo mucho esfuerzo y ganas a todo lo que me propongo hasta conseguirlo sin importar las consecuencias o dificultades.
- Tengo mucha paciencia y soy muy cariñosa con los niños.
- Dispongo de cualquier día de la semana y a cualquier hora



EXPERIENCIA LABORAL

- jun 2018 - ago 2018 **Niñera**
Cuidadora de 2 niñas, Denia
Cuido de mis primas de 5 y 2 años.
 - Preparo sus desayunos y comidas diarias
 - Paseo con ellas
 - Entretenimiento con algún juego
- jul 2021 - ago 2021 **Cuidadora de animales**
Cuidando 2 perros, Denia
Mi trabajo consiste en estar con ellos todo el día, pasearlos 3 veces al día, ponerles su comida y jugar con ellos
- ago 2019 - sep 2019 **Niñera**
Cuidando una niña, Denia
 - Cuido de niña de 10 años francesa.
 - Solo en las noches y fines de semana.
 - De 18h a 24h



ESTUDIOS Y CERTIFICACIONES

- sep 2017 - jun 2021 **ESO**
ÍES Sorts de la mar, Denia
Educación Secundaria Obligatoria



DESTREZAS

- Redes sociales ★★★★★
- Gmail ★★★★★
- Word ★★★★★

3.EL NOMBRE Y EL LOGO

3.1 DENOMINACIÓN COMERCIAL DEL NEGOCIO.

Nuestra empresa se llama Conecta 3. Conecta 3 es un negocio en el que ofrecemos un espacio de diversión a los jóvenes adolescentes en el cual se pueden reunir con amigos o conocer gente nueva para pasar un tiempo divertido.

La elección de este negocio por nuestra parte se debe a que nuestra localidad no tiene muchos lugares para pasar el tiempo con los amigos. Por tanto, como jóvenes que somos podemos entender a nuestra generación y sabemos que un espacio así es muy necesario sobretodo en verano. Así que hemos pensado en ofrecer este espacio denominado Conecta 3 en el cual ofrecemos un servicio necesario a la población.

3.2 EL ESLOGAN

Nuestro eslogan sería: “Si no sabes divertirte, Conecta 3 con nosotras”. La elección de este eslogan se debe a que al ser un espacio de diversión animamos a nuestro público a “conectarse” con nosotras, es decir, a venir a nuestro local a pasar un buen tiempo con sus amigos despreocupandose así de lo mucho que cuesta hacer un plan divertido para los amigos.

4.MERCADO

4.1 TIPO DE MERCADO

El tipo de mercado en el que se introduce nuestra empresa es el mercado de los recreativos.

4.2 COMO ES EL MERCADO

Este es un mercado que hoy en día está dirigido a más a los adultos que a los adolescentes, los cuales necesitan sitios a los cuales recurrir para pasar buenos momentos y divertirse junto a sus amigos.

El mercado de los recreativos es un mercado que lleva mucho tiempo en funcionamiento, donde han ido desde siempre antes de la existencia de las nuevas tecnologías los niños, los jóvenes y los adultos, pero ahora con el paso del tiempo las empresas se han centrado más en el público adulto y han dejado al adolescente y a los niños sin ningún sitio al que ir.

Además el mercado de los recreativos, es un mercado que hoy en día está muy saturado, pero en el ámbito relacionado a los adultos, en cambio en el ámbito de los adolescentes en la Marina Alta no hay ninguna sala de recreativos a los que se pueda entrar siendo menor de edad. Y si la hay suele estar un poco anticuada a los tiempos que corren hoy en día.

