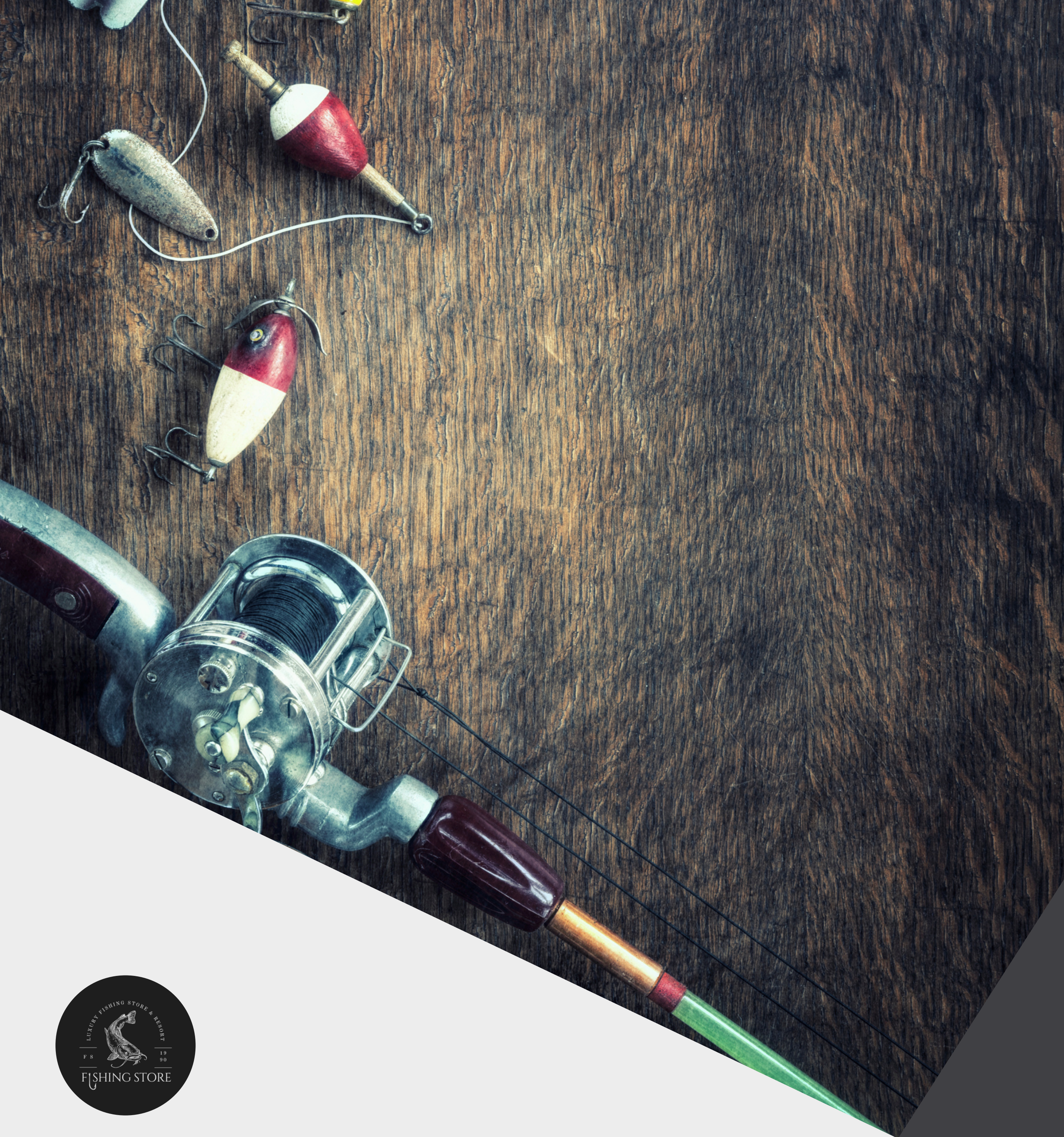




FISHING STORE

PLA D'EMPRESA

ALBA SÁNCHEZ

CONTINGUTS

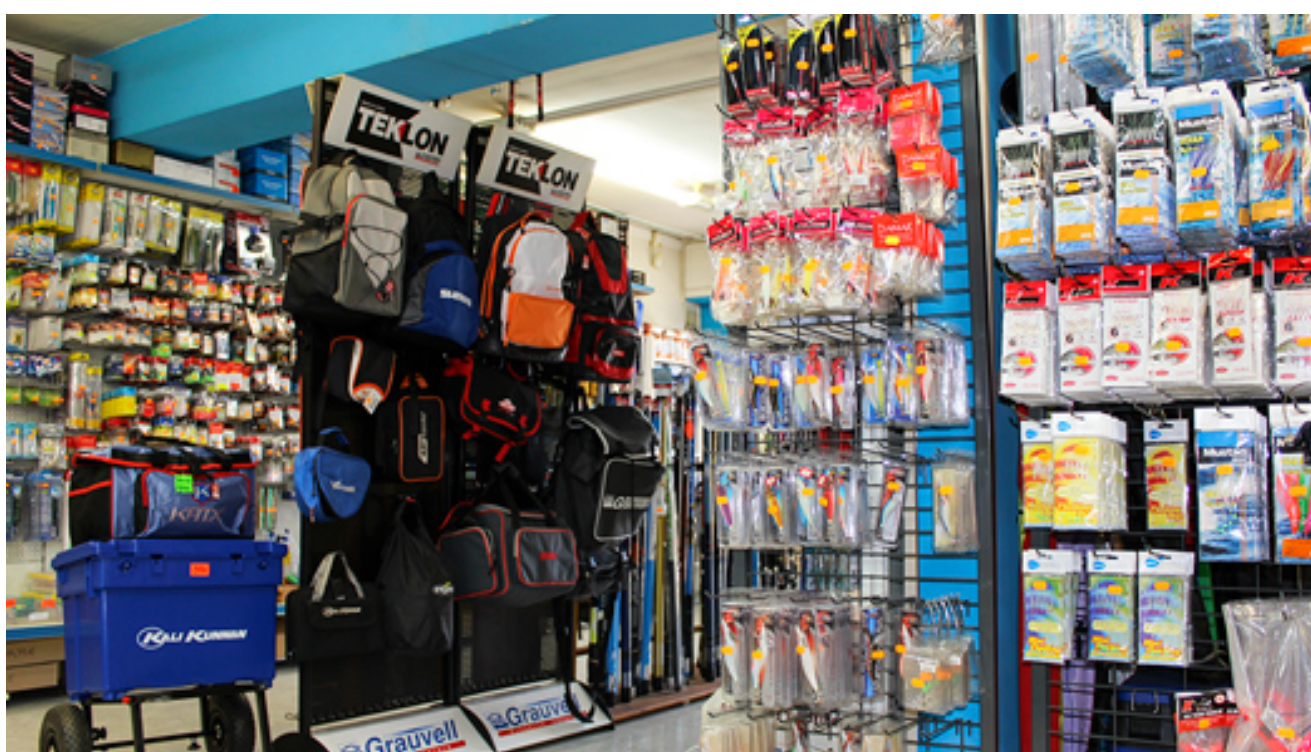
01	INTRODUCCIÓ	
	Avantatge del nostre projecte respecte dels altres	5 6
02	MODEL DE NEGOCI: CANVAS	
	Aliances clau	7
	Activitats clau	8
	Recursos clau	9
	Proposta de valor	10
	Relacions	11
	Segment de clients	12
	Canals	13
	Estructura de costos	14
	Flux d'ingressos	15
03	PLA DE MÀRQUETING	
	Productes i serveis que s'ofereixen	16 17
04	PLA FINANCER	
05	PLA ECONÒMIC I FINANCER	
	Inversions	21
	Resultat anual	22
	Pla de tresoreria	23
06	FORMA JURÍDICA I FISCALITAT	
07	CONCLUSIONS	

INTRODUCCIÓ

Fishing Store

La nostra empresa Fishing Store, neix amb una missió clara: posar a l'abast dels pescadors, tant amateurs com professionals, material de qualitat a qualsevol hora del dia i, alhora, impulsar un canvi cap a arts de pesca més responsables amb el medi ambient. Som una botiga en línia oberta les vint-i-quatre hores, pensada perquè tant els aficionats que preparen una sortida d'última hora com els professionals que treballen amb horaris intempestius puguin trobar, sempre que els calgui, una gamma completa de canyes, carrets i accessoris.

Tanmateix, allò que ens defineix de veritat és el compromís amb la sostenibilitat. El plom; material tradicional per lluitar hams i esquers, és tòxic: es diposita al fons, es fragmenta amb el temps i pot bioacumular-se en peixos i ocells aquàtics.



