



meal2meetU



# Pla de Negoci

Powered by:



Responsive-Ventures  
Developing Human Solutions

## ÍNDEX

### 1. Introducció

- Concepte
- Necessitat
- Proposta
- Funcionament

### 2. Pla de Màrqueting

- Mercat de referència
- Investigació de Mercat
- Segmentació
- Posicionament
- Màrqueting Mix
- Estratègia
- Comercialització
- Cronograma

### 3. Operacions

- Processos
- Infraestructura Necessària

### 4. Pla Financer

- Estimació de Costos Inicials
- Pressupost Previsional
- Fonts de Finançament

### 5. Aspectes Jurídics

- Forma Jurídica
- Aspectes Fiscals i de Gestió
- Legislació

### 6. Annex

- Estat Actual
- Següents Passos
- Equip Emprenedor



# Introducció





Ens movem en un món global en què la capacitat de mantenir i ampliar una xarxa de contactes de qualitat s'ha tornat un factor clau en el desenvolupament de les nostres responsabilitats professionals. La capacitat d'accedir a perfils que responguin a diferents necessitats, a nou talent, esdevé imprescindible i estratègic. La ubiqüitat actual, gràcies als dispositius i les xarxes, poden facilitar en gran mesura aquesta tasca.

**meal2meetU** és un nou concepte en eines de networking. Enfocada a professionals, sota un model 'freemium', facilita el contacte i la trobada personal entre professionals. meal2meetU posa un especial èmfasi en la trobada personal, aprofitant l'oportunitat de les pauses per als àpats, l'after-work, una copa o qualsevol moment de distensió.

**meal2meetU** supleix i complementa l'oferta d'eines de networking i contactes actualment disponibles amb una aposta centrada en l'usuari. Facilita la recerca de perfils d'interès sobre la base de la ubicació, la indústria, l'ocupació, els interessos personals, etc. i permet realitzar invitacions de contacte presencial i gestionar aquestes segons conveniència. Al final del procés pot realitzar-se una avaluació del contacte i de la trobada. Aquesta informació que serà d'interès per als altres usuaris.

**meal2meetU** és un servei finançat directament pels seus usuaris pel que no utilitza ni comercialitza les dades dels seus usuaris amb tercers. Després d'un període de prova sense compromís, els usuaris paguen una quota anual que permet l'accés complet al servei i garanteix la seguretat, privacitat i control de les seves dades. Els usuaris poden escollir però romandre com usuaris gratuïts, un cop esgotat el període de prova o la quota anual amb una funcionalitat limitada.



Manteniment  
d'una xarxa de  
contactes actius  
i amb un alt  
nivell de  
compromís

La major part de contactes actuals en les nostres xarxes  
socials professionals són desconeguts amb els quals no hem  
mantingut un contacte en persona



Creació de xarxa  
social orientada  
a professionals  
que fomenti el  
contacte en  
persona

A la nostra ubicació habitual o en desplaçaments professionals podem aprofitar un dinar o un cafè per conèixer personalment perfils interessants



# Funcionament



Planifica donde  
vas a estar



Invita a profesionales  
próximos a ti



Gestiona tu  
agenda de Meetings



Conoce profesionales,  
comparte experiencias

Platode

Màrqueting



3,332 Pages/Visit

28.87% New Visits

### Traffic Sources Overview



- Direct Traffic  
3,097.00 (40.49%)
- Search Engines  
2,910.00 (38.04%)
- Referring Sites  
1,642.00 (21.47%)

### Map Overlay



### Visitors Overview



### Content Overview

Page	Pageviews	Visitors
Home	1,234	1,234
Products	567	567
Services	890	890
Contact Us	123	123
Privacy Policy	456	456





**meal2meetU** permet el registre de les nostres dades professionals i altres informacions d'interès com aficions i hobbies i facilita un cercador amb el qual trobar perfils interessants amb els que establir un contacte coordinant la trobada a través de la disponibilitat temporal i geogràfica dels usuaris.

**meal2meetU** està dirigit a perfils professionals que busquen, en l'exercici d'un networking actiu, un desenvolupament efectiu de la seva professió i la manera d'aprofitar moments durant el dia, en el nostre lloc habitual o en desplaçaments, com menjar, un cafè, una pausa, etc. L'enfocament és global.

Els usuaris de meal2meetU gestionen activament el seu perfil en l'aplicació, creen i / o participen de grups temàtics, tenen accés a la informació d'interès publicada al mur i estableixen la seva localització habitual. Així mateix, poden programar ubicacions temporals corresponents a viatges i visites. Tant en les ubicacions habituals com temporals són la base per a programar trobades i enviar o rebre invitacions a/o de perfils que encaixin en els seus criteris de cerca (localització, ocupació, interessos, etc.)

L'acceptació de les invitacions estableix un canal de comunicació entre els interlocutors que permet coordinar la trobada. meal2meetU proporciona informació de llocs d'interès a la zona determinada. Després de la trobada, els participants poden valorar la trobada i l'interès dels contactes realitzats. Aquesta informació serà útil per a altres usuaris.

Només aprofitant els menjars, un professional disposa de 15 oportunitats de relació per setmana. Keith Ferrazzi i Tahl Raz titulen el seu famós llibre sobre claus del networking per optimitzar relacions personals: *Never Eat Alone*.



S'han realitzat diverses entrevistes amb professionals propers a l'equip emprenedor amb la finalitat de recollir unes primeres impressions sobre aspectes que considerem clau. Les entrevistes han estat en persona i per telèfon amb el següent contingut:

- Valoració general del concepte presentat
- Opinió sobre conveniència d'un servei de pagament
- Preu estimat acceptable
- Altres comentaris addicionals

El concepte ha estat avaluat positivament o molt positivament en tots els casos. Totes les persones entrevistades pagarien per usar el servei pel que es decanten per un opció Premium acord amb el caràcter professional de la plataforma. S'identifica la necessitat d'establir un període de prova inicial d'1 a 3 mesos. No s'especifica cap criteri en referència a devolucions posteriors.

