

PLAN ESTRATÉGICO - ADAIX



# PLAN ESTRATÉGICO

ADAIX FRANQUICIA INMOBILIARIA

| Adaix Expansión 2018  
| Todos los derechos reservados  
| Con el soporte de Adaix Group

**adaix** |   
*¡Siempre a tu lado!*



# **PLAN**ESTRATÉGICO

ADAIX FRANQUICIA INMOBILIARIA

# ÍNDICE



INTRODUCCIÓN  
pág. 4

IMAGEN DE MARCA  
pág. 6

EXPANSIÓN NACIONAL  
pág. 7

PERFIL CANDIDATOS  
pág. 8

EXPANSIÓN INTERNACIONAL  
pág. 10

COMUNICACIÓN  
pág. 12

VIVIMOS EN LA ERA DE INTERNET  
pág. 20

FORMACIÓN  
pág. 30

COLABORACIÓN INMOBILIARIA  
pág. 32

ECOADAIX  
pág. 34

DPTO. INVERSIÓN  
pág. 36

BUSSINES PLAN  
pág. 43

DESARROLLO B.P.  
pág. 47

# INTRODUCCIÓN

La marca Adaix nació en 2005, con el objetivo de crear una potente red inmobiliaria y dotar de tecnología al sector. Desde entonces, Adaix ha conseguido consolidarse en todo el territorio español.

El Objetivo de Adaix es **ser líder** en España, y en los próximos años codearse de tú a tú, con los líderes inmobiliarios de los mercados internacionales más importantes.

Adaix Expansión es una filial del Holding Adaix Group, que tiene los derechos de explotación y desarrollo de la marca Adaix. Como su nombre indica, su función es la de continuar con la expansión y organización de la red de agencias, y la de marca a nivel nacional e internacional.



## OBJETIVOS

“ Disponemos de todas las herramientas, saber hacer e información necesaria para conseguir los objetivos fijados en nuestro plan de negocio.

El principal esfuerzo financiero que se debe realizar se encuentra en la comunicación, pero junto a nuestra experiencia en el mercado tendrá una estrategia.



## ADAIX

# IMAGEN DE MARCA

Para sus planes de expansión, Adaix cuenta con una renovación total de imagen. Se puede apreciar a primera vista en el nuevo diseño de sus agencias, tanto interior como exteriormente.

Y por descontado, todos los formatos de marketing, ya sean orientados a su uso en calle, o para Internet u otros medios. Se han adaptado a un diseño fresco y actual, todo ello gracias al equipo de diseño de Adaix Group.

Asimismo el equipo de comunicación, trabaja para preservar la imagen que el cliente tiene de nuestra red de agencias y sobre la marca Adaix.

# ADAIX

## EXPANSIÓN NACIONAL

El modelo de franquicia es el **más interesante para la expansión** de una red inmobiliaria, ya que no es necesario conocer bien el entorno donde vamos a desarrollar nuestro trabajo, y muy interesante para las personas que desean crear su propio empleo.

Además ofrece una importante alternativa para personas que desean cambiar de vida, crear su propia empresa o simplemente personas mayores de 45 años, que no encuentran trabajo y están obligadas a crear su propio empleo.

**Nuestro crecimiento** se basa en la calidad de los servicios que ofrecemos, nuestro saber hacer, la comunicación tanto online como offline, así como la optimización constante de nuestras herramientas tecnológicas. Para potenciar la expansión internacional, disponemos de un presupuesto en comunicación a la altura de nuestros objetivos, lo que impulsará aún más la marca Adaix, consiguiendo nuevos franquiciados y clientes para la red de agencias Adaix.

## ADAIX

# PERFIL DE CANDIDATOS

La tasa de desempleo en España sigue siendo importante, pero podemos aprovechar este aspecto si contamos con la recuperación del sector inmobiliario.

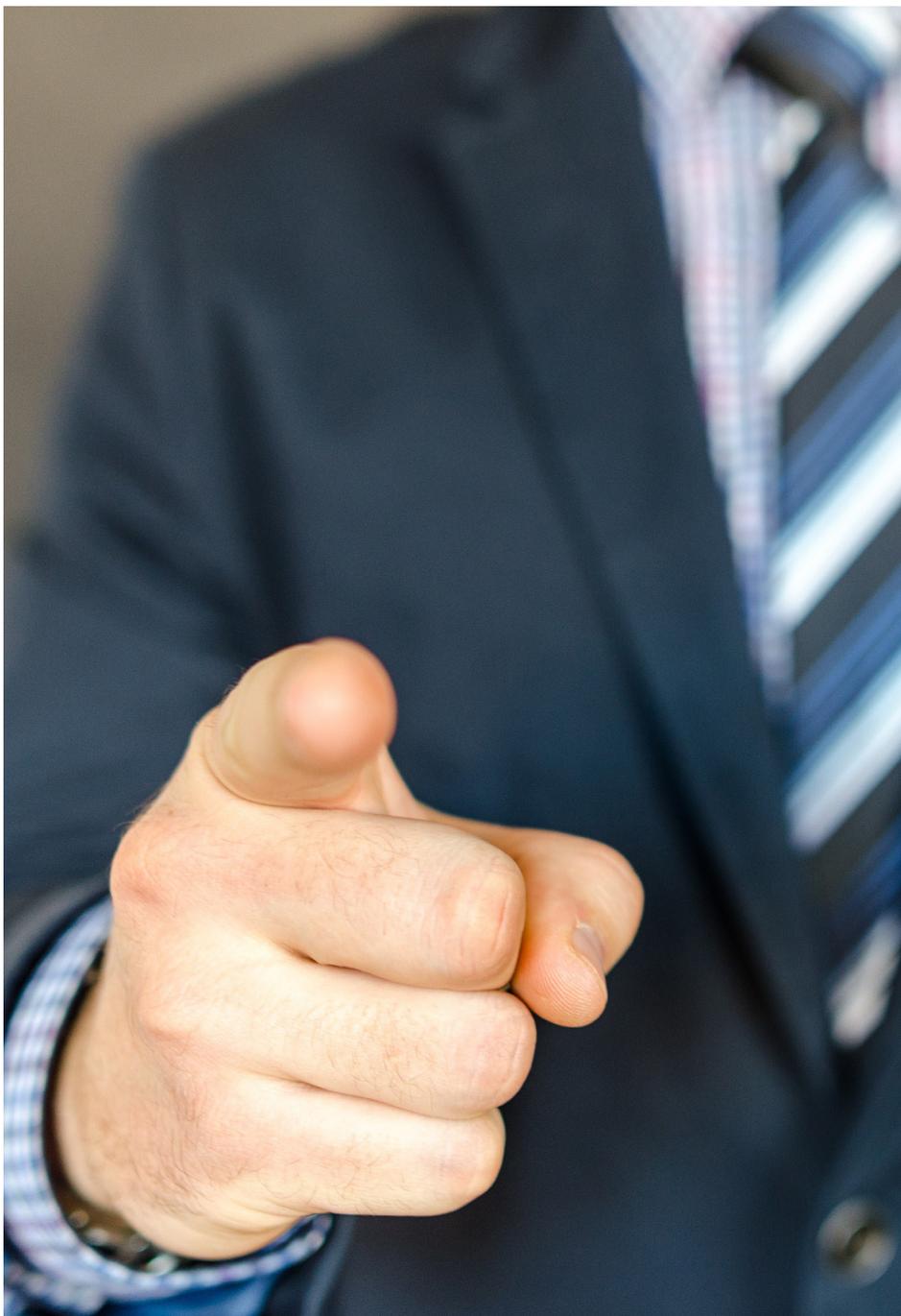
Esto nos sitúa en un marco laboral donde el futuro reside en el “Auto Empleo”, y **nuestro concepto es idóneo** para formar a emprendedores deseosos de una excelente oportunidad, como es actualmente la actividad inmobiliaria.

Otra ventaja es que contamos con una gran bolsa de trabajadores parados, pero con mucho interés en la creación de su propio negocio. La entrada de las nuevas medidas legales y ayudas para Autónomos facilitará este movimiento de parados a nuevos empresarios o autónomos.

Un punto importante es que la inversión para abrir una agencia Adaix es reducida, y no necesita stock de productos como en muchos otros negocios. La actividad inmobiliaria se basa en la prestación de servicios que permiten obtener una importante rentabilidad, sin tener que realizar una alta inversión.

La situación actual de España así como de muchos países de alto interés, favorece un **nuevo crecimiento** dentro del sector inmobiliario y está animando a muchos inversores y a empresarios de otros sectores a diversificar sus negocios buscando más rentabilidad.