4.3 NUESTROS CLIENTES

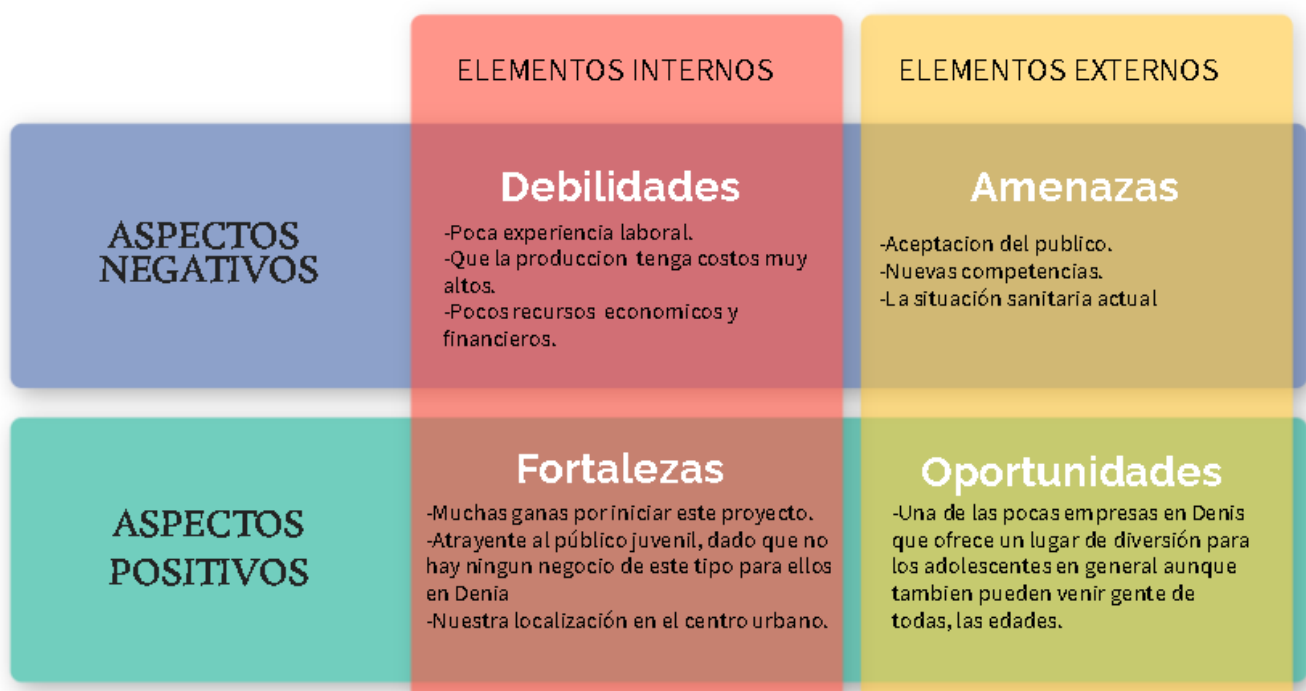
Nos dirigimos a todo el público, principalmente a los adolescentes menores de edad, y nuestro cliente ideal serían adolescentes entre 12 y 17 años ya que son los que más necesitan este tipo de lugares. Viven principalmente en Denia, aunque también a nuestros alrededores, es decir, la Marina Alta. El nivel socioeconómico no tiene que ser muy elevado ya que los precios que manejamos en la empresa no son muy caros, están proporcionados para todas las personas.

Cómo nuestros clientes serán adolescentes tendrán los estudios básicos primaria y ESO. Lo que les gusta principalmente es divertirse, quedar con sus amigos y pasar un rato entretenido fuera de casa.