El preu que l'usuari pagaria, segons els entrevistats, dóna lloc a un ampli interval de valors que va de 5 € anuals a 50 € anuals. Es considera convenient i més còmode per a l'usuari establir un pagament anual únic en lloc de pagaments mensuals per l'ús de la plataforma.

En l'apartat de comentaris addicionals s'apunten diferents temes a tenir en compte en el disseny i desplegament de l'aplicació:

- El preu pot usar-se com a barrera d'entrada per al segment no professional i com a element diferenciador
- Una quota no excessiva permet mantenir la retenció d'usuaris
- És convenient recolzar-se en prescriptors (*influencers*) per desplegar el servei
- Període de prova fonamental per l'èxit de l'aplicació
- El factor clau d'èxit és maximitzar el nombre d'usuaris
- Resulta convenient permetre trobades de més de dues persones
- Importància de la informació personal (aficions, gustos, etc.) en el perfil
- L'experiència ha de ser globalment satisfactòria i convidar a repetir-la

Es desprèn una primera segmentació:

- **No professionals:** estudiants, menors d'edat, persones jubilades no actives, perfils no actius professionalment en general. No ens dirigim a aquest macro segment.
- **Professionals:** Majors de 18 anys, que desenvolupen una activitat professional o busquen una activitat o un canvi en la mateixa. Són actius i pretenen conèixer altres professionals. Treballarem sobre aquest segon macro segment.

El macro segment de professionals es divideix a la seva vegada en tres segments:

- **Professionals autònoms:** Realitzen una activitat per compte propi. Els interessa ser trobats per la seva aportació de valor. Busquen contactes a nivell comercial o com a complement als seus serveis
- **Professionals assalariats:** Realitzen una activitat per compte d'altri. Formen part d'una organització en la qual desenvolupen una funció determinada. Busquen contactes per a la seva empresa o per al seu desenvolupament professional. Poden estar interessats en un canvi professional. També poden estar interessats en la captació de talent.
- **Professionals en transició:** Són professionals de qualsevol de les dues categories anteriors que temporalment no estan desenvolupant una activitat professional concreta a causa d'un cessament o un canvi. Busquen noves oportunitats i contactes que puguin proposar nous projectes. Estan interessats a ser trobats.

Els perfils professionals seran acceditos directament, a través de xarxes socials, amb la finalitat d'aconseguir la màxima viralització possible. També podrem adreçar-nos-hi a través d'entitats que els representen:

- **Directament:** Ús de xarxes socials, per boca - orella, recomanacions, invitacions i en general les estratègies de viralització que es definiran més endavant.
- **Via Entitats:** Aquí juguen un paper molt important les organitzacions que representen determinats col·lectius de professionals com els col·legis professionals, associacions, gremis i especialment els alumni de les escoles de negoci.



Nom	Pros	Contres	Posicionament
<b>LinkedIn</b>	Extensió Estàndard internacional Professional	Cercador deficient No facilita trobada	Facilitar trobada i gestió dels meetings Cercador efectiu
<b>Facebook</b>	Extensió	No té caràcter professional No respecta privacitat	Potenciar caràcter professional Potenciar privacitat dades
<b>Opportunity</b>	Ús d'IA	No hi ha control directe sobre el cercador	l'usuari disposa de control sobre el seu perfil i sobre paràmetres de cerca
<b>Sharifyapp</b>	Gratuït i de fàcil utilització	No està posicionat per a professionals Recerques en entorn sense planificació futura	Reforçar la programació de viatges i la gestió de trobades a futur
<b>Nomadizers</b>	Gratuït i de fàcil utilització	Posicionat en un mercat millennials per a viatges turístics	Reforçar caràcter professional dels perfils i de les trobades buscats
<b>Hellotel</b>	Interessant en el marc d'un hotel	No surt dels límits de l'hotel Ús lúdic no diferenciat	No limitat a un espai concret i especialitzat en mercat professional
<b>meatapp</b>	Gratuït i de fàcil utilització	No diferenciat a mercat professional Model negoci basat en entitats	Reforçar idea pagament per ús del servei professional i no venda de dades
Aplicacions de cites	Molt implantades en el mercat	Connotació no professional	Caràcter professional dels usuaris
Aplicacions per esdeveniments	Comencen a estar implantades	Limitades a un esdeveniment determinat (i.e. meetmaps)	Possibilitat de planificar trobades en esdeveniments

El nostre posicionament busca diferenciar-se d'aquests productes i serveis maximitzant les següents idees base:

- Orientat a un mercat professional
- Confidencialitat de les dades
- Pagament per ús implica no comercialització d'informació usuaris
- Ús d'un cercador eficient
- Possibilitat de programar i planificar esdeveniments a futur
- Vàlid per ubicació actual o futures i/o temporals



El servei ofert per meal2meetU es finança mitjançant les quotes anuals dels usuaris. Accentuem el caràcter professional de l'eina i establím certa barrera d'entrada a usuaris que cerquin una aplicació d'ús lúdic.

Amb la finalitat de facilitar l'avaluació del servei per part de l'usuari, s'estableix un període de prova gratuït en què l'usuari pot registrar-se i utilitzar la totalitat de serveis i prestacions de l'aplicació. Aquest període s'anomena Promotion. Passat aquest període, l'usuari té la possibilitat de continuar usant tots els serveis passant a un compte Premium mitjançant el pagament d'una quota anual.

En el cas de no pagar la quota o per als usuaris que decideixin no renovar el seu període Premium, es defineix un compte Standard en el què l'accés a la plataforma i a la seva funcionalitat estan limitats. L'usuari Standard no té una limitació temporal. Rep invitacions per passar-se a Premium des de l'administració.

S'estableixen els següents paràmetres:

- Temps de prova Promotion: 60 dies
- Temps de reemborsament: no existeix en comptar amb període de prova
- Durada Premium: 1 any
- Quota anual Premium: 35 €

La plataforma és accessible des del web i a través de sengles aplicacions per als sistemes iOS i Android. Tant l'accés al web com les aplicacions són gratuïtes i l'usuari només paga per l'ús en la modalitat Premium.

Posteriorment, i quan el nombre d'usuaris de la plataforma ho permeti, es convidarà a les institucions a participar oferint-los la possibilitat de publicar anuncis a la plataforma de manera segmentada així com ser receptors del trànsit generat per la plataforma en les reserves per a restauració i esdeveniments. S'estimaran amb més detall les tarifes i les condicions corresponents.