Por lo tanto podemos decir que convivimos con un **entorno ideal** para el rápido crecimiento contando con diversas fuentes como son parados, mayores de 45, e inversores y empresarios.



# ADAIX

## EXPANSIÓN INTERNACIONAL

La expansión internacional de Adaix se realiza mediante la concesión de un **“Máster franquicia”**.

Para llevar a cabo el nuevo proyecto con todas las garantías posibles, se ha elaborado un **riguroso sistema de selección de candidatos** que puedan garantizar el buen desarrollo, expansión, y mantenimiento de la marca Adaix en la zona o país.

La planificación de la expansión prioriza los países en total sinergia con España, para así aumentar las ventas cruzadas, y en resumen, el cómputo global de operaciones.

Adaix también realiza una búsqueda constante de candidatos que puedan desarrollar el Máster de Adaix con garantías, a través de distintos medios de comunicación, y apoyándonos en nuestro saber hacer con Google Adwords, redes sociales (Facebook, linkedin, etc.), portales de franquicias, etc..

### **Triple ventaja con la expansión internacional:**

- Aumento de la rentabilidad de las agencias Adaix gracias a la colaboración internacional.
- Nueva fuente importante de ingresos para Adaix Expansión.
- Aumento de la notoriedad de una marca establecida en distintos países.

Estamos preparando desde hace años el salto al mercado internacional, y por ello hemos ido desarrollando todas nuestras herramientas y procesos en ese sentido. Solo contando con un sistema potente puedes ahorrar tiempo y obtener antes los beneficios.



# ADAIX COMUNICACIÓN

Enfocamos nuestro plan de comunicación **en distintos medios** como las redes sociales, motores de búsqueda (Google, Bing, Yandex, Yahoo, etc.), así como en campañas de televisión y distintas acciones comerciales.

La visualización de la marca Adaix en distintos medios, **aumentará de forma considerable** nuestra notoriedad y nuestra expansión tanto nacional, como internacionalmente.

Este plan se dividirá en los siguientes puntos:

- 1 • Plan Nacional
- 2 • Estrategias para la Captación de franquiciados
- 3 • Estrategias para el cierre de operaciones



## PLAN NACIONAL

- Captación de nuevos franquiciados mediante Google, Bing, redes sociales, emailing, prensa, radio, televisión, ferias de franquicia, eventos, publicaciones especializadas...
- Potenciar nuestra presencia en Internet a través del SEM y re-marketing, lo que nos permitirá potenciar todas las agencias, con el objetivo de vender más.

# ESTRATEGIAS PARA LA CAPTACIÓN DE FRANQUICIADOS

## 1. ANÁLISIS DE LOS DISTINTOS PORTALES Y DIRECTORIOS DE FRANQUICIAS:

En la actualidad la comunicación de los portales de franquicias es la que principalmente utiliza Adaix para atraer posibles candidatos.

### Estrategia:

- Evaluar los distintos portales a partir de los contactos facilitados, tiempos de gestión, y cierre de operaciones.
- Probar nuevos portales para ver cuáles son los resultados de estos con respecto a los utilizados.
- Por último perfeccionar con los resultados obtenidos los tiempos de gestión y cierre de contactos, y que la inversión en portales sean más efectivas.

## 2. COMUNICACIÓN A TRAVÉS DE FACEBOOK Y RRSS.

La red social Facebook es una de las más utilizadas y en las que la gente pasa más tiempo, además podemos segmentar los intereses de los usuarios, el uso de esta red social para captar nuevos franquiciados, se hace cada vez más necesaria.

### Estrategia:

- Creación de anuncios específicos para redes sociales.
- Aumentar el número de contactos interesados en la franquicia.



### 3. PUBLICACIÓN DIRECTA EN PORTALES DE ANUNCIOS.

El estudio de la evolución de los hogares en España, así como la de la actividad del sector inmobiliario, nos muestra distintas zonas que son susceptibles de acoger nuevas agencias inmobiliarias.

#### Estrategia:

- Crear anuncios en localidades y provincias específicas, a través de portales similares a Mil-anuncios, también por medios más específicos como Infojobs o LinkedIn.



# ESTRATEGIAS PARA EL CIERRE DE OPERACIONES

## 1. ESTUDIO CONSTANTE DE LA COMPETENCIA:

Conocer la competencia para saber cuáles son sus puntos débiles, y poder explotarlos para que los nuevos candidatos opten por Adaix. Realizar un estudio anual.

## 2. HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN:

En la actualidad se cuenta con una serie de herramientas que nos permiten la incorporación de nuevos franquiciados, son las siguientes:

- Dossier de Franquicia.
- Dossier con información ampliada (Plan de negocio, honorarios,...)

### Estrategia:

Elaborar vídeos explicativos y presentaciones online:

- Presentación intranet (Zona de trabajo e información)
- Presentación Flookes (Software de gestión inmobiliaria)
- Sistemas de Captación
- Situaciones inmobiliarias
- Etc.

### Objetivos:

Convencer al candidato a unirse a la franquicia con una muestra del día a día, que le acerque más a la marca.

# ADAIX EXCLUSIVE



“ **CONTROLA EL MERCADO INMOBILIARIO** ”



**Adaix Exclusive** es un nuevo modelo de negocio que ponemos en marcha en España, y en todos los países donde nos estamos expandiendo. Interesante y rentable modelo de negocio, tanto para los futuros franquiciados, como para nuestro actual grupo.

Adaix Exclusive es un **Centro de negocios inmobiliarios** que permite albergar, y gestionar un gran equipo

de comerciales autónomos. De esta forma también se comparten gastos, y beneficios, entre el franquiciado, los comerciales y nuestro grupo.

Ambas partes se benefician. Los comerciales autónomos consiguen una completa plataforma de trabajo, y el franquiciado consigue dominar el mercado, junto a trabajadores comprometidos.

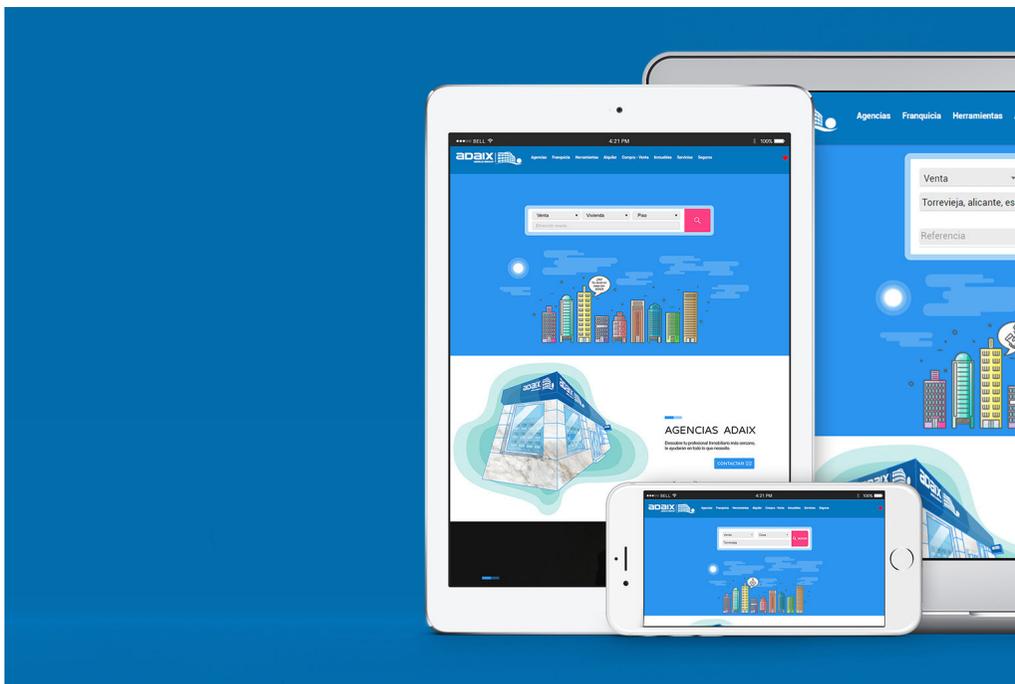
# Vivimos en la era de Internet

**Donde se comparte prácticamente de todo y con mucha facilidad, donde la gente puede acceder desde cualquier lugar, y en cualquier momento.**