4.4 ANÁLISIS DEL MERCADO

	Mon Blau	Codere	Ozone Bowling
¿DÓNDE ESTÁ?	Carrer Carlos Sentí, 13, 03700 Dénia, Alicante	Av. del Marquesat, 15, 03700 Dénia, Alicante	Av. del Mediterráneo, 22, 03503 Benidorm, Alicante
CALIDAD	Solo tiene 3,9 estrellas al ser un lugar para beber algo o para divertirse los niños pequeños.	La calidad de esta empresa es bastante buena ya que dispone de 4 estrellas en cuanto a calidad nos referimos	Es de muy buena calidad ya que de 5 estrellas tiene 4,1
PRECIO	Desde 1 euro	Desde 0,85 céntimos	Desde 4 a 5 euros
OBSERVACIONES	Es un lugar pequeño donde puedes disfrutar de muy pocos juegos (es más un lugar donde puedes ir a tomar o comer algo)	Este sitio es solo para apuestas , es decir, para mayores de edad.	Es un lugar donde puedes disfrutar de varios juegos, pero está un poco lejos para los adolescentes de Dénia.

4.5 DAFO



5 .PLAN DE INVERSIÓN

Para saber el presupuesto que necesitaremos para iniciar nuestro proyecto hemos contactado con una persona que nos ha proporcionado un local para empezar. A continuación, hemos buscado lo necesario para hacer un local cómodo y divertido para nuestros clientes. En el siguiente esquema podrá observar lo necesario para empezar nuestro negocio y el valor que tiene cada objeto.

	UNIDADES	PRECIO	TOTAL
LOCAL			
LOCAL	1	2.000,00 €	2.000,00 €
Pista de Bolos	3	118.000,00 €	354.000,00 €
Sofá Rinconera	3	449,00 €	1.347,00 €
Sofá	8	349,00 €	2.792,00 €
Sillones	6	129,00 €	774,00 €
Mesas de centro	3	99,00 €	297,00 €
Mesas auxiliar	3	199,00 €	597,00 €
Armario zapatero	4	180,00 €	720,00 €
Mueble TV	3	99,00 €	297,00 €
Wii	3	140,00 €	420,00 €
Mandos wii	6	49,00 €	294,00 €
PS4+1 mandos	3	299,90 €	899,70 €
Mandos PS4	3	32,99 €	98,97 €
PERSONAL			
Camarer@s	4	1.160,00 €	4.640,00 €
Recepcionistas	4	1.160,00 €	4.640,00 €
Organizador	2	1.160,00 €	2.320,00 €
Limpiador@s	4	928,00 €	3.712,00 €
Gestor	1	150,00 €	150,00 €
ALIMENTOS Y BEBIDAS			
Coca Cola (pack 24)	2	17,04 €	34,08 €
Fanta de Naranja(pack 9)	6	4,77 €	28,62 €
Fanta de Limón(pack 9)	6	4,88 €	29,28 €
Agua(pack 35)	2	15,20 €	30,40 €
Zumo de Piña	20	1,19 €	23,80 €

Zumo de Melocotón	20	1,17 €	23,40 €
Patatas Chips	40	1,00 €	40,00 €
Mezcla de frutos secos	40	0,99 €	39,60 €
Aceitunas	40	0,93 €	37,20 €
Palomitas	20	0,78 €	15,60 €
Helados	30	2,99 €	89,70 €
		TOTAL:	383.302,33 €

6.LA COMERCIALIZACIÓN

6.1 EL PRODUCTO / SERVICIO

Nuestro local estará diseñado con un estilo nuevo y actual, donde se mezclaran colores y diseños de todos tipos, todo para que desde el primer momento en el que entres sientas la diversión en ti y puedas disfrutar.

El servicio que le ofreceremos a todos nuestros clientes será un espacio donde podrás divertirte, celebrar tus cumpleaños, o incluso, evadirte de todos tus problemas durante unas horas con todos los servicios y actividades que te ofrecemos.

Nuestros productos serán de la mejor calidad posible para poder ofrecerlo a nuestros consumidores.

Tendrá venta online, dado que las páginas web son lo más popular hoy en día entre los jóvenes, y además con la situación sanitaria actual, es lo mejor para comprar las entradas, reservar tu pista o tu sala de escape room, y así de esta manera evitar aglomeraciones de personas en el local. Además habrá servicio postventa

La gente querrá ir a nuestro negocio porque en Dénia y en los pueblos de alrededor no hay ninguna sala de recreativos, ni bolera, ni escape room, donde pueden ir personas de todas las edades, además como nuestro negocio va más dirigido al público de jóvenes (los cuales no tienen casi ningún sitio al que ir con sus amigos a pasar un buen rato) influirá positivamente a la hora de abrir nuestro negocio.