### Profiles & Pricing

Promotion	Premium	Standard
<b>Trial Profile</b>	<b>Full Access</b>	<b>Basic Access</b>
<b>Premium Services</b>	<b>Meetings Management</b>	<b>Accept Meetings</b>
<b>60 Days Trial Period</b>	<b>Groups Management</b>	<b>Read Contents</b>
<b>Endless Support</b>	<b>Endless Support</b>	<b>Endless Support</b>
<b>Free</b> Two months. For new users	<b>35€</b> One year Full Access	<b>Free</b> Upgradable to Premium

Posteriorment, es contempla la inserció de publicitat rellevant en el mur de la Plataforma

DAFO



CAME

<p><b>Debilitats</b></p> <p>Falta d'experiència emprenedora dels socis Desconeixement d'aquest tipus de negoci Tot i ser escalable, cal créixer ciutat a ciutat</p>	<p><b>Amenaces</b></p> <p>Que algú ens passi davant amb la idea Que el mercat professional no estigui disposat a pagar per aquest servei Que altres Apps existents cobreixen aquesta necessitat d'alguna manera</p>
<p><b>Fortaleses</b></p> <p>Ser els primers a desenvolupar el negoci Inversió financera i risc relativament baixos Equip emprenedor heterogeni i complementari</p>	<p><b>Oportunitats</b></p> <p>Existència d'una necessitat de networking en el mercat Possibilitat de fort creixement Passar de local a global Afegir altres aplicacions en un futur a l'oferta de servei Entrar en un entorn d'àmplies possibilitats de negoci</p>
<p><b>Estratègies de reorientació. Corregir</b></p> <p>Cerca de suport expert Cerca de prescriptors Definició pla de creixement Focus i diversificació posterior serveis</p>	<p><b>Estratègies de supervivència. Afrontar</b></p> <p>Seguiment del mercat. competència Atendre comentaris usuaris Escoltar comentaris xarxes socials Comunicació del valor del servei Diferenciació</p>
<p><b>Estratègies defensives. Manténir</b></p> <p>Accelerar el desenvolupament i implantació Potenciar complementarietat perfils Dosificar inversió Mantenir diferenciació</p>	<p><b>Estratègies ofensives Explotar</b></p> <p>Comunicar satisfactor entorn professional Planificar creixement escalable Donar suport fases posteriors a resultats Escoltar aportacions externes</p>



Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationship	Customer Segments
<p>Desenvolupador aplicació: transformar la idea en una aplicació vàlida a internet</p> <p>Empresa de host: donarà el servei de connexió a la xarxa</p> <p>Community manager: divulgador del servei a la xarxa</p> <p>Entitats aglutinadors d'usuaris professionals com escoles de negoci, col·legis professionals, associacions, etc.</p> <p>Organitzadors d'esdeveniments</p>	<p>Sondejar a persones dels segments del client sobre la idea (disposició a pagar)</p> <p>Desenvolupar prototip i provar en entorn reduït</p> <p>Fer operatiu el servei</p> <p>Buscar prescriptors</p> <p>Contactar responsables</p> <p>Entitats i esdeveniments</p>	<p>Servei de posar en contacte a professionals per utilitzar el temps de pauses (i.e. menjades, cafès o copes) en companyia d'altres professionals</p> <p>Networking amb altres professionals que no són coneguts</p> <p>Utilitat també per persones de viatge que permet networking en àmplies àrees geogràfiques.</p> <p>Enfoc inicial al mercat català i espanyol (en un futur, àmbit mundial)</p> <p>Plataforma de difusió d'informació d'ofertes comercials i esdeveniments professionals</p>	<p>Publicitat inicial a xarxa per explicar servei</p> <p>Promocions als primers usuaris (opinió primers usuaris és molt important)</p> <p>Possibles contactes exponencials en funció usuaris</p> <p>Fidelitat lligada a rapidesa i seriositat</p>	<p>Professionals, executius, comercials, comandaments intermedis, en transició professional, empresaris</p> <p>Persones que es desplacen amb assiduitat per raons professionals</p> <p>En anar lligat a tema professional, cal evitar interferències i suplantacions (posicionament clar i dissuasió segment no professional)</p> <p>És un concepte global, malgrat que s'iniciï localment</p>
Cost Structure		Revenue Streams		
<p>Desenvolupament de Plataforma (web + Apps)</p> <p>Lloguer host + cost plataformes Google i Apple</p> <p>Community manager, prescriptors</p> <p>Cost obertura empresa i costos manteniment</p> <p>Cost hores socis i despeses associades</p> <p>Presentació projecte a grups target</p> <p>Comercialització</p> <p>Internacionalització</p>		<p>Quota Premium servei als usuaris</p> <p>Quota per propaganda als entitats adherides (possible gratuïtat pels qui hi apostin inicialment) (segona fase)</p> <p>Publicació informació esdeveniments destacats ciutat (segona fase)</p>		



El procés de comercialització de l'eina segueix una sèrie de fases i utilitza dos canals en paral·lel que s'adapten a cadascun dels segments identificats prioritzant les accions a l'atractiu dels mateixos. Respecte de les fases, podem distingir:

- **Fase Pilot:** Posada en marxa de l'eina. Es dona a conèixer entre un nombre d'usuaris limitat i controlat per invitació. Es detecten i corregeixen errors i es millora la funcionalitat de la plataforma. Es detecten prescriptors. Durada de 3 a 6 mesos. Aquesta fase ha de ser coberta amb l'aportació dels socis. Exercici 2018
- **Fase Llançament:** S'accedeix a un mercat més ampli a través de les xarxes socials, esdeveniments, prescriptors, tècniques de màrqueting digital, etc a nivell local. S'incrementa substancialment el nombre d'usuaris encara que la majoria estiguin en el mateix àmbit geogràfic. La major part d'usuaris són Promotion. Durada de 6 a 9 mesos. Aquesta fase ha de ser coberta amb l'aportació dels socis i, eventualment fons llavor. Exercici 2019
- **Fase Extensió:** S'escala el concepte a altres ciutats i a altres col·lectius. Es manté la fidelització dels usuaris per maximitzar el pas de Promotion a Premium. Es segueixen aplicant tècniques de viralització pensades per a un àmbit nacional. Durada 1 any. Per a aquesta fase serà necessària una ronda de finançament. Exercici 2020
- **Fase Internacionalització:** Es torna a escalar cap a altres països objectiu. Es solapa amb l'anterior. Durada de 2 anys. Per a aquesta fase serà necessària una nova ronda de finançament. Exercici 2021