A Fishing Store creiem que la tradició i la innovació no han d'estar renyides: podem mantenir viu l'art de la pesca i, alhora, evolucionar cap a pràctiques que respecten el fràgil equilibri dels ecosistemes aquàtics. Tant si busques material per a una jornada tranquil·la al pantà com si prepares una temporada de competició exigent, t'esperem a qualsevol hora —literalment— amb una proposta que cuida de tu i, sobretot, del planeta que compartim.

Avantatge del nostre projecte respecte dels altres

Davant d'aquesta realitat i de les restriccions creixents que la Unió Europea ja perfila, a Fishing Store hem volgut situar-nos un pas per davant: oferim als nostres clients alternatives ecològiques que funcionen tan bé o millor que el plom, però sense els seus riscos ambientals.

La més senzilla de totes és també la més propera: el plom de pedra.

Seleccionem pedres de riu amb forma aerodinàmica, les netegem i, mitjançant una mescla de bicarbonat i un adhesiu ràpid biodegradable, fixem una hembrilla metàl·lica o un petit ganxo on lligar el fil. El resultat és un pes 100 % lliure de metalls pesants, amb una densitat lleugerament inferior al plom però suficient per mantenir l'esquer al fons.

Si ets dels que gaudeixen fent-se el seu propi material, et proposem kits “do-it-yourself” que inclouen la pedra, l'aglomerant i un motlle de silicona perquè puguis fabricar el llust a casa en qüestió de minuts.

MODEL DE NEGOCI. CANVAS

Aliances clau

Necessitem contactar amb proveïdors que distribueixin equips de pesca, com hams, carrets, canyes, etc. També amb associacions locals i clubs de pesca per tal d'organitzar events i així poder promocionar els nostres productes.

A més a més podem col·laborar amb empreses de turisme de pesca perquè recomanin els nostres productes. Finalment podem contactar amb botigues d'esports, camping i nàutica per oferir packs conjunts o promocions creuades.

Alguns beneficis que podem aportar són augmentar la confiança del client, reforçant la imatge del negoci a través de les col·laboracions amb marques de qualitat, reduir costos dels proveïdors, associar-se amb empreses de turisme per així accedir a nous mercats i diferenciar el negoci de la competència oferint productes sostenibles, esdeveniments o experiències exclusives.

Acitivtats clau

- Algunes de les activitats clau són:
1. Identificar i adquirir productes de pesca i fer-ne inventari.
 2. Organitzar esdeveniments relacionats amb la pesca.
 3. Atenció al client i assessorament tècnic.
 4. Gestió de l'estoc i la logística.

- Alguns dels processos poden ser:
- Fer un estudi de mercat, analitzar el perfil dels clients.
 - Oferir una atenció al client excel·lent.
 - Controlar els costos i els marges de benefici.

Recursos clau

Necessitem una botiga física per exposar i oferir els productes, els productes relacionats amb la pesca, un magatzem; personal amb experiència en el sector, un capital inicial per poder fer una primera inversió, recursos per cobrir despeses diàries i suport financer.

- Alguns dels actius clau dels quals depenem:
- Productes de qualitat i variats: La base del negoci són els equips fiables i adaptats a les necessitats dels clients.
 - Personal especialitzat: L'assessorament tècnic i personalitzat és un actiu diferenciador.
 - Presència digital: Una botiga en línia funcional i atractiva, juntament amb estratègies de màrqueting digital.
 - Comunitat i reputació: Crear una xarxa de clients fidels i una reputació sòlida com a experts en pesca.

Proposta de valor

Som una botiga de pesca que ofereix productes de pesca les 24 hores i un substitut ecològic al plom actual de pesca.

Els problemes que resollem són la disponibilitat de vendre els productes les 24 hores i les necessitats que satisfem productes adaptats a tot tipus de pescador.

- Els valors que aportem són:
- Experiència personalitzada.
 - Productes de qualitat i adaptats a les seves necessitats.
 - Creació d'una comunitat que potencia la seva passió per la pesca.

Relacions

Tenim una atenció personalitzada amb el client, perquè es senti acompanyat i escoltat, li donem la llibertat d’enviar-li informació comercial per correu el ectrònic un cop es fan clients per tal de que no senti que l’agobiem amb sobre informació.