6.2 EL PRECIO

Nuestro negocio tendrá diferentes precios dependiendo de la actividad que quieras realizar. Para poner nuestros precios nos hemos basado en la media de precios que pone nuestra competencia y lo que nos cuesta el servicio que estamos vendiendo.

6.3 LA DISTRIBUCIÓN

Nuestro local está distribuido en dos plantas. La primera planta está organizado en tres espacios diferentes : una parte será el minibar donde los clientes podrán

descansar y tomar algo, otra parte será un espacio de videojuegos donde podrán jugar a la wii, la play y todo tipo de videoconsola, y, por último, habrá una sala independiente en la cual se organizará el escape room.

La segunda planta estará únicamente dedicada al bowling.

A continuación, le proporcionamos un [plano](#) para saber de manera esquemática cómo se organizará nuestro local.

6.4 LA PUBLICIDAD

La publicidad de nuestra empresa se llevará a cabo a través de las redes sociales como Instagram, TikTok etc, dado que hoy en día todos utilizamos las redes sociales y son una buena manera de darse a conocer.

[CUENTA DE INSTAGRAM:](#)

The screenshot shows the Instagram profile for 'conecta3_oficial'. At the top, the username 'conecta3_oficial' is displayed with a dropdown arrow, a plus icon for adding a link, and a menu icon. Below this is the profile picture, which is a circular logo with the word 'conecta' and a blue triangle. To the right of the profile picture are statistics: 6 publications, 4 followers, and 1 following. The bio identifies the account as 'Conecta 3 Servicio local' and lists the following details:

- Sala de recreativos para adolescentes. 🎮🧩
- Martes a Viernes 16h a 24h
- Sabado a Domingo 11h a 24h
- 📍 Encuentranos en Plaza París Valencia, Dénia.

Below the bio are three buttons: 'Editar perfil', 'Herramientas', and 'Insights'. Underneath these are two circular icons: one for 'HORARIOS' (Hours) and one for 'Nuevo' (New). The main content area shows a grid of images, including a 'RETRO GAME 80's Classics' sign, a row of arcade machines, and a collage featuring 'HARRY POTTER' and 'ESCAPE ROOM'.

At the bottom of the screen is the standard Instagram navigation bar with icons for home, search, post, shop, and profile.

7. FINANCIACIÓN

Entre las tres socias de Conecta 3 tenemos 300.000 euros, por tanto tenemos actualmente la mayoría del dinero. Los 80.000 euros que nos faltan, los obtendremos pidiendo dos préstamos a los banco ING y Bankia que devolveremos en un período de 6 años.

Estos dos préstamos se organizarán en:

- Un préstamo de 60.000 euros a devolver en 5 años a ING con una TAE de 5,28%.



Préstamo Negocios (Empresas)

TAE: 5,28%

Plazo mínimo: Consultar

Plazo máximo: 60 meses

Interés: 4,95%

Importe mínimo: 3.000 €

Importe máximo: 60.000 €

Solicitar

- Otro préstamo de 24.000 euros a devolver en un año a Bankia que tiene una TAE del 4%.



Crédito Impuestos

TAE: 4%

Plazo mínimo: 3 meses

Plazo máximo: 12 meses

Interés: 0%

Importe mínimo: 1.000 €

Importe máximo: 30.000 €

Solicitar

Nuestro local lo dividiremos en tres secciones: el bowling, el escape room y los videojuegos. Por una partida de bolos cobraremos 10 € y cuando la terminen les devolveremos un euro que habría sido la garantía que nos dan por cuidar el material prestado. Después, cobraremos 6 € por cada partida que jueguen al Escape Room. Y por último, cobraremos 5€ la hora para jugar a los videojuegos. A todo esto se les añadiría el precio del minibar que hay incluido.

