

Registro de la Propuesta del Trabajo Fin de Grado (TFG)

NOMBRE DEL ALUMNO: Jaime Javier Piqué Aguaded

PROGRAMA: E-2

GRUPO: A

FECHA: 21 - 10 - 2024

Director Asignado: Amoribieta Alonso, Iñigo
Apellidos Nombre

Título provisional del TFG:

TerraPulse.

Un nombre de marca, que evoca y asocia la energía (pulse) y la conexión con la tierra (terra), fusionando aventura y diversión, pero enfocado también en el futuro y la sostenibilidad.

ADJUNTAR PROPUESTA (máximo 2 páginas: objetivo, bibliografía, metodología e índice preliminares)

Firma del estudiante:



Firma del director:



Fecha: 21/10/2024

PROPUESTA TFG- ADE

TÍTULO

TerraPulse, respira la paz y vive la aventura.

RESUMEN

TerraPulse es una **empresa innovadora** en el sector del **camping** en España. Con el objetivo de **revitalizar** campings en **desuso o poco rentables**, creando una **marca fuerte** y única en el mercado. Nuestro enfoque está en ofrecer experiencias transformadoras centradas en el **bienestar**, el **mindfulness** y la **paz interior**, sin dejar de lado la emoción de las actividades al aire libre en el campo como el senderismo, ciclismo y deportes de aventura. A través de un **marketing potente** y una **imagen de marca consistente**, pretendemos posicionar TerraPulse como el referente en campings en España.

Además, TerraPulse contará con una **plataforma digital completa**, con una página web que facilitará el **acceso** a todas las **experiencias y servicios**, y crearemos el exclusivo **Club Pulse**, un programa de membresías que ofrecerá actividades y **recompensas** exclusivas para sus **socios**. El club permitirá a sus miembros disfrutar de ventajas especiales, **invitar a amigos** (ganando descuentos) y participar en **experiencias únicas** diseñadas para potenciar su **conexión** con la naturaleza y el **bienestar personal**. Contará con un **sistema de puntos** escalonado que hará que el cliente **se sienta parte** en todo momento de TerraPulse.

TerraPulse es **más que varios campings**, es un refugio donde se unen la **tranquilidad** y la **aventura**, diseñado para quienes buscan **desconectar del estrés diario** y **reconectar con lo esencial de la vida**.

OBJETIVOS

1. Problemas en la industria:

- Dificultades de los campistas para pagar estancias, afectando la ocupación.
- Retrasos en los pagos que generan problemas de flujo de caja.
- Desconfianza en cómo se reinvierten los beneficios en mejorar los campings.

2. Factores clave:

- Optimización de los precios y la experiencia para atraer campistas de nivel medio-bajo.
- Mejor gestión de cobros y reinversiones en infraestructuras, priorizando la transparencia y eficiencia.

3. Modelo de negocio:

- Adquirir campings asequibles en el norte de España, con enfoque en mejorar servicios básicos, pero manteniendo costes controlados.

4. Hipótesis clave:

- El crecimiento del turismo y la revalorización del terreno impulsarán la rentabilidad de los campings de nivel medio-bajo.

METODOLOGÍA

Para el desarrollo de este Trabajo de Fin de Grado, hemos adoptado una **metodología colaborativa y estructurada**.

Con una **participación equitativa** entre los tres integrantes del equipo: Jaime Zamorano, Rafa Vara y yo (Jaime Piqué). Aunque cada miembro será responsable de una parte específica del proyecto, el **enfoque será integral**, garantizando que todos estemos completamente **familiarizados** con todos los **aspectos de la empresa** y su plan de negocio para la posterior **presentación de nuestro TFG**.

El análisis de oportunidades y el estudio de mercado se realizará de **manera conjunta**, dado su **importancia para la definición del enfoque estratégico de TerraPulse**. Este análisis incluirá un **estudio del sector de los campings en España**, con especial énfasis en aquellos en **desuso**, con propietarios en proceso de **jubilación** o con **baja rentabilidad**, que representen una oportunidad para la **adquisición y transformación bajo la nueva marca**.

Además, aplicaremos diversas herramientas de análisis estratégico, como:

- Análisis **DAFO** para evaluar la posición interna y externa de TerraPulse.
- Análisis **PESTEL** para entender el entorno macroeconómico y su impacto en la empresa.

Utilizaremos fuentes de **datos públicas, estudios de mercado**, y el análisis de las cuentas y estrategias de posibles **competidores**, lo que nos permitirá **definir el business plan** con precisión. Este plan de negocio se elaborará en base a un índice previamente acordado, que se adjuntará más adelante en la propuesta.

El resultado será un **business plan sólido y detallado** que abarcará todos los aspectos clave para la **creación y éxito** de TerraPulse, incluyendo el **análisis del mercado**, la **estrategia de marketing**, la **estructura operativa** y el **modelo financiero**.

ÍNDICE

1. **Generación de la idea**
2. **Objetivo de la organización**
 - Misión
 - Visión
3. **Análisis del entorno**
 - Análisis del entorno genérico y del sector
 - Evolución de la oferta y la demanda
 - Estudio de la competencia
 - Marco Legal
4. **Estrategia empresarial**
 - Análisis de la oportunidad
 - Ámbito y concepto
 - Ventajas competitivas

5. **Cultura Organizativa**
6. **Comercial**
 - Estimación de ventas
 - Estimación de costes
 - Producto o Servicio
 - Precio
 - Distribución
 - Comunicación
 - Segmentación del mercado
7. **Análisis Financiero**
 - Inversión inicial
 - Balances (3 años)
 - Cuentas de pérdidas y ganancias (3 años)
 - Gestión de tesorería (1 año)
 - Planificación de la Gestión fiscal (1 año)
 - Análisis por ratios (3 años)
 - Métodos de financiación
8. **Gestión del Personal (RRHH)**
 - Política de selección
 - Formación y Desarrollo
 - Régimen Laboral
9. **Producción y Operaciones**
 - Procesos de producción
 - Control de operaciones
 - Política de aprovisionamientos
 - Gestión de almacenes
 - Logística
9. **Conclusiones**
10. **Bibliografía**
11. **Anexos**

BIBLIOGRAFÍA

Nada que incluir por el momento...