Segment de clients

Estem creant valor per a pescadors aficionats i principiants, a pescadors experts i professionals, entre d’altres. Ens dirigim especialment a homes i dones d'entre 30 i 60 anys, amb nivell adquisitiu mitjà-alt, que viuen a la costa entre Tortosa i Castelló, principalment a Les Cases d'Alcanar.

Són aficionats a la pesca, tant recreativa com semi-professional, i busquen productes de qualitat, sostenibles i innovadors, com els ploms ecològics. Compren amb regularitat, tant en línia com en la botiga física, especialment durant caps de setmana i temporades de pesca, valorant la disponibilitat 24 hores per cobrir les seves necessitats de manera immediata.

Canals

Ens comuniquem a través d’estratègies de comunicació com:

- Màrqueting digital. Xarxes socials, campanyes d’Email Màrqueting.
- Publicitat local. Rètols i cartells a zones properes a la zona de Les Cases d’Alcanar i col·laboracions amb emissores de ràdio o revistes especialitzades.
- Esdeveniments i activitats relacionades amb la pesca.

Els nostres productes els hi fem arribar a través de la venta presencial, la venta online (disposarem de lloc web)

Estructura de costos

Com a inversió inicial tenim el lloguer de la botiga física, l’estoc inicial d’existències i campanyes de llançament. Com a costos periòdics tenim el personal, el màrqueting i la logística. El total és de 5.144,89€
L’estoc, la botiga fisica, el personal, el màrqueting i les despeses logístiques tenen més impacte als costos. El total és de 6.646,99€

Flux d’ingressos

Els clients d’un negoci de venda de productes de pesca poden tenir diferents nivells de disposició a pagar segons els seus interessos i necessitats. Els principals perfils i factors són els següents:

- Aficionats a la pesca: Són persones que practiquen la pesca de manera recreativa i no necessiten un equip sotisficat. Estan disposats a pagar preus mitjans i baixos.
- Clients freqüents: Valoren la qualitat i la durabilitat de l’equip. Estan disposats a pagar preus mitjans o alts.
- Professionals: Busquen equips especialitzats, d’alt rendiment i adaptats a situacions específiques. Estan disposats a pagar preus alts o premium.

Pagaments en efectiu i en targetes de dèbit o crèdit entre d'altres.

PLA DE MÀRQUETING

Productes i serveis que oferim



Ploms ecològics

Són ploms de materials no tòxics (normalment pedra), dissenyats per a no contaminar l'aigua ni afectar la vida marina, generalment pesen entre 5 g 150 g, depenent del tipus de pesca.
Preu: varia entre **1€ i 3€** per peça, depenent del pes i del material.

Urfes

Sistema de fils amb diversos accessoris per a unir pernils, prunes i altres elements de pesca. S'utilitzen per muntar diferents tipus de pesca. Varien seccions el muntatge, però sol tenir entre 30 cm i 1 m de longitud.
Preu : Entre **1,50 € i 5 €** per unitat o paquet.

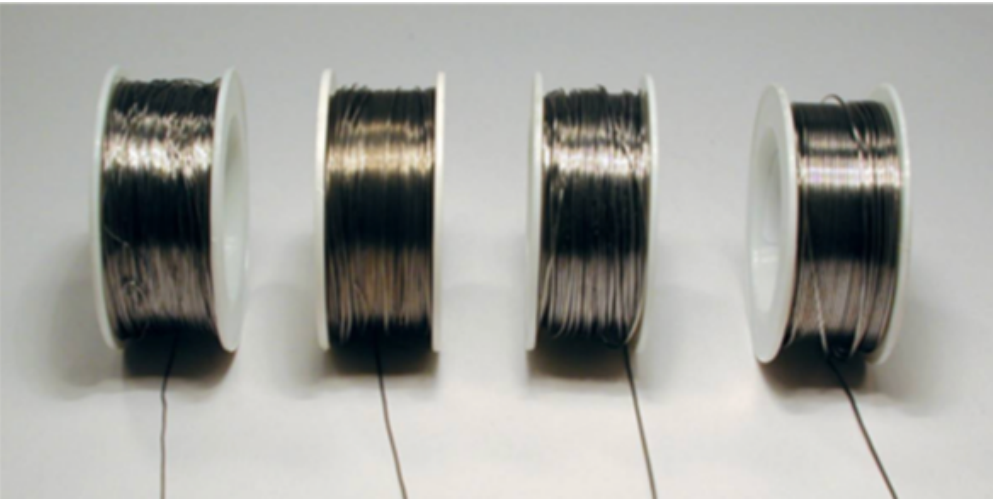
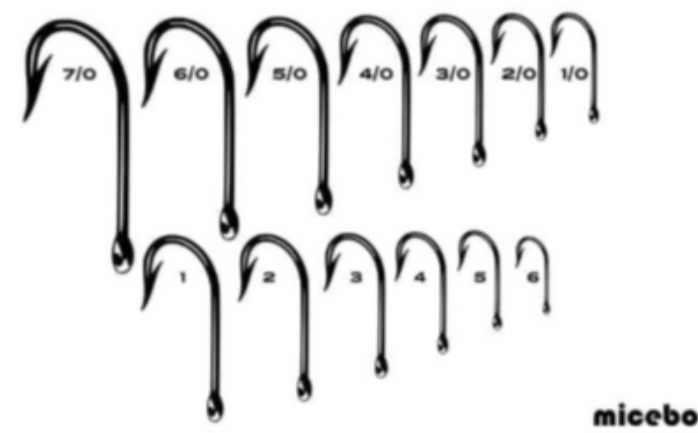