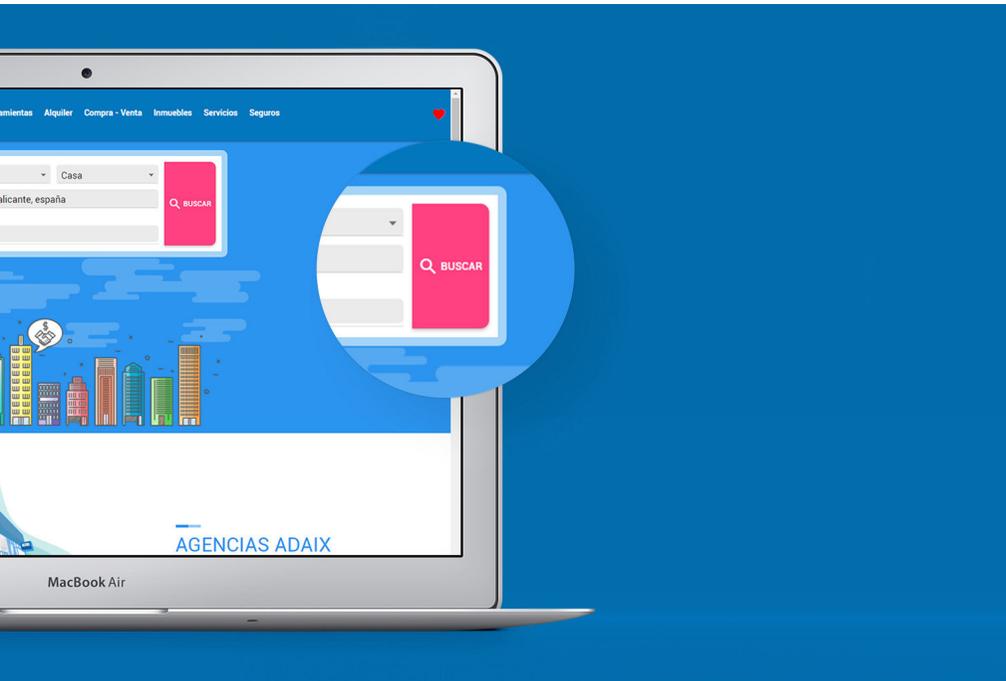
**El 61% de los usuarios acceden a Internet a través de sus ‘teléfonos inteligentes’ (Smartphone), frente al 37% de los que lo hacen a través del notebook y al 22% que navegan a través de las tabletas, según los datos de ‘StatCounter – Global Stats’ en 2017. El año pasado se produjo un hecho histórico en este aspecto, donde el teléfono móvil superó al pc.**

**Adaix dispone de potentes herramientas desarrolladas con la última tecnología y adaptadas a todo tipo de dispositivos.**

## portal central adaix

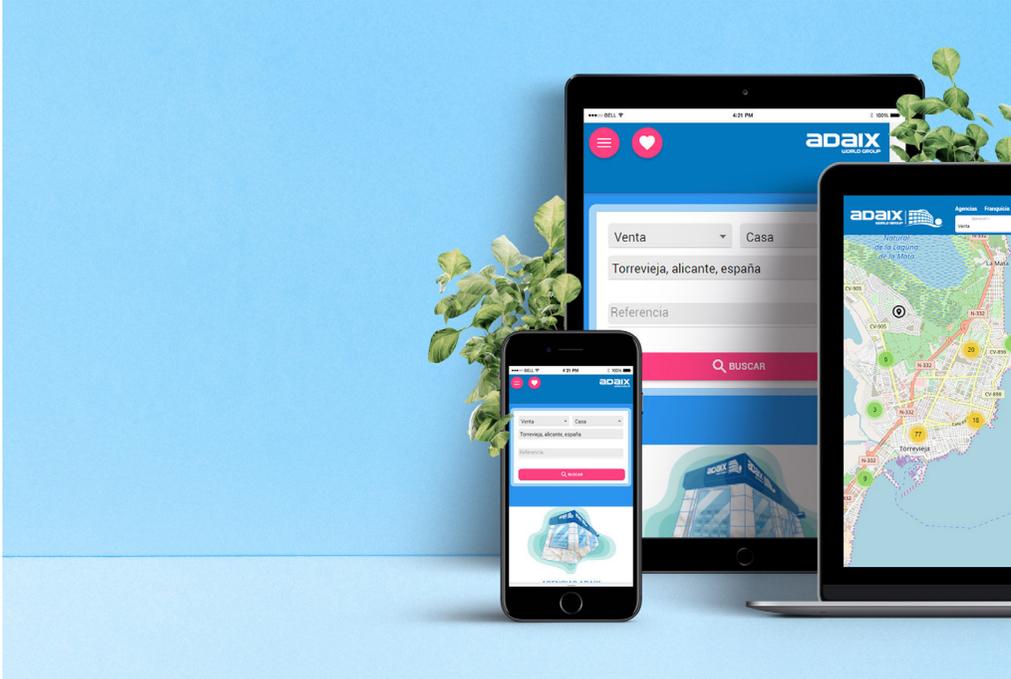


“ PORTAL INMOBILIARIO PREPARADO  
PARA ABRIR EN CUALQUIER PAÍS ”

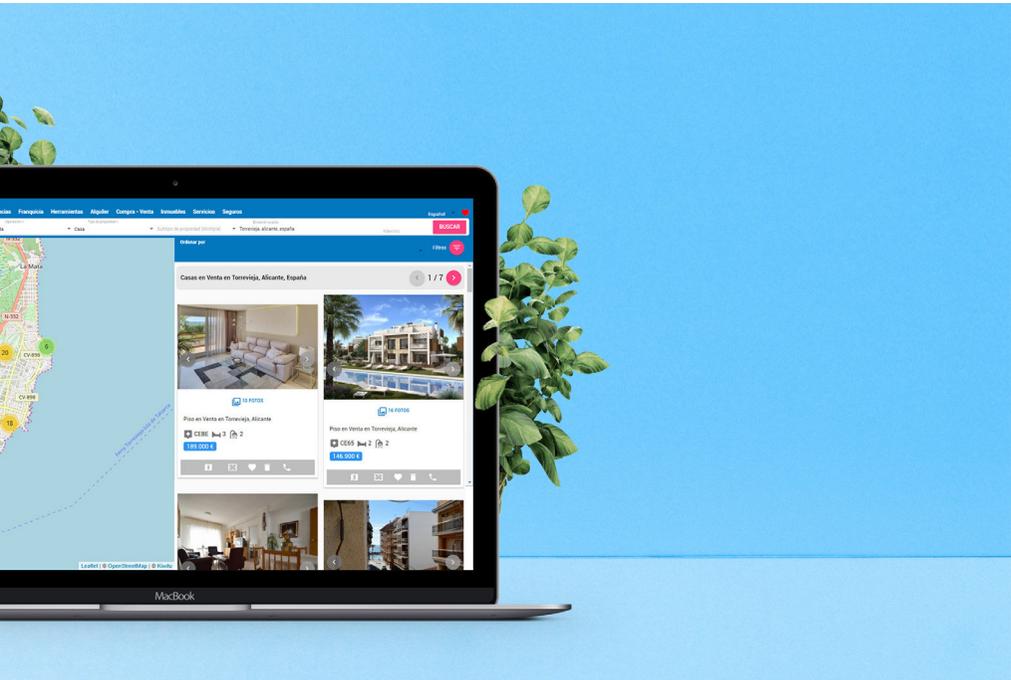


Un importante **portal inmobiliario** que reúne toda la oferta de propiedades y los servicios de Adaix. El portal está realizado con la última tecnología en programación, y se puede usar en varios idiomas. Mediante la implantación de geo-localización hemos más completa la experiencia al usuario a la hora de localizar un inmueble o una agencia.