3960 4980

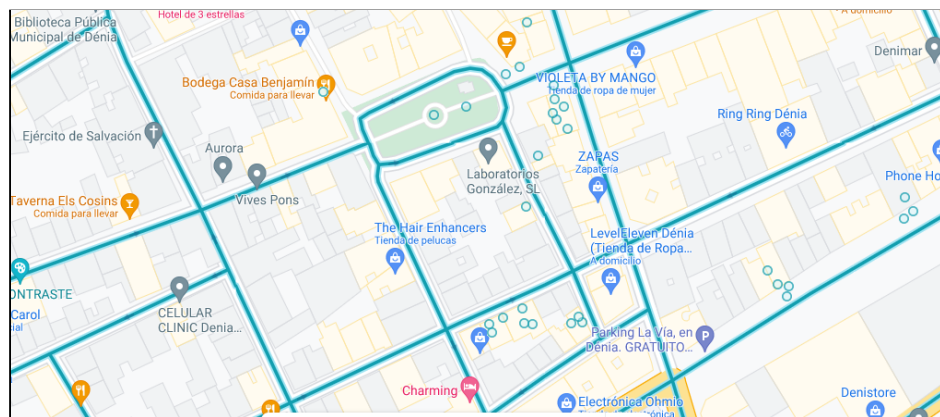
Si calculamos que vengan a nuestro local 200 personas al día de martes a jueves y unas 250 personas cada día del fin de semana y todas las personas las dividieramos en los tres espacios del local sin contar con el minibar...Obtendremos un total de 35.760 euros al mes. Restando unos 16.000 euros para salarios y repuestos del minibar y los préstamos que tenemos que pagar, el alquiler y los impuestos obtendremos un beneficio de 10.000 euros aproximadamente sin contar lo que venderemos en el minibar y , además, este será el beneficio si los clientes solo juegan una partida o una hora, dependiendo del servicio, a lo que le ofrecemos. Pero al tener pensado que los clientes jugaran más de una partida y que en verano los clientes son mayores, los beneficios aumentarán.

Teniendo en cuenta todo lo comentado anteriormente y que el préstamo es bastante grande tardaremos en recuperar todo lo invertido en unos 8 años o incluso 7 si los beneficios aumentan.

Por tanto, sabemos que nuestro proyecto es viable ya que aunque nuestros gastos sigan siendo bastante grandes conseguimos un beneficio relativamente grande de 3000 euros. Además, nuestro negocio puede aumentar sus ganancias en la época de verano ya que con el gran tiempo libre de los jóvenes adolescentes, estos buscarán un lugar para divertirse y pasar el tiempo con sus amigos y lo conseguirán en nuestro local, obteniendo ganancias por ambas partes.

8.LA LOCALIZACIÓN

Centro Urbano de Dénia



La razón por la cual hemos elegido este sitio es porque está ubicado en una parte muy central de Dénia ya que está cerca de la calle más principal la marques de campo y no solamente por su ubicación sino también porque el precio es muy asequible y el local es bastante grande para nuestra empresa.

Las ventajas de la ubicación de nuestro local son : su localización está a disposición de la mayoría de nuestro posible público por tanto, aquellos que quieran acudir no necesitarán hacer un largo camino y ,sobretudo los jóvenes, no dependerán de nadie que tenga que llevarlos.

El único inconveniente sería que su localización es cercana a un bar y un salón de juegos que podría ocasionar problemas a la hora de la competencia o si los clientes salieran tarde del local, podría generarse un conflicto con las personas de dichos locales.