Cebos vius

Cebos ideals per a pescar, especialment dissenyats per atraure una àmplia varietat d'espècies de peixos. S'ofereixen en paquets de 10 a 50 unitats, amb mides que varien entre 1 i 5 cm, per adaptar-se a diferents tècniques de pesca.
Preu: Entre **3 € i 12 €** per paquet.

Hams

Paquets de 5 a 20 unitats, amb mides que van des de 9 a 12/0.
Preu: Entre 2 € i 10 € per paquet.



Fil de pesca

Venen en bobines de 100 m a 300 m o més, amb diàmetres que van des de 0,10 mm fins a 1 mm.
Preu: Entre 5 € i 20 € per bobina.

Carret de pesca

Cada unitat, amb diferents mides segons el tipus (lleuger o de gran capacitat), que poden pesar entre 200 g i 800 g.



PLA FINANCER

Inversions

Per començar el nostre negoci de pesca, caldrà fer una inversió inicial significativa que cobreixi els aspectes bàsics i imprescindibles. El primer pas serà adquirir o condicionar una embarcació que s’ajusti al tipus de pesca que volem fer, garantint que compleixi amb tots els requisits de seguretat i navegabilitat.

També serà necessari invertir en equipament de pesca específic, com xarxes, hams, caixes isotèrmiques, sistemes de localització i conservació del peix, així com material de protecció per als tripulants.

A tot això s’hi suma la despesa en permisos, assegurances i combustible, així com possibles adaptacions al port o lloguer d’un espai per emmagatzemar els materials. Aquestes primeres inversions són clau per posar en marxa l’activitat amb garanties i començar a operar de manera professional i sostenible.

Una idea inicial n’és la següent taula:

Element	Preu	Total	Imatge	Vida útil	Quantitat
Ordinador Taula All in One - HP 27-cr0045ns 27 " Full HD, AMD Ryzen™ 5 7520U, 16 GB RAM, 512 GB SSD, Gráficos AMD Radeon™, Windows 11 H, Blanco	1299€	1299€		3 anys	1
Ordinador portàtil Convertible 2 en 1 - Microsoft Surface Pro Copilot+ PC, 13", Snapdragon® X Elite 45 TOPS, 16GB RAM, 1 TB SSD, Adreno GPU, Windows 11 Home, Black	1549€	1549€		3 anys	1
Mostradors per a la botiga	849€	1698€		20 anys	2
Expositors per a canyes	59€	295€		20 anys	5
Aire condicionat	229€	229€		15 anys	1
Impresora	61,99€	123,80€		4 anys	2
Màquina de cafè	109,90€	109,90€		8 anys	1
Vivers de cebo pesca	600€	600€		10 anys	1
TOTAL	5.903,7€				