## portal web agencia

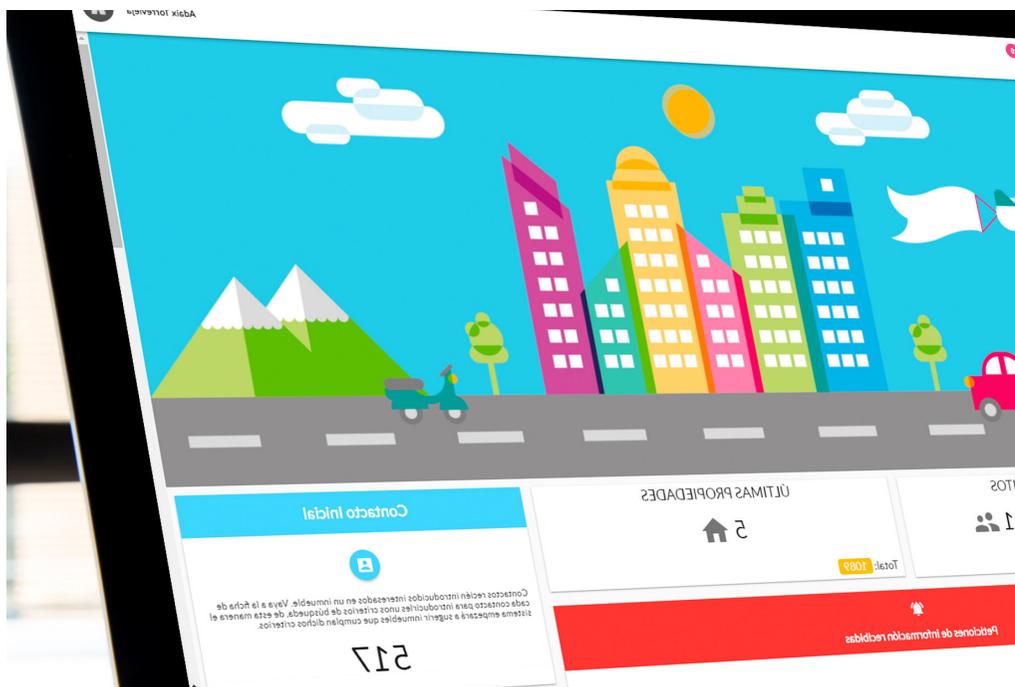


“ UNA WEB PROFESIONAL POR  
CADA AGENCIA ADAIX ”

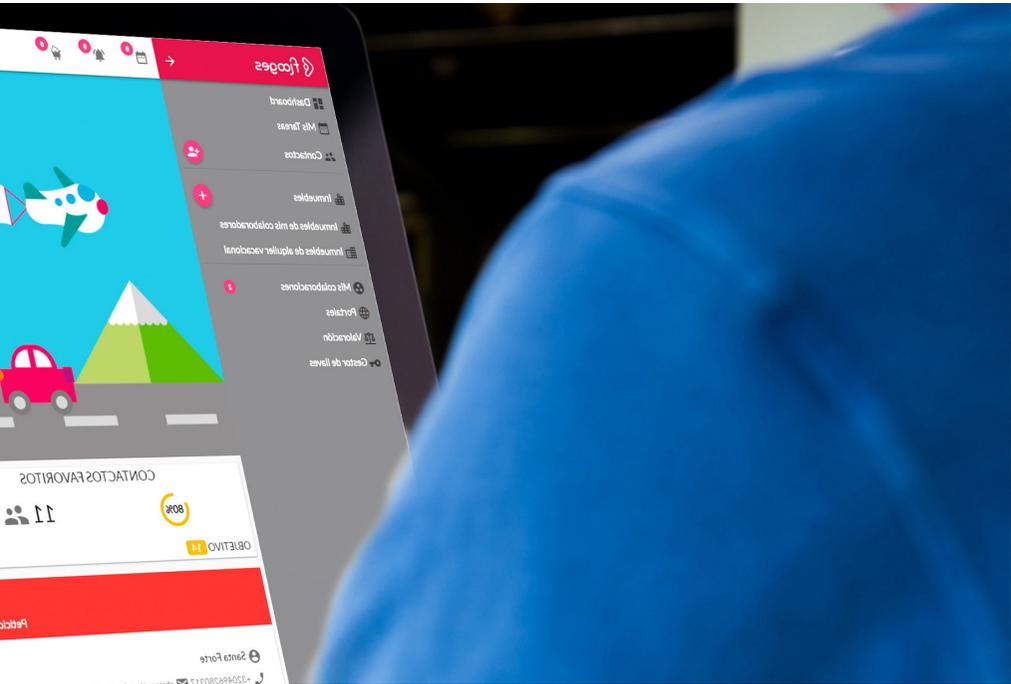


**Cada agencia Adaix** dispone de un portal web propio que favorece su presencia en Internet y se posiciona a nivel local (ej: Torrevieja.adaix.com). Este portal tiene como objetivo captar clientes, y opciones de negocio es decir, tanto vendedores como compradores.

# flooges

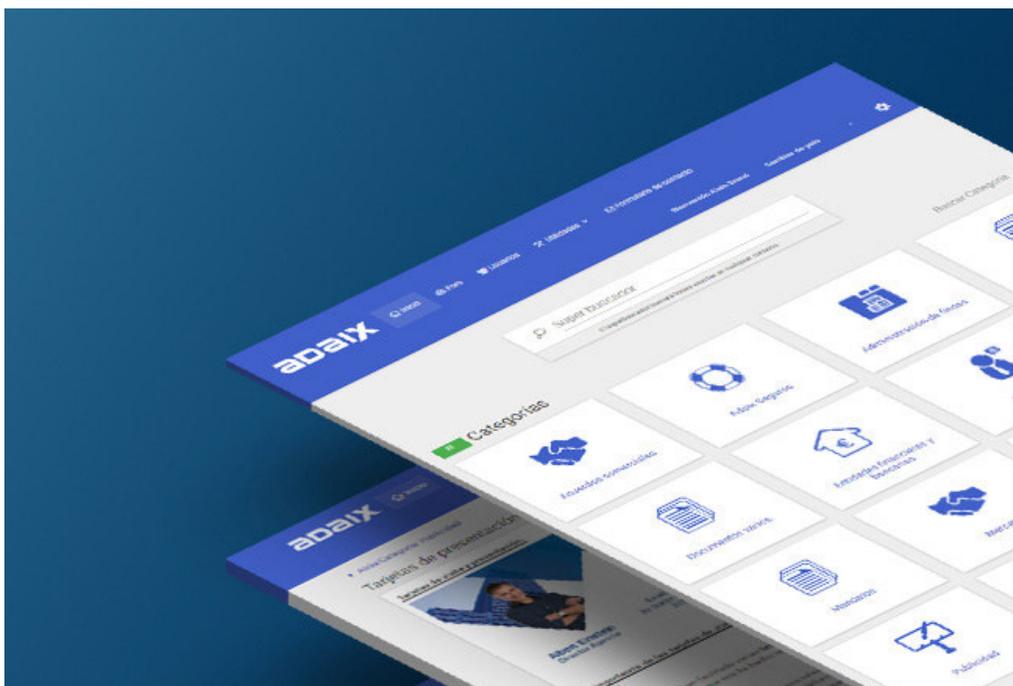


“ FLOOGES LA HERRAMIENTA IMPRESCINDIBLE ”



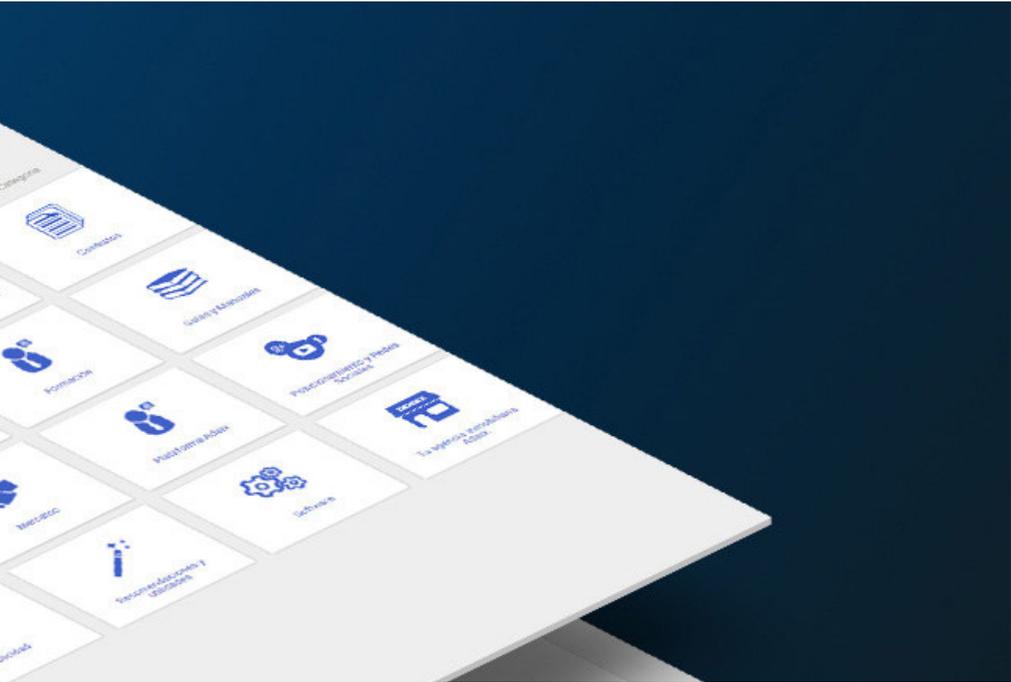
Software online de **gestión inmobiliaria**, imprescindible para cualquier agente inmobiliario. Floopges permite al agente Adaix administrar el contenido de su web y replicar sus anuncios en más de 50 portales especializados de Internet.