Respecte dels canals, com s'ha vist en l'apartat de segmentació:

- **Directament:** Ús de xarxes socials, de cap per - orella, recomanacions, invitacions i estratègies de viralització. En aquest punt resulta molt important identificar prescriptors que puguin avalar l'ús de l'eina i serveixin d'atractors de futurs usuaris

També s'ha d'aconseguir presència en mitjans de comunicació dirigits a professionals i en esdeveniments en els quals donar a conèixer els serveis. Cal plantejar-se la presentació del concepte a certàmens i premis destinats a emprenedors per buscar reconeixement, publicitat, networking i recursos addicionals.

Es preveu presència activa a Twitter, LinkedIn, Instagram, etc.

- **Via Entitats:** Aquí juguen un paper molt important les organitzacions que representen determinats col·lectius de professionals com els col·legis professionals, associacions, gremis i especialment els alumni de les escoles de negoci

Les estratègies que es deriven d'aquest anàlisi, es desenvolupen en un seguit d'accions de les que en destaquem unes fites a assolir en els propers mesos. La taula següent esquematitza les fites més rellevants, tot indicant la data prevista i indica també aquelles que ja han estat realitzades en el moment de la darrera edició d'aquest document.

	Fases	Data	Objectiu
<b>Realitzat</b>	1	març 2018	Constitució de Responsive Ventures, S.L.
	1	octubre 2018	Posada en marxa plataforma i Apps
	1	desembre 2018	Pilot amb primers beta testers
	2	juliol 2019	Ampliació nombre usuaris a 500
	2	novembre 2019	Millores tècniques plataforma i apps
	3	juny 2020	Superar 5.000 usuaris actius
	4	juliol 2020	Inici campanya internacionalització
	4	desembre 2021	Superar 40.000 usuaris actius

**Fases:** (Veure detall en apartat anterior)

1. Fase Pilot  
Posada en marxa de l'eina. Exercici 2018
2. Fase Llançament  
S'accedeix a un mercat més ampli a través de les xarxes socials, esdeveniments, prescriptors, tècniques de màrqueting digital, etc. a nivell local. Exercici 2019
3. Fase Extensió  
S'escala el concepte a altres ciutats i a altres col·lectius. Exercici 2020
4. Fase Internacionalització  
Es torna a escalar cap a altres països objectiu. Exercicis 2020 - 2021

Pla

d'Operacions



Els processos principals, i amb ells els seus equips humans, han de poder treballar de forma transversal compartint objectius i responsabilitats. No hi pot haver silos aïllats. Els processos principals es sustenten en processos de suport que inicialment seran assumits per aquells.

Els processos principals són:

- Desenvolupament de Negoci
- Explotació
- Desenvolupament Tècnic

Desenvolupament de Negoci lidera la implantació i comercialització de la plataforma. Busca prescriptors i institucions a través de les quals expandir el concepte. Estableix aliances amb tercers com a proveïdors de continguts, fires i organitzadors d'esdeveniments que puguin resultar d'interès per als usuaris. En definitiva, executa el pla de màrqueting. Està en contacte amb el mercat i serveix d'enllaç amb aquest per obtenir propostes i noves idees. Busca estratègies de captació i maximitza la conversió d'usuaris a Premium i la retenció dels mateixos. Depèn del CMO.

En les fases d'extensió i internacionalització descrites anteriorment resultarà necessari afegir al desenvolupament de negoci processos de captació d'inversió que hauran de ser liderats pel CFO.

Explotació manté la plataforma en funcionament resolent els problemes que puguin produir-se i donant resposta a les incidències enviades pels usuaris. Supervisa el funcionament de la plataforma i dels usuaris per evitar continguts o comportaments inadequats i estableix plans de continuïtat i contingència per garantir la continuïtat del servei i la integritat de les dades. Vetlla per la seguretat i per la confidencialitat de les dades dels usuaris. Alimenta la plataforma, juntament amb Desenvolupament de Negoci, de continguts rellevants i d'interès per als usuaris. Depèn del CTO

Desenvolupament Tècnic col·labora amb Explotació en el manteniment tècnic de la plataforma alhora que desenvolupa noves funcionalitats. Implementa un model d'Innovació oberta en el qual s'escolten totes les parts i s'avaluen noves propostes, juntament amb Desenvolupament de Negoci, que poden passar a convertir-se en projectes de nous serveis o en noves funcionalitats. Depèn del CTO

Els processos són responsabilitat de l'organització però poden estar totalment o parcialment subcontractats a tercers per manca inicial de recursos, per la seva especialitat o per economies d'escala. S'indica la dependència a cadascuna de les figures que representa l'equip emprenedor inicial.

Al principi i per minimitzar els costos fixos de la companyia, la major part de processos principals i de suport estan subcontractats però van esdevenint interns a mesura que els recursos ho permeten. Es buscarà sempre un compromís entre el control intern dels processos i l'assumpció de costos fixos.

D'altra banda, els processos de suport, al principi es presten des dels processos principals, internament o subcontractats, i es segreguen d'aquests a mesura que l'empresa creix i disposa de més recursos. Identifiquem els següents:

- Direcció de Persones. Depèn del CMO
- Departament Financer. Depèn del CFO
- Departament Legal. Depèn del CFO
- Assegurament de Qualitat. Depèn del CTO
- Departament de Compres. Depèn del CFO

Els departaments Financer, Legal i de Compres formen una àrea d'Administració General liderada pel CFO que tendeix a especialitzar-se en funcions a mesura que l'organització ho requereix.