9.FORMA JURÍDICA

Las ventajas de tener una sociedad individual es que podemos iniciar el negocio con un capital bastante bajo a diferencia de una sociedad anónima que nos exige tener un mínimo de 60.000 euros. También es una ventaja que la responsabilidad sea limitada a las aportaciones ya que en caso de adquirir una deuda, nuestras pertenencias personales no peligran.

Los inconvenientes son que los impuestos son los mismos sin importar las ganancias y eso podría perjudicarnos en caso de que no tengamos muchas ganancias durante un año.

Forma Jurídica	Mínimo de socios	Responsabilidad	Capital mínimo	Transmisión propiedad	Impuestos
Sociedad individual	1	Limitada a aportaciones	3000 euros	Restringida	Impuesto de Sociedades

10. LOS RECURSOS HUMANOS

Para este negocio necesitaremos un total de catorce empleados aunque se reducirán a once ya que nosotras, las emprendedoras, hemos decidido implicarnos y trabajar en el local.

Necesitaremos cuatro camareros de los cuales se alternarán de manera que cada día acudirán dos camareros del local. De la misma manera se organizarán los recepcionistas, acudirán dos cada día y uno se situará en la planta superior y otro en la planta inferior. En el servicio de recepcionistas dos de ellas seremos Letizia Balajel y Sophia Reyes. También necesitaremos dos organizadores, uno será una de las dueñas, Noa Castelló, y el otro habrá de ser contratado para las otras 29 horas que no trabajará Noa.

Por último, es necesario tener contratado un servicio de limpieza que estará constituido por cuatro trabajadores.

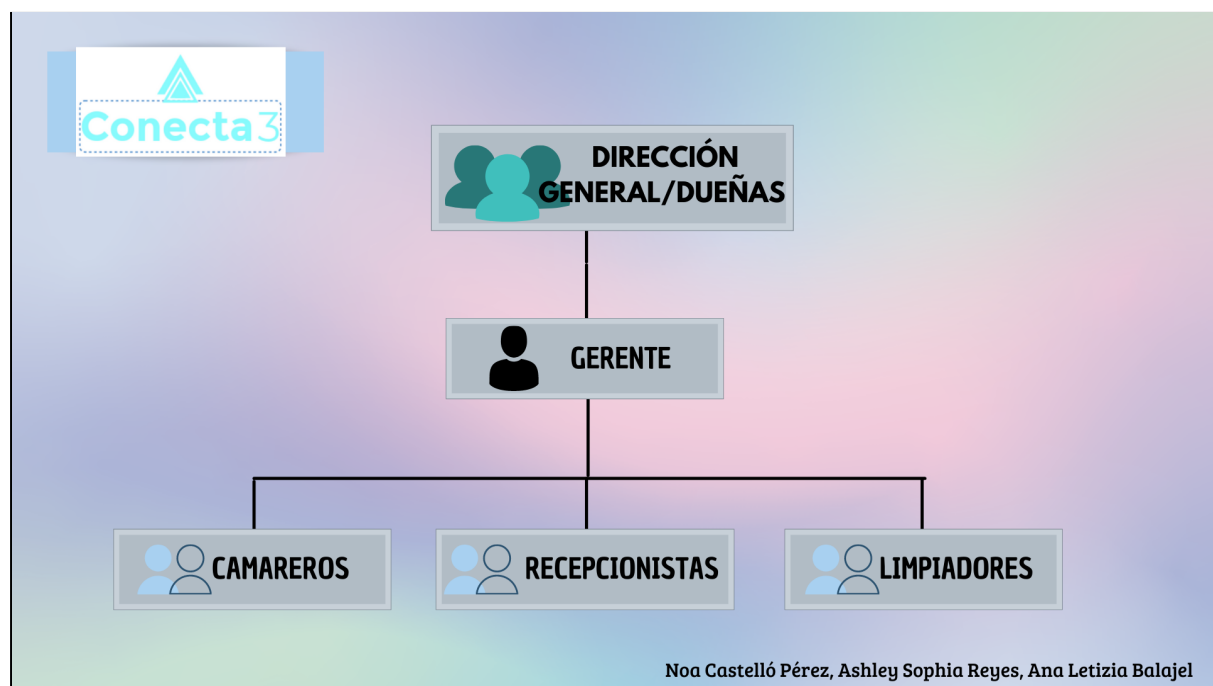
La distribución de las horas de cada trabajador se distribuirá de tal manera que al tener el negocio abierto durante 58 horas a la semana, los trabajadores trabajarán 29 horas semanales. Estas horas se repartirán de manera que cada trabajador trabajará 2 días completos, comprendidos entre el martes y el viernes, y además un día completo del fin de semana, ya sea sábado o domingo, dejando así el lunes libre.