Resultat anual

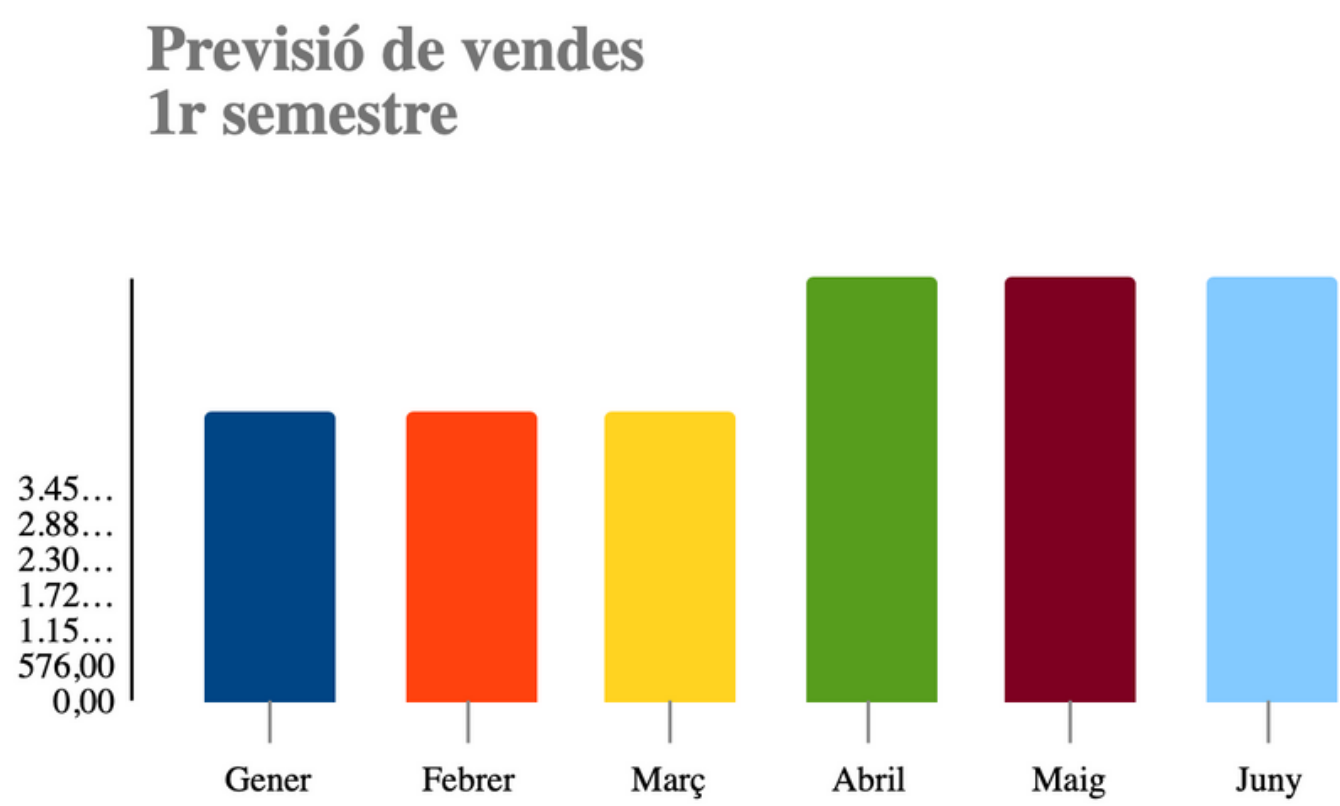
Per saber el resultat anual, ho hem calculat per semestres. Tenint en compte la xifra de vendes i la previsió mensual. Ens ha sortit que al primer trimestre, obtindrem un total de 34.823,87€ i al segon trimestre un total de 36.988,06€. La formula per calcular aquest total, és la següent: el **numero previst de vendes** multiplicat per el **tiquet mitjà de vendes**.

Això ens dona un total de **71.811,93€** durant el primer any.

Pla de tresoreria

Del nostre pla de tresoreria, podem destacar que durant tot l'any tan les entrades i sortides com el saldo acumulat són quantitats en positiu, tot i que al mes de gener es el que més despeses tenim i per tant la quantitat surt en negatiu.

A la pàgina de finanç i vendes prèvies hem dividit la previsió de vendes en dos semestres, el total de vendes del primer semestre és de **34.823,87€** i la previsió mensual és de **1062€**. El total de vendes del segon semestre és de **36.988,06€** i la previsió mensual és de **1128€**. A partir d'aquestes xifres hem creat dos gràfics per tal de fer més visual la informació. Els gràfics són els següents:

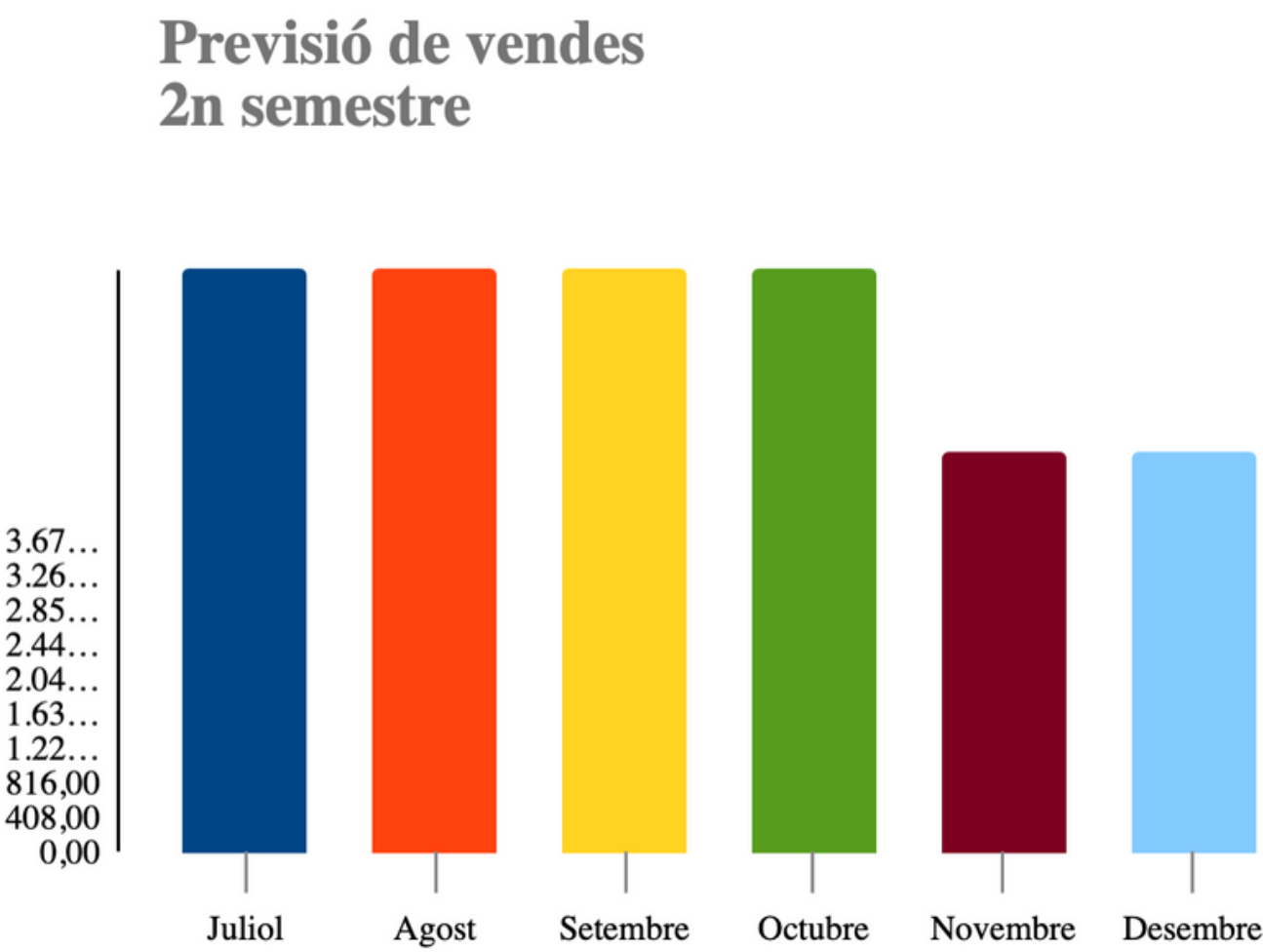


A continuació a la pàgina de resultats i balanç, a la part de càlcul del punt de l'equilibri podem destacar que fem **1,90 vendes diàries** on el tiquet mitjà de venda és de **32,79€**.

Del balanç de pèrdues i guanys podem dir que ens surt un total de **11791,88€**, a la part d'actiu no corrent ens dóna un total de **5144,88€**. Aquest total ens surt a partir dels **1908,89€** de l'immobiliari i **2.848€** d'equips procés d'informació.

A la part d'actiu corrent ens dóna un total de **6646,99€**; aquest total ens surt a partir dels **3930€** de productes per vendre, els **45,19€** del material d'oficina, **71,80€** d'efectiu i **2600€** al compte corrent.

A la part del passiu tenim **8000€** de patrimoni net i **3791,88€** de passiu no corrent.



FORMA JURÍDICA I FISCALITAT

Per a posar en marxa el nostre negoci de pesca, hem decidit constituir-nos com a societat cooperativa, ja que aquest model ens permet treballar de manera col·laborativa, igualitària i compartint responsabilitats i beneficis.

La cooperativa es dirà "**Fishing Store**" i tindrà el seu domicili social a Les Cases d'Alcanar. Estarà formada inicialment per Èric Fornós, Àlex Quiñonez i Alba Sánchez; socis fundadors, que aportaran un capital social comú per adquirir l'embarcació, el material de pesca i cobrir les primeres despeses d'activitat.

L'objectiu principal de la cooperativa serà oferir material pesquer de qualitat. a qualsevol hora del dia, i impulsar un canvi cap a la pesca més responsable amb el medi ambient. Ens organitzarem mitjançant una assemblea general —on es prendran les decisions més importants— i un consell rector encarregat de la gestió diària.

Els beneficis es distribuïran tenint en compte la participació de cada soci, i una part s'invertirà en millorar els recursos comuns i garantir la continuïtat de la cooperativa.

Aquest model ens permet unir esforços, repartir riscos i garantir un funcionament més just i eficient del nostre projecte pesquer.

CONCLUSIONS

El desenvolupament del projecte Fishing Store ens ha permès construir una proposta empresarial amb fonaments sòlids, una visió clara i una vocació transformadora dins del sector de la pesca. Al llarg del treball hem pogut analitzar i estructurar de manera estratègica cada àrea que forma part del nostre negoci, des de la definició de la proposta de valor fins a la seva viabilitat econòmica i financera.

Fishing Store neix com una resposta a dues necessitats reals del mercat: la disponibilitat de material de pesca a qualsevol hora del dia i la demanda creixent de productes sostenibles que no danyin el medi ambient. El nostre model de negoci aposta per una botiga oberta 24/7 amb una forta presència digital, complementada amb una seu física per reforçar la proximitat amb els clients i afavorir la confiança. Aquesta combinació ens permet adaptar-nos a perfils molt diversos, des de pescadors aficionats fins a professionals exigents, amb una oferta de productes curosament seleccionada i dissenyada per satisfer les seves necessitats específiques.

Un dels punts més diferenciadors del projecte és la incorporació de ploms ecològics, elaborats amb pedra i materials biodegradables, que ofereixen una alternativa segura al tradicional —i nociu— plom. Aquesta aposta per la sostenibilitat no és només un valor afegit, sinó el cor del nostre projecte: volem contribuir activament a la protecció dels ecosistemes aquàtics i impulsar un canvi real dins de les pràctiques de pesca actuals.

Des del punt de vista operatiu i estratègic, hem dissenyat un model Canvas que reflecteix clarament les nostres aliances clau (proveïdors, clubs de pesca, empreses turístiques), activitats essencials (gestió d'estoc, atenció al client, esdeveniments), i recursos imprescindibles (equipament, personal especialitzat, capital inicial). Tot això, enfocat a oferir una experiència de compra personalitzada i de qualitat.

El pla de màrqueting defineix accions concretes per arribar al nostre públic objectiu, principalment residents de la costa entre Tortosa i Castelló, mitjançant canals digitals, publicitat local i activitats relacionades amb la pesca. Això ens permetrà crear una comunitat fidel, connectada emocionalment amb la nostra marca i compromesa amb els nostres valors.

Pel que fa a l'àmbit econòmic i financer, hem detallat una inversió inicial i unes previsions de vendes realistes, amb una estimació de més de 71.000 € en ingressos anuals i un benefici net positiu. La planificació de la tresoreria, l'equilibri financer i el balanç patrimonial mostren un projecte econòmicament viable, amb capacitat per créixer i consolidar-se.

Finalment, la forma jurídica escollida —cooperativa— respon a la nostra voluntat de funcionar com un equip cohesionat, on els esforços, les decisions i els beneficis siguin compartits de manera justa entre els socis. Aquesta estructura ens permet construir una empresa ètica, democràtica i eficient, basada en la col·laboració i el respecte mutu.

En conclusió, Fishing Store és molt més que una botiga de pesca: és un projecte amb ànima, compromès amb el territori, les persones i el planeta. A través de la innovació, la sostenibilitat i el treball col·laboratiu, aspirem a convertir-nos en un referent del sector i a demostrar que emprendre amb responsabilitat no només és possible, sinó necessari.