Direcció de Persones adquireix protagonisme quan l'empresa requereix realitzar contractacions i formar equips humans. Resultarà molt important establir un sistema de gestió de persones que reforci els valors de l'empresa com es descriu posteriorment. La dependència funcional del CMO es realitza per qüestions de perfil i experiència del soci.

Assegurament de Qualitat pot considerar-se un procés que deriva d'Explotació. Inicialment dedica els seus esforços a resoldre incidències i atendre suggeriments i reclamacions dels usuaris per sistematitzar un sistema de gestió de la qualitat en tota l'organització.



Inicialment, s'ha fixat la seu social de l'empresa Responsive Ventures, S.L. en el domicili d'un dels socis, qui al seu torn actua com a administrador de la mateixa.

Un cop meal2meetU es desplegui i comenci a créixer, serà necessària la contractació de personal i amb ell, d'espai d'oficines ben comunicades i amb possibilitats de creixement.

Idealment, aquest espai ha de ser de caràcter diàfan per maximitzar la col·laboració i evitar compartiments aïllats. S'ha de disposar de sales de reunió per a proveir privacitat i permetre reunions sense molestar a l'equip.

La plataforma meal2meetU s'allotja en un servidor extern que compleix amb una sèrie de característiques:

- Ubicat a la UE
- Servidor Linux amb PHP5.6 i MySQL
- Escalable
- Administrable remotament
- Disponibilitat de SSL
- Suport 24/365
- SLA pactat i mesura de mètriques
- Implementa polítiques de seguretat, continuïtat i contingència
- Facilita el compliment del RGPD

Es mantenen usuaris de desenvolupament per part de Responsive Ventures, S.L. en el Store d'Apple, al Play de Google i també es crea un compte de facturació per disposar d'accés als APIs de Google.



Adicionalment, es mantindran perfils en xarxes socials com LinkedIn, Twitter, Instagram, etc amb la finalitat de facilitar la difusió del concepte i escoltar l'opinió dels usuaris.

Durant la fase pilot i amb l'objectiu doble de minimitzar costos i aconseguir un producte mínim viable (MVP) en el menor temps possible, s'ha decidit basar el desenvolupament entorn una plataforma de programari lliure específica per la realització de xarxes socials. Aquesta plataforma anomenada Boonex Dolphin, permet configurar els serveis habituals d'una xarxa social i està obert a desenvolupaments addicionals. En aquest sentit s'ha afegit la següent funcionalitat a la pre-existent:

- Autenticació i recollida dades registre a través de LinkedIn
- Integració sistema de pagament Stripe
- Mòdul de definició i gestió de trobades (meetings)
- Mòdul de definició i gestió d'ubicacions (locations)
- Mòdul cercador de perfils

Adicionalment ha calgut modificar les plantilles per la interfície d'usuari, desenvolupar una plana d'aterratge i ajustar l'operativa permesa a cada perfil d'usuari.

Pel que fa a les Apps, s'ha donat d'alta Responsive Ventures, S.L. com desenvolupador tant en el Play de Google com en l'Apple Store i s'han publicat les aplicacions un cop aprovades pels respectius distribuïdors. Aquestes aplicacions aprofiten el caràcter responsiu de la plataforma web desenvolupada i minimitzen el cost de desenvolupament en estar desenvolupades entorn a un visualitzador web (webapp). Per tal de dotar-les d'una major funcionalitat, en un segon temps, caldrà evolucionar-les cap a aplicacions natives.

# Pla Financer





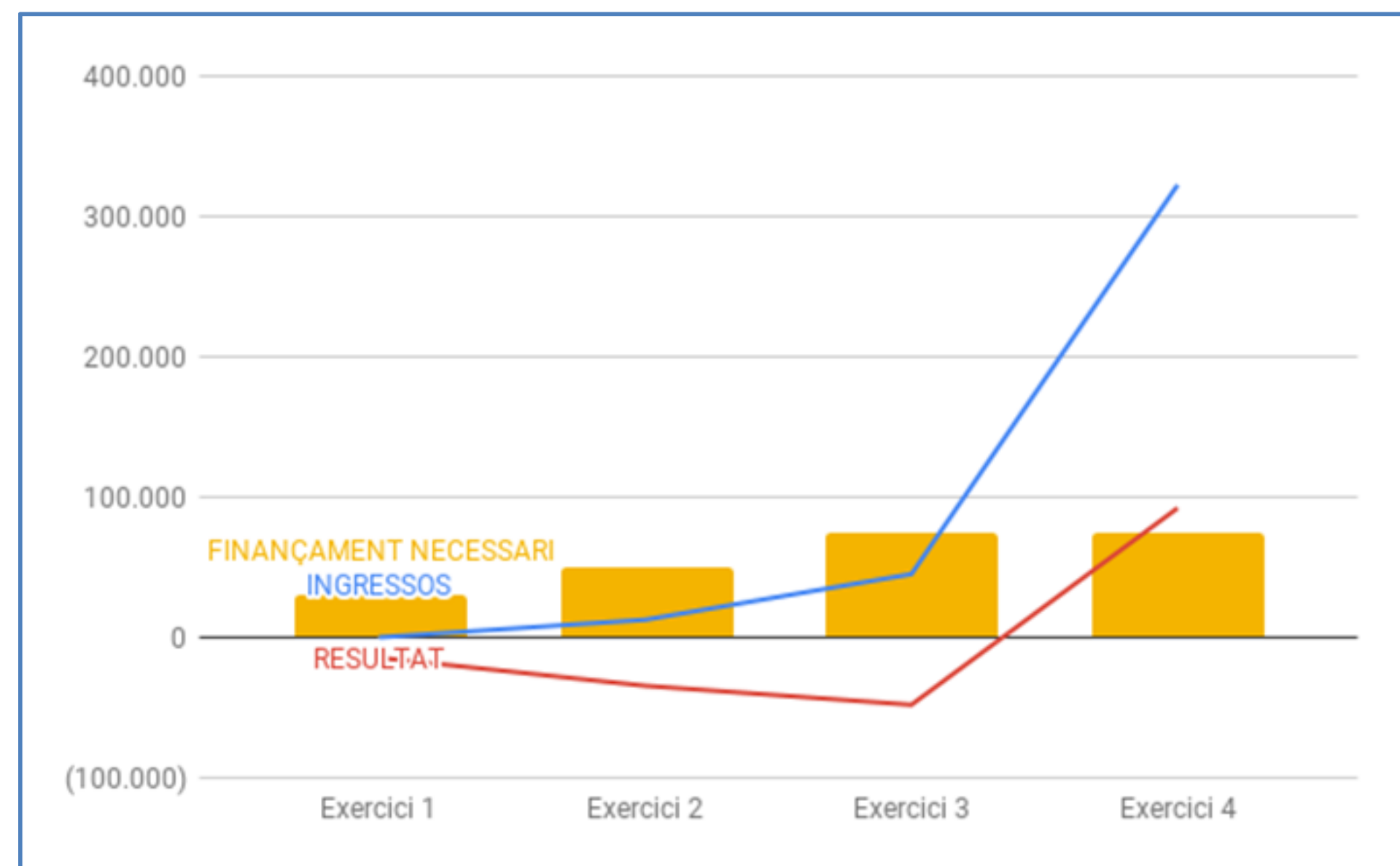
Concepte	Cost 1er exer. (€)	Cost 2n exer. (€)	Cost 3er exer. (€)	Cost 4rt exer. (€)
Costos Infraestructura	1.200	2.000	2.500	4.000
Llicències / permisos	-	-	1.000	2.000
Sous i Salaris	10.000	18.000	50.000	150.000
Despeses Notaria	600	-	1.000	-
Assessors legals	200	500	500	2.000
Assegurança administrador	-	2.000	2.500	4.000
Marketing / Influencers	-	20.000	30.000	60.000
Gestoria	1.500	2.500	2.500	4.000
Altres despeses operatives	1.000	2.000	3.000	4.000
<b>TOTAL</b>	<b>14.500</b>	<b>47.000</b>	<b>93.000</b>	<b>230.000</b>