La contratación de los empleados se realizará buscando en las páginas de empleo aquellos trabajadores que tengan un conocimiento del inglés medio y sepan hablar tanto el valenciano como el castellano, aunque si el candidato al puesto de trabajo no tiene un gran conocimiento del valenciano pero tiene otras grandes cualidades se podría consultar y posiblemente hacer una excepción.

Además, nuestros empleados han de tener al menos un año de experiencia en el negocio y lo que más valoraremos será el trato con el público para saber si es apto para el puesto.

ORGANIGRAMA

Un organigrama es una representación gráfica de la estructura de una empresa o institución, en la cual se muestran las relaciones entre sus diferentes partes y la función de cada una de ellas, así como de las personas que trabajan en las mismas. A continuación, le presentamos un organigrama de nuestra empresa:



11. CONCLUSIÓN

GLOBAL

En general, hemos disfrutado mucho del trabajo juntas. Gracias a este trabajo hemos mejorado mucho el trabajo en equipo y la cooperación, además de haber ampliado nuestros conocimientos sobre la asignatura.

LETI

Este trabajo me ha gustado mucho porque al hacer este trabajo he interiorizado el “personaje” de emprendedora y por tanto me he divertido mucho. Además, he aprendido mucho, sobre todo sobre la financiación de un negocio y lo mucho que cuesta. He aprendido que no es tan fácil como parece montar tu propio negocio y creo que este trabajo me ha ayudado para un futuro, para adquirir experiencia y analizar todo lo necesario para sí en un futuro decidiera montar mi empresa. En conclusión, me ha parecido un trabajo perfecto para final de trimestre y final de curso.

NOA

Este trabajo ya lo había realizado anteriormente en 3 ESO, pero no a tal escala como la de este curso, además que el año pasado lo realice en cuarentena y sola y no es lo mismo que hacerlo en grupo, porque de cierta manera nos hemos metido en el papel de unas personas que quieren abrir una sala de recreativos por lo que ha hecho que nos resulte más fácil. Por otra parte me parece un trabajo muy útil dado que te enseña conocimientos que podré aplicar en un futuro, en el caso de que quiera montar alguna empresa.

SOPHIA

Este trabajo en general me ha ayudado mucho para aprender y saber cómo se lleva y emprende una empresa ya que gracias al trabajo me he dado cuenta que no es tan fácil como parece, pero no solo eso sino también al hacerlo en equipo hemos disfrutado y nos hemos divertido montando este negocio. Me ha parecido un buen trabajo ya que con los conocimientos que he aprendido me ayudaran mas adelante

por si algun dia decido crear una empresa o algún conocido quiera hacerlo yo podre ayudarle aunque sea un poco.

12. BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA

<https://blog.cofike.com/plan-de-empresa-escape-room/>

<https://proyectointecat.es/pasos-para-montar-un-salon-de-juego/>

http://www.bancodeproyectos.andaluciaemprende.es/sites/default/files/guias/932908_0.pdf

<http://universalbowling.co/inversion>

<https://www.helpmycash.com/creditos/prestamos-para-empresas/>

<https://blog.hubspot.es/sales/elevator-pitch>

<https://www.busconomico.com/comparar/prestamos-empresa.aspx>