Utilizando Floopges los agentes Adaix aumentan su calidad de gestión, gracias a un interesante sistema para establecer colaboraciones con cualquier inmobiliaria, de esta forma se amplía la oferta que pueden ofrecer a sus clientes, para en definitiva vender más.



Un sistema interno al que solo pueden acceder los franquiciados Adaix y sirve para dotar de información, documentos, archivos, consulta y promoción de acuerdos, así como todo lo necesario para el día a día del franquiciado y su agencia Adaix.

**La intranet Adaix** está preparada para que el máster franquicia de cada país pueda gestionar, regular y cambiar su contenido según las ne-



cesidades del momento. En la Intranet Adaix predomina un **super-buscador** para facilitar las búsquedas del contenido.

El Máster franquiciado dispone de un acceso diferenciado a la intranet, con el cual puede ir creando nuevo contenido en segundo plano, puede crear nuevos accesos para agencias, regular el foro, subir archivos adjuntos para complementar una entrada de información...

Este sistema afianza la red y crea un **espacio de auto-gestión** para el franquiciado donde puede ver novedades, formarse, recoger un contrato, revisar un acuerdo, descargar publicidad... Si se gestiona bien puede **ahorrar mucho tiempo** de consulta directa por parte del franquiciado al franquiciador.

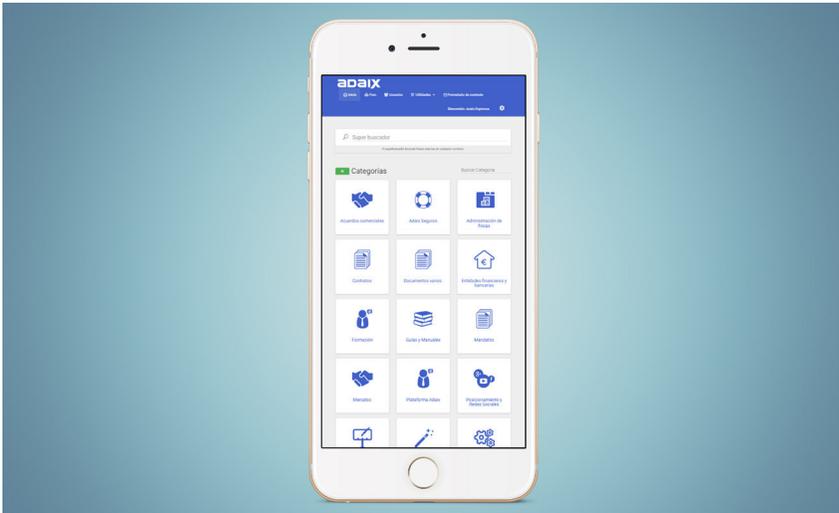
## FORMACIÓN

La formación de las agencias y agentes Adaix es un **punto fundamental** en la gestión de una red de franquicias, tanto al inicio, para las nuevas agencias, como para las agencias ya existentes.

Planificamos un calendario anual combinando **cursos presenciales y online**. La temática es muy diversa algunos ejemplos son: puesta en marcha, nuevas técnicas de ventas/captación, nuevas herramientas, temática legal,...

Nuestros franquiciados siguen un proceso de formación que comienza con una estancia en la sede central, conociendo de primera mano la operativa de una oficina, y se les imparte la formación inicial, presentando de manera global el mundo inmobiliario, así como las herramientas que van a componer su nuevo entorno de trabajo.

Durante su día a día pueden reforzar sus conocimientos accediendo a la **Intranet Adaix**, donde pueden encontrar toda una sección dedicada a la formación de todos los aspectos que componen su ámbito laboral.



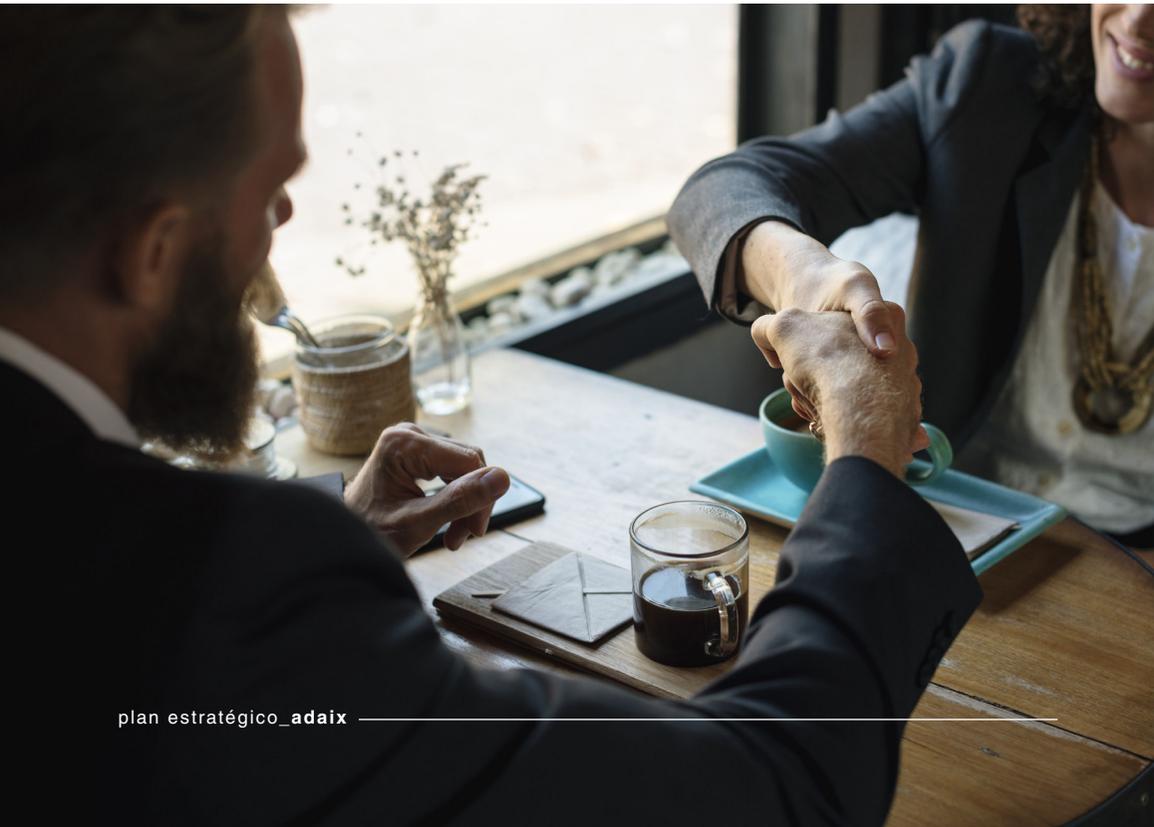
**Una red bien formada  
obtiene mayor éxito.**

## COLABORACIÓN INMOBILIARIA NACIONAL E INTERNACIONAL

Tener el producto adecuado para su cliente es lo más importante en el mundo inmobiliario, para ello **se debe colaborar con otros profesionales.**

Con el software de gestión online **Flooges**, todas las agencias están permanentemente conectadas para realizar una colaboración a los más altos niveles, eliminando cualquier frontera gracias al uso de la tecnología a nuestro favor.

**La expansión internacional** es un elemento muy interesante, que permite aumentar las ventas entre países, y por supuesto, la rentabilidad de cada agencia Adaix.



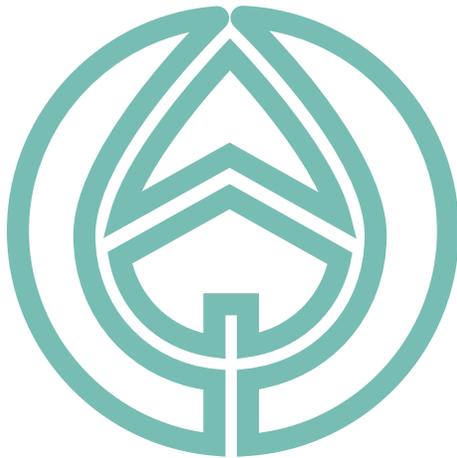
# La vivienda eficiente

## ECOADAIX

EcoAdaix es la filial con mayor proyección dentro del Holding que comprende Adaix Group. Es un sistema de **construcción eficiente** para edificación.

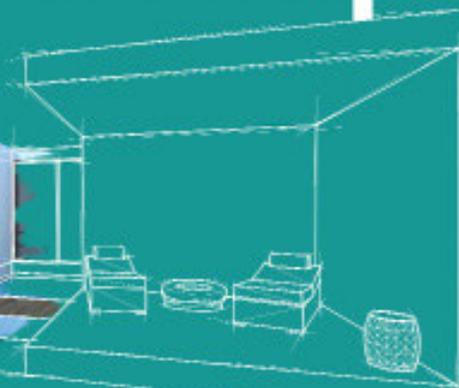
La red de agencias Adaix **disfruta el privilegio de comercializar** el sistema EcoAdaix, esto marca una gran diferencia frente a la competencia, ante la creciente demanda de propiedades eficientes, y aprovechando la recuperación del mercado de nueva vivienda.

La entrada en la promoción y construcción de viviendas por parte de los franquiciados hace que pasen de ser comisionistas, a inversores, consiguiendo triplicar los beneficios.



# arquitectura construcción eficiente

[www.ecoadaix.com](http://www.ecoadaix.com)



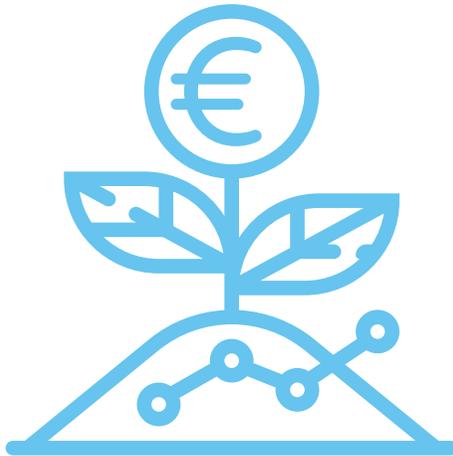
## ecoadaix

VIVIENDA EFICIENTE

## DEPARTAMENTO DE INVERSIÓN

La decisión de la creación de un departamento específico en **inversiones inmobiliarias** se debe a nuestra larga experiencia, conocimiento del mercado, y de la **ventaja de disponer** de una red extensa nacional e internacional. Esto nos permite, en un contexto internacional, encontrar oportunidades de inversión, e inversores que deseen beneficiarse.

Un departamento de inversión es un punto a tener en cuenta para complementar los beneficios y asegurar un crecimiento en líneas favorables.



# DEPARTAMENTO DE RR.HH.

## Empleados:

La inversión en personal es realmente **reducida**, a la par que flexible según la actividad. La remuneración de los asesores comerciales se plantea con un sueldo fijo más un incentivo por consecución de objetivos.

## Contrataciones:

### 1º Trimestre

- 1 Responsable franquicia
- 1 Responsable expansión Nacional
- 1 Asesor comercial

### 2º Trimestre

- 1 Asesor comercial Internacional (Idiomas: Castellano + Francés + Inglés)

### 3º Trimestre

- 1 Asesor comercial Internacional (Idiomas: Castellano + Portugués)

## Año Siguiente

- Responsable Expansión Internacional
- Responsable Inmobiliario (formador, acuerdos, etc...)

El equipo de la central de franquicia lo han de componer miembros polivalentes, creativos y con alta capacidad de resolución, por lo que hay que poner especial atención en la selección del personal.

## PUBLICIDAD NACIONAL

Se necesita de una inversión constante en los distintos medios de comunicación para cumplir con el **objetivo de aumentar la visibilidad**. Esto es imprescindible ya que influye aumentando nuestro posicionamiento, y a su vez, nuestra red de agencias.

Con las nuevas campañas de comunicación multiplicaremos la visibilidad de la red de agencias Adaix, atrayendo así a más clientes a las agencias Adaix.

La inversión en Televisión acreditará a nuestra marca como líder, **el beneficio** será directo para toda la red Adaix, asimismo atraerá la atención de futuros franquiciados.

Participamos en eventos nacionales como salones de la franquicia, convenciones, charlas, presentaciones del ámbito empresarial, ICEX, entrevistas,.... en ocasiones estos eventos carecen de inversión o es muy reducida, pero tienen alta repercusión.

## PUBLICIDAD INTERNACIONAL

La publicidad internacional está destinada a la expansión de la red y a encontrar candidatas para el máster en países de interés, se efectúa en "Ads" (Google Adwords, bing...), portales de franquicia, redes sociales, etc.

La ventaja de la inversión online es que nos permite perfectamente segmentar los países donde queremos implantarnos.

## CONVENCIÓN ANUAL

Para planificar campañas anuales, nuevas estrategias, y organizar la red nacional, se prepara una convención anual, generalmente en ubicaciones centrales de la geografía española, (Madrid o alrededores). El equipo de la central y de las agencias se desplaza a disfrutar de estas jornadas, en las que también se disfrutan de actividades de ocio que afianzan las relaciones.

## MÁSTER DERECHOS

Derecho de explotación de la marca, sistemas de gestión, red actual.

Los royalties del Máster se definen en un 3 % para el primer año y en un 4 % para los años restantes.

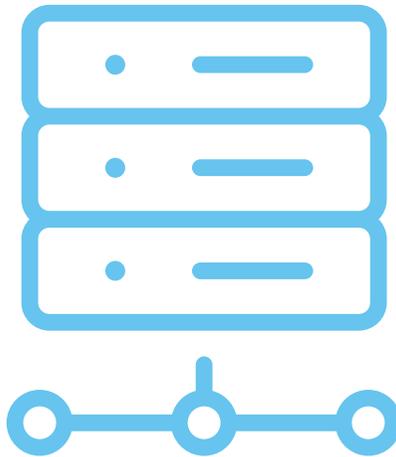


## SERVIDORES

Alojamiento, mantenimiento y actualización de todos los sistemas de Adaix Group. Aspecto de especial atención sabiendo de la importancia de estos datos para nuestra red y usuarios.

## INSTALACIONES

Arrendamiento actual preparado para albergar el flujo de trabajo, y al equipo responsable de la gestión central de Adaix Group, con un espacio acondicionado para realizar formación y atender a nuestros futuros, y actuales franquiciados.

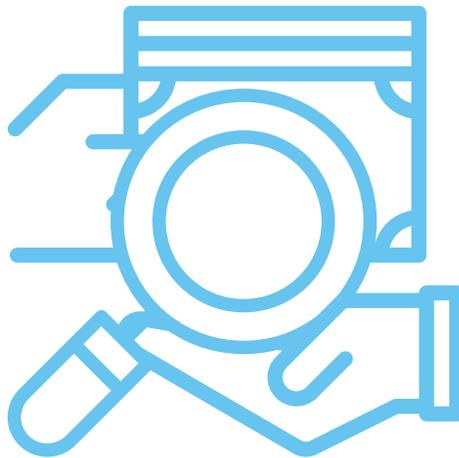


## PRÉSTAMOS Y GASTOS VARIOS

En la gestión de un negocio de tal volumen como es el de la franquicia, siempre surgen gastos varios como emisión de recibos, etc.

## INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Toda empresa que se precie debe de mantener una actitud constante en lo que a investigación y desarrollo se refiere. Siempre es necesaria la innovación y la creación de nuevos proyectos que se adecuen a las tendencias del mercado.



# EXPLICACIÓN BUSINESS PLAN ADAIX. **GANANCIAS**

## Previsiones Aperturas Nacionales:

Nuestro bagaje y experiencia en el mercado español avalan los números del plan de ganancias.

Conociendo las cifras de los años anteriores y la trayectoria de la marca Adaix, nuestros resultados se deben multiplicar por 5, ya que actualmente disponemos de un despliegue de herramientas y recursos sin precedente.

Hemos desarrollado un plan de comunicación a largo plazo, a la altura de nuestros objetivos y aumentando cinco veces la inversión en comparación con los años anteriores.

- Agencias: 60
- Agentes: 80
- Royalties: En función de las aperturas.

## Ingresos recurrentes:

Disfrutamos de un porcentaje, por el global de operaciones y servicios derivados de acuerdos con empresas y bancos.

- Comisionado de venta de pólizas de seguros, ventas y alquileres de activos bancarios, comisiones sobre ventas de fincas, sobre acuerdos de financiación, etc.
- Comisiones sobre inversión inmobiliaria y sobre ventas activos bancarios.
- EcoAdaix (considerando 20 ventas anuales a una media de 200.000€ con rappel para Adaix central de 0.5%)

# Bussines Plan

## EXPANSIÓN INTERNACIONAL

**Nuestros países de interés preferente** son Francia, Bélgica, Suiza y Portugal. Los aspectos que los hacen candidatos idóneos son, la cercanía y la histórica predisposición de estos mercados a la compra de inmuebles en España.

No olvidamos que prácticamente todos los países de América del sur son hispano parlantes, y que la implantación de la marca sería relativamente sencilla al disponer de todas las herramientas en el idioma.

**Cada apertura de nueva agencia** franquiciada realizada por el Máster franquicia, se remunerará a la central de Adaix con un 20% sobre el canon de apertura estipulado para esa zona o país.

**Disponemos de las herramientas** de gestión necesarias para controlar y expandir una red de franquicias. De este modo se le otorgará al Máster franquicia con software de gestión, seguimiento, y facturación, donde se arrojarán cifras de ventas mensuales y anuales pudiéndose aplicar rappels.

Dependiendo del país, la cuota mensual (royalty) se establecerá de forma distinta (ejemplo: cuota fija más un porcentaje sobre ventas). Utilizamos el PIB para tener una idea realista del canon que debemos facturar, y adaptaremos en función de la competencia local. Siempre con la aceptación del máster.

El canon de entrada así como las cuotas de mantenimiento son adaptadas según el país, y adaptándonos al PIB a la competencia local.

Ejemplo de facturación del canon según la importancia del país, basándolo en un valor que hemos definido según nuestro país de origen (España), el PIB y **la rentabilidad que obtendrá** a corto plazo el Máster.

## EJEMPLO FACTURACIÓN

### Francia:

- Máster 90.000 €
- Comisión sobre canon entrada (20%)
- Mantenimiento (servidor, actualización, Etc.)
- Comisión sobre ventas 7%

### Bélgica:

- Máster 40.000 €
- Comisión sobre canon entrada (20%)
- Mantenimiento (servidor, actualización, Etc.)
- Comisión sobre ventas 7%

### Portugal:

- Máster 40.000 €
- Comisión sobre canon entrada (20%)
- Mantenimiento (servidor, actualización, Etc.)
- Comisión sobre ventas 7%

### AÑO 2 y 3:

En el segundo y tercer año hemos contemplado un crecimiento a la altura de nuestra demanda actual, **de la nueva figura de Adaix Exclusive** y de las necesidades del mercado.

El aumento en la calidad de nuestros servicios, la mejora de la imagen y la comunicación, la mayor presencia en portales, campañas de televisión y el mayor suministro de herramientas, nos permite a partir del 2º año en España aumentar nuestro canon de entrada, así como los **royalties y porcentaje sobre ventas**.

La estrategia de nuestro grupo aparte de su expansión nacional e internacional es optimizar la rentabilidad de su red de agencias y máster franquiciados.

La red creada, en pocos años genera multitud de opciones y permite ampliar el standing de los mercados a trabajar.

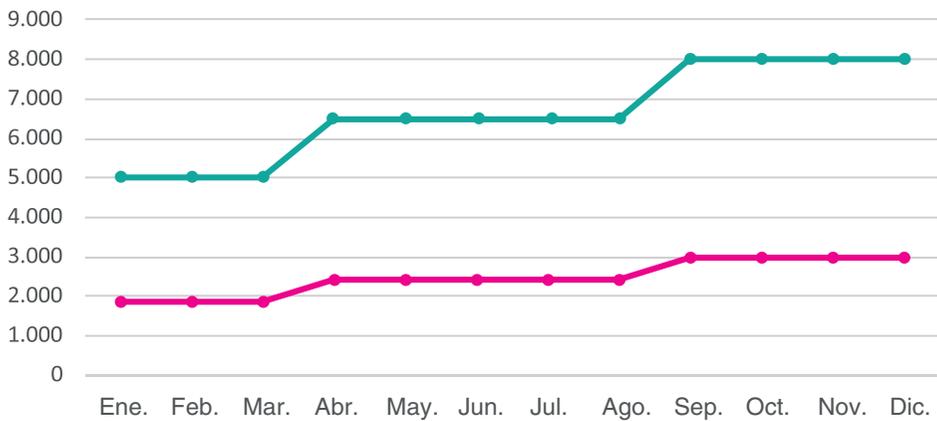
Las agencias de la red Adaix se ven beneficiadas de esta importante y nueva posibilidad, trabajando sobre grandes productos inmobiliarios.

El Departamento de inversión creado, es una nueva fuente importante de ingresos con alta rentabilidad, que planificamos en nuestro plan a partir del segundo año.

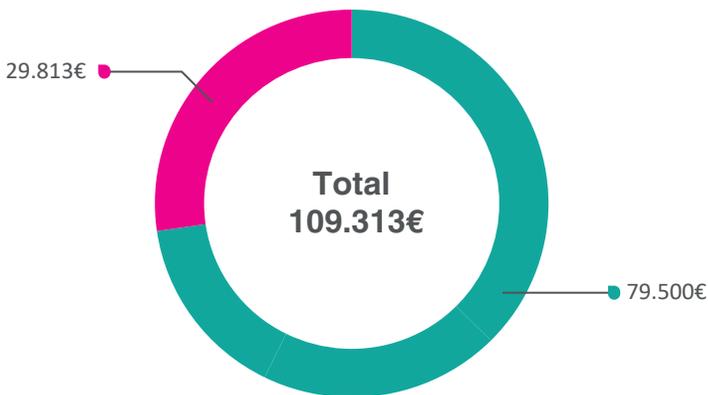
# Desarrollo Bussines Plan

# Plan Presu- puestario

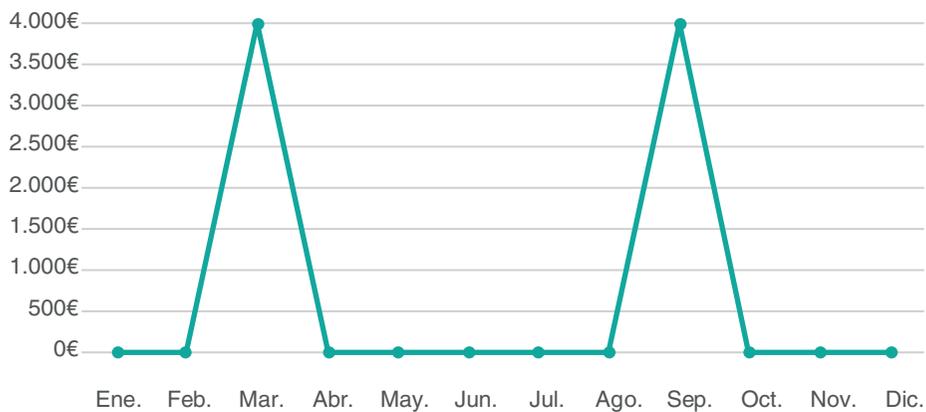
### PLAN PRESUPUESTARIO, Personales



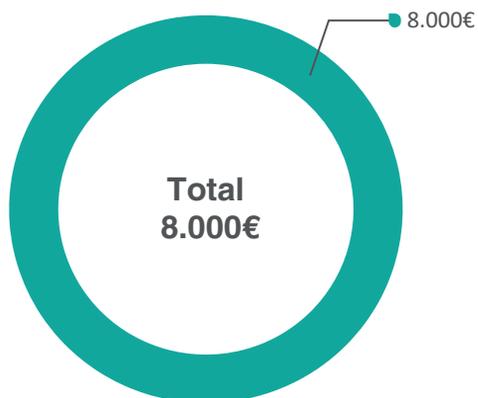
- Empleados
- Seguros sociales



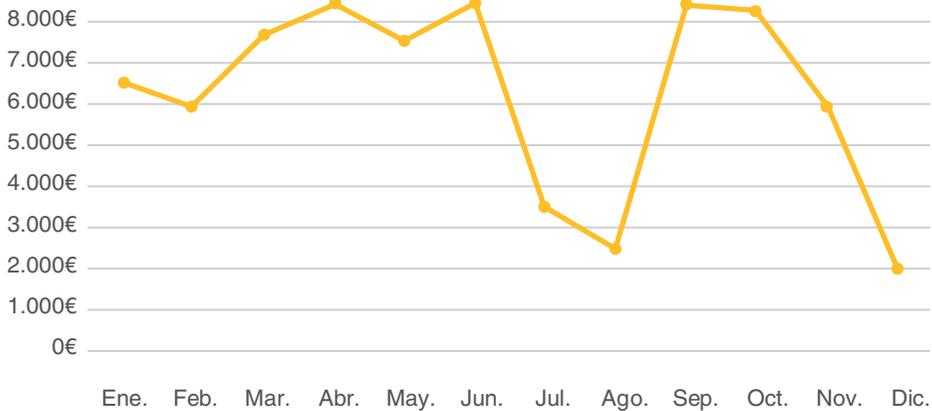
## PLAN PRESUPUESTARIO, Formaciones Red Adaix



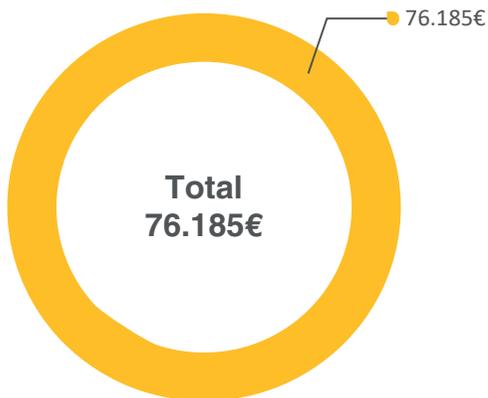
● Varios



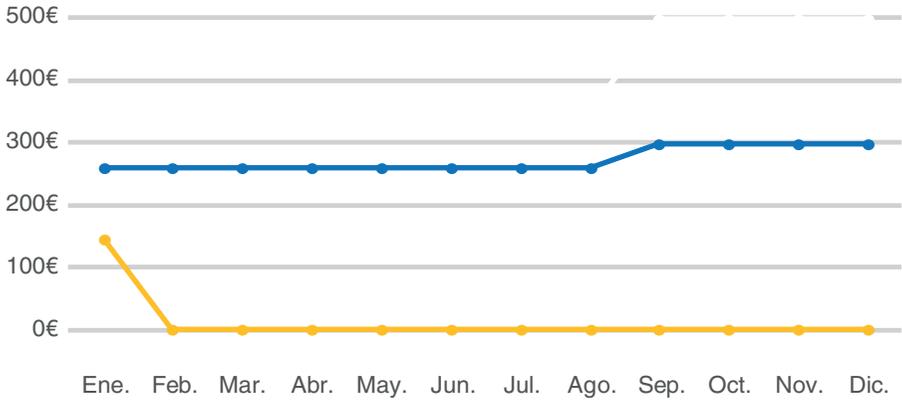
## PLAN PRESUPUESTARIO, Máster Derechos



● Máster Derechos



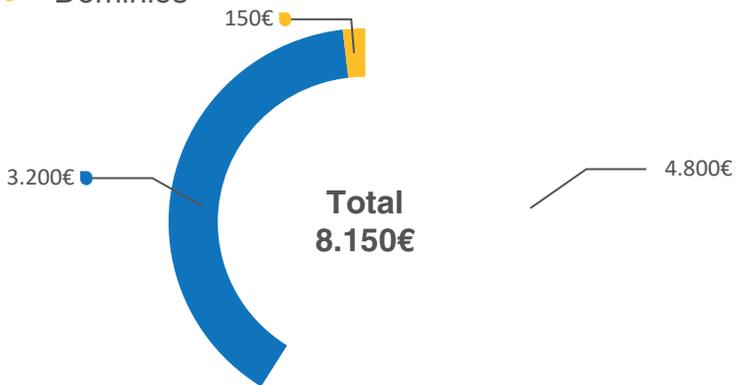
## PLAN PRESUPUESTARIO, Servidores y Mantenimiento



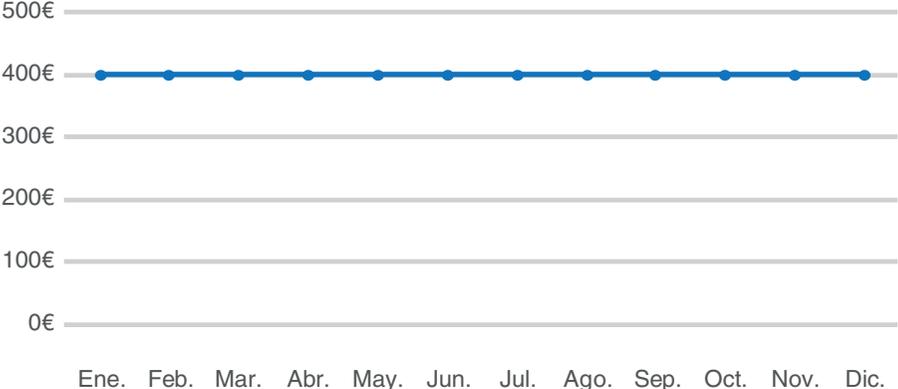
### Servidores

● Mantenimiento servidores

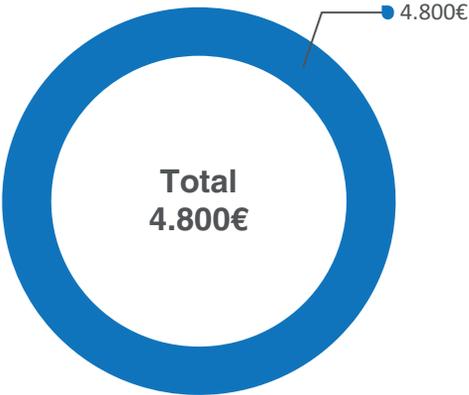
● Dominios



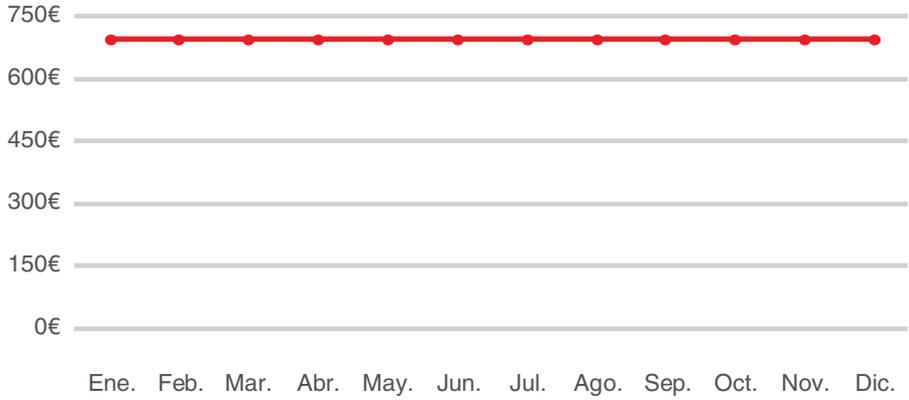
### PLAN PRESUPUESTARIO, Préstamos y Gastos financieros



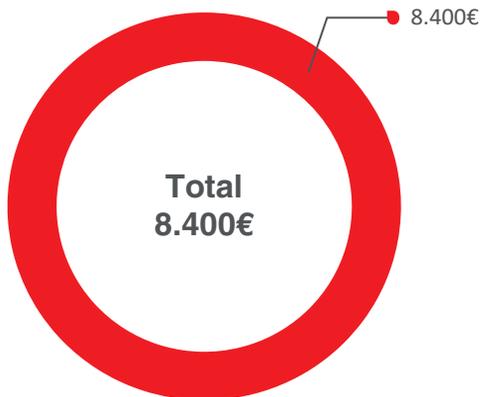
● Varios



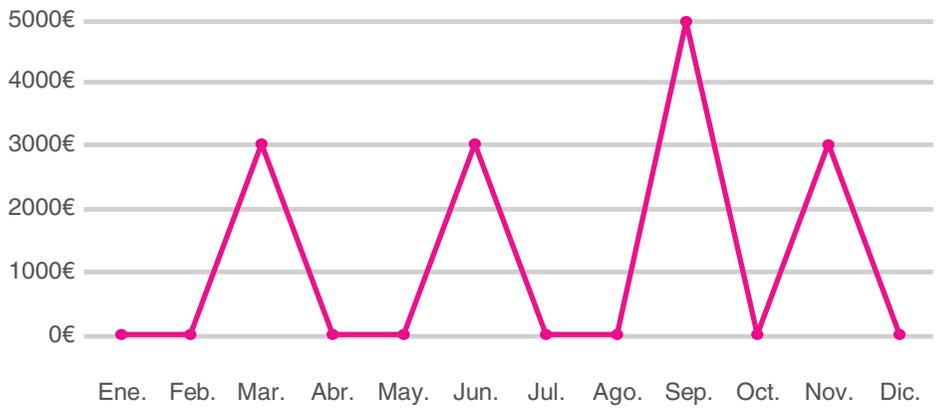
## PLAN PRESUPUESTARIO, Arrendamiento



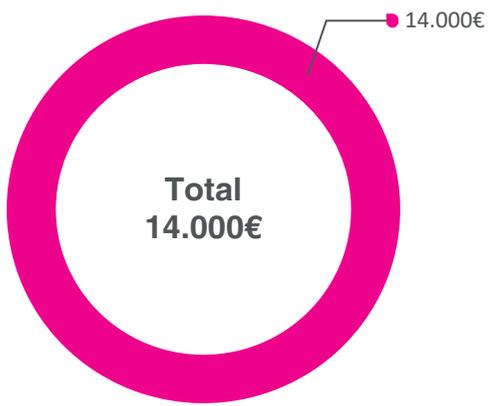
● Arrendamiento