Sobre aquests costos estimats, s'han de fer les següents consideracions:

- Les despeses inclouen l'IVA
- No es consideren despeses financeres
- L'apartat Sous i Salaris inclou la retenció de l'IRPF empresa. Anys 1 i 2 corresponen a cost soci CTO
- Despeses desenvolupament en segon exercici per millora i noves prestacions
- La inversió en desenvolupament de plataforma i Apps es considera actiu
- Es contempla contractació a partir dels exercicis 3 i 4

	Exercici 1	Exercici 2	Exercici 3	Exercici 4
Usuaris	0	2.000	6.000	40.000
Retenció (%)	0%	25%	30%	30%
Preu net (€)	25	25	25	26
Concepte	Exercici 1	Exercici 2	Exercici 3	Exercici 4
<b>INGRESSOS</b>	<b>0</b>	<b>12.500</b>	<b>45.000</b>	<b>322.000</b>
Quota Premium	0	12.500	45.000	312.000
Ingressos Comercials	0	0	0	8.000
Altres Ingressos	0	0	0	2.000
<b>DESPESES</b>	<b>14.500</b>	<b>47.000</b>	<b>93.000</b>	<b>230.000</b>
Costos Infraestructura	1.200	2.000	2.500	4.000
Licències / permisos			1.000	2.000
Sous i Salaris	10.000	18.000	50.000	150.000
Despeses Notaria	600		1.000	
Assessors legals	200	500	500	2.000
Assegurança		2.000	2.500	4.000
Marketing / Influencers		20.000	30.000	60.000
Gestoria	1.500	2.500	2.500	4.000
Altres despeses operatives	1.000	2.000	3.000	4.000
<b>RESULTAT</b>	<b>(14.500)</b>	<b>(34.500)</b>	<b>(48.000)</b>	<b>92.000</b>
<b>FINANÇAMENT NECESSARI</b>	<b>30.000</b>	<b>50.000</b>	<b>75.000</b>	<b>75.000</b>
Aportacions socis (capital)	3.000	0	0	0
Aportacions socis (préstecs)	27.000	0	0	0
Altres aportacions	0	50.000	75.000	75.000

Els exercicis no corresponen a anys naturals. S'inicia el funcionament després de la constitució de la societat Responsive Ventures, S.L. a mitjans de març de 2018.



Consideracions generals sobre el pressupost:

- Quota net de 25 € (sense IVA ni despeses tramitació)
- La retenció: % usuaris actius anuals que renoven a Premium. No inclou recuperació de Standards
- Les despeses inclouen l'IVA
- No es considera despesa financera
- Inversió en desenvolupament passa a actiu
- Es contempla inici facturació comercial a partir exercici 4

Durant les fases pilot i de llançament del finançament provindrà de les aportacions dels socis com s'indica en el pressupost anterior. Aquest finançament es realitzarà principalment mitjançant l'aportació del capital de constitució inicial de la societat limitada i mitjançant l'aportació de préstecs a la societat per cobrir les necessitats financeres d'aquests períodes.

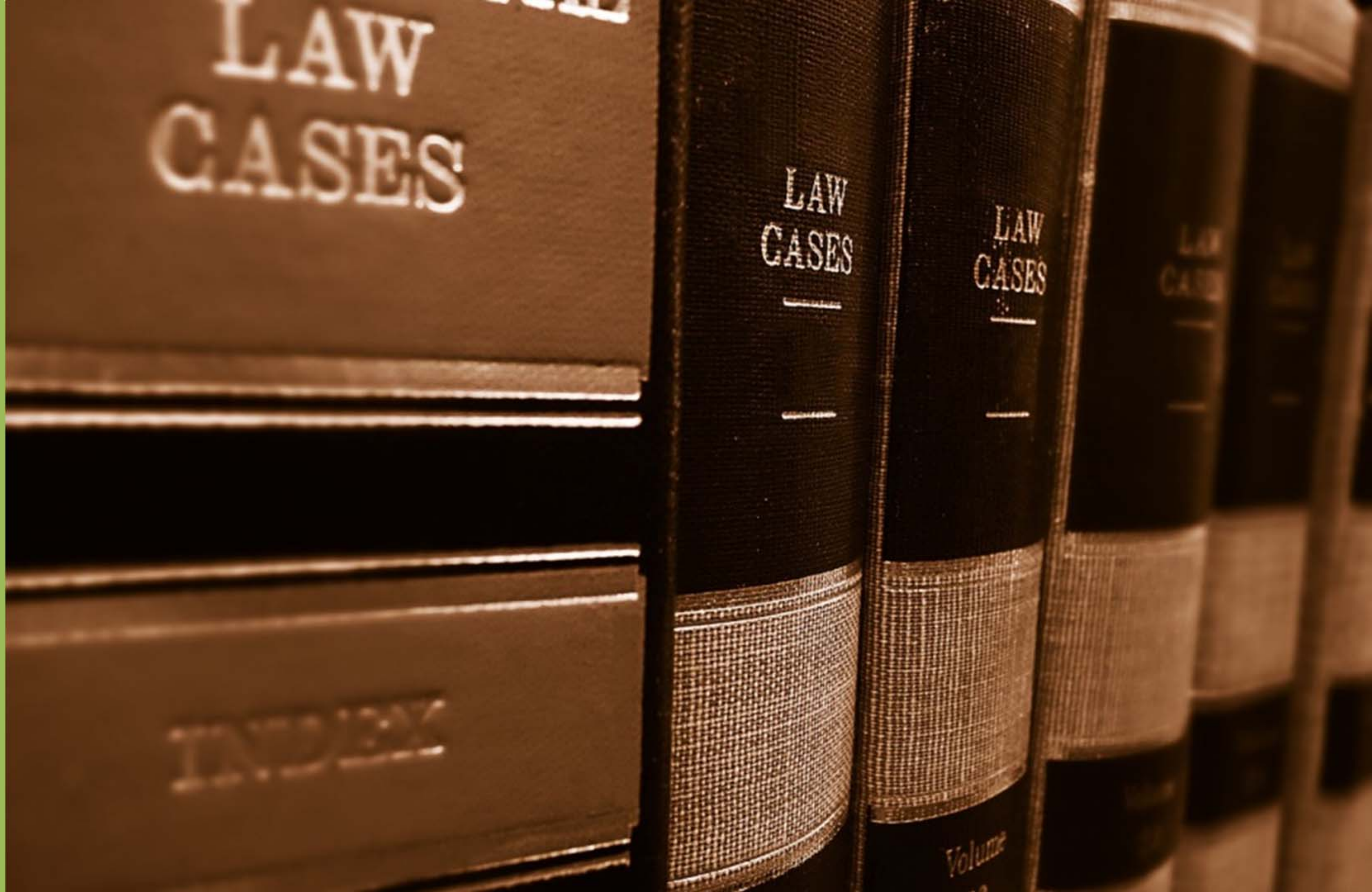
Els préstecs tindran les següents característiques:

- El capital prestat es tornarà en el termini total de cinc anys mitjançant transferències anuals a partir del segon any a raó del 33% del capital prestat en cadascuna d'elles
- Durant el termini del préstec, el capital prestat no meritara cap interès
- La comissió per cancel·lació anticipada de pagaments, tant parcials com totals del préstec, serà del 0%
- Les despeses que es derivin del present contracte aniran a compte del prestatari
- Els préstecs hauran de quedar degudament registrats a l'Agència Tributària

Durant la fase d'extensió, serà necessària una primera ronda de finançament amb l'objectiu d'aportar recursos a aquest període com es descriu en l'apartat de Comercialització. Per a aquesta fase s'haurà de confeccionar un pla específic en funció dels resultats de les fases anteriors.

Així mateix, durant la fase d'internacionalització es requerirà d'una segona ronda de finançament condicionada als resultats de la fase d'extensió. Els requeriments d'aquesta fase també estan fora de l'abast inicial d'aquest pla.

# Aspectes Jurídics



**meal2meetU** es desenvolupa a través d'una societat que li aporta la cobertura legal i de gestió necessària. La societat, **Responsive Ventures, S.L.** amb NIF B-67186452 ha estat constituïda al març de 2018 per tres socis capitalistes (veure Annex) que aporten capital i experiència en diferents funcions.

Responsive Ventures, S.L. està registrada en el Registre Mercantil de Barcelona i té la seva seu social a Castelldefels, Barcelona.

Es pot trobar més informació de la societat en la web de l'empresa a:

[www.responsive-ventures.com](http://www.responsive-ventures.com)

i en la pàgina de LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/company/responsiveventures/>



**Responsive Ventures, S.L.** disposa d'un administrador únic per facilitar l'operativa de la mateixa. El soci que exerceix d'administrador rep una nòmina de l'empresa en compensació per la funció de direcció tècnica de la mateixa.

Es preveu la contractació d'una assegurança de responsabilitat limitada per protegir la societat i als seus directius. En un segon moment, donat un nombre elevat d'usuaris, s'ampliarà la cobertura al risc de protecció de dades específicament.

La gestió administrativa està subcontractada a un gestor especialitzat qui s'ocupa de la comptabilitat, la gestió tributària, tràmits, etc.

El desenvolupament de la web i les aplicacions estan també subcontractades. Es preveu subcontractar altres serveis com el suport a la viralització i màrqueting digital. El cost associat al desenvolupament de l'aplicació s'ha d'activar i es considerarà comptablement com un actiu de la companyia.

El domini [www.meal2meetu.com](http://www.meal2meetu.com) (i les seves extensions .es, .info i .cat) són propietat de Responsive Ventures, S.L. (juntament amb el domini responsive-ventures.com). Quedaria pendent registrar en l'Oficina de Patents i Marques la marca meal2meetU així com els corresponents isotip i logotip.



Assumint com òbvia l'obligatorietat del compliment de la legislació comuna de les societats de responsabilitat limitada, destacar dos marcs legislatius particulars que són de gran transcendència per al desenvolupament de les activitats de Responsive Ventures a través de meal2meetU com són la Llei de Serveis de la Societat de la Informació i Comerç Electrònic (LSSICE) i el Reglament General de Protecció de Dades (RGPD).

La llei 34/2002 de Serveis de la Societat de la Informació i Comerç Electrònic (LSSICE) incorpora la directiva europea 200/31/CE sobre comerç electrònic. En particular, s'ha de tenir en compte el compliment de:

- Informació general a proporcionar sobre el servei
- Retenció de dades d'usuaris. Finalitat i període
- Vigilància sobre continguts o comportaments il·lícits
- Política de comunicacions (spam)
- Contractació electrònica. Facturació, registre, etc.

D'altra banda, el Reglament General de Protecció de Dades (RGPD) 2016/679 d'obligat compliment des del 25 de maig de 2018 que regula aspectes com:

- La informació a proporcionar als usuaris
- Els drets dels usuaris
- La relació amb proveïdors externs
- L'avaluació i seguiment dels riscos
- La garantia de la seguretat de les dades
- El seguiment i report d'incidències



# ANNEX

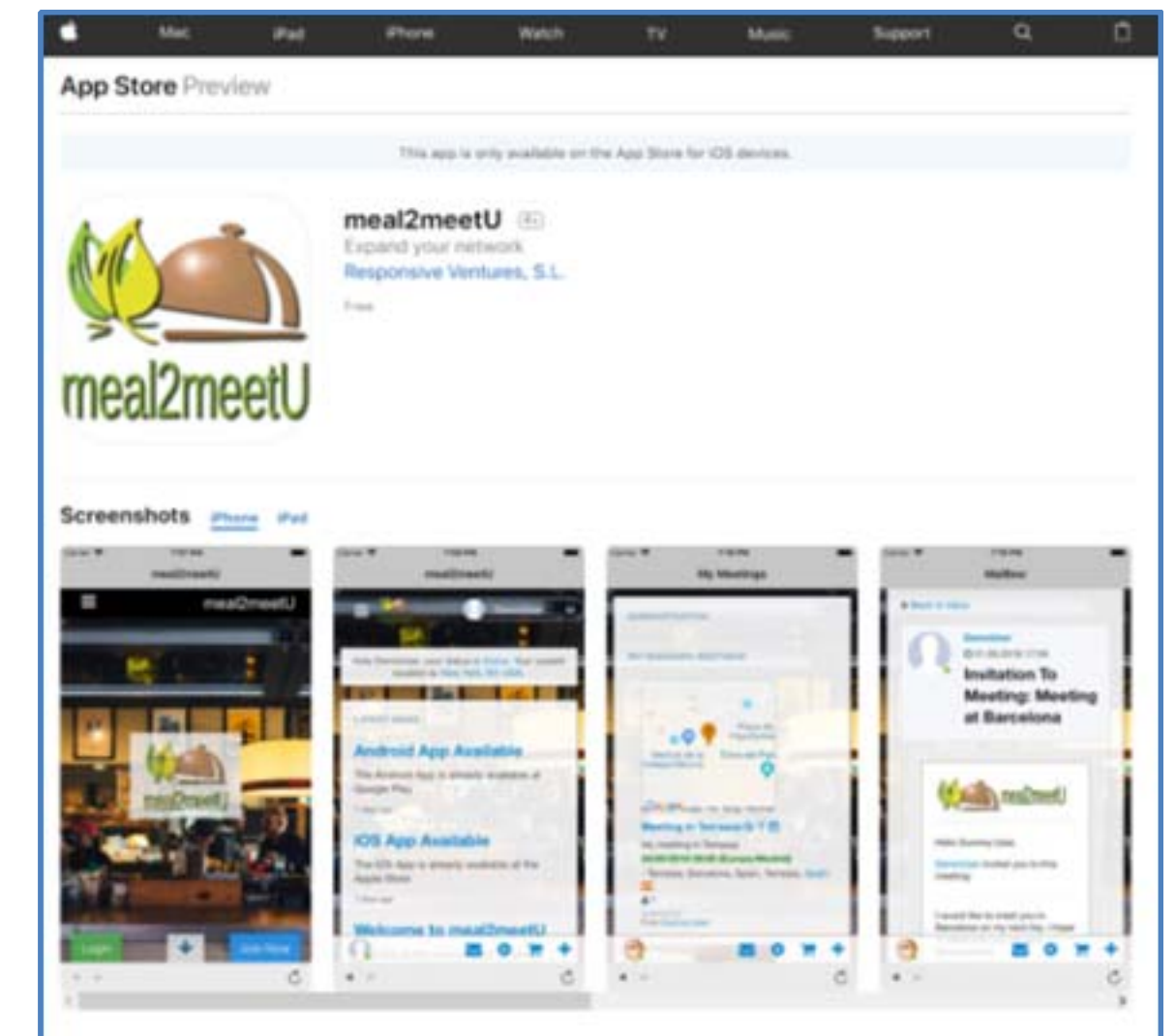




# 1. Constitució societat



# 2. Desenvolupament i posada en marxa Plataforma



# 3. Desenvolupament i publicació Apps (Android i iOS)

# 4. Proves en primer grup usuaris beta

## Comercialització

Entorn Ciutats  
Entitats Representatives  
Esdeveniments

## Millora Plataforma

Usabilitat  
Escalabilitat

## Millora Apps

De WebApps a Natives  
Millora UI  
Passarel·les de Pagament

## Establiment Acords

Gestors Esdeveniments  
Cadenes Restauració  
Escoles de Negoci  
Altres Xarxes Socials





### **Francesc Capella**

CFO i cofundador

Director financer amb més de 20 anys en empreses multinacionals i industrials (Automoció, Dental i Química) i amb experiència internacional. Experiència professional àmplia, rellevant i internacional en l'àrea financera.

<https://www.linkedin.com/in/francesc-capella/>



### **Jaume Guasch**

CTO i cofundador (actua com administrador de la S.L.)

Carrera desenvolupada entre diferents àrees i funcions, inclosa la gestió de projectes, la transferència i gestió de tecnologia, la gestió d'unitats de recerca, la industrialització, la gestió de la qualitat i la certificació regulatòria de producte.

<https://www.linkedin.com/in/jguasch/>



### **José Luis Pérez**

CMO i cofundador

Professional amb àmplia experiència com a Director de RRHH, aportant innovació als Comitès de Direcció. Acostumat a gestionar i resoldre desafiaments en les relacions laborals, negociacions, projectes de canvi, projectes de desenvolupament de persones.

<https://www.linkedin.com/in/joseluisperezarcas/>



meal2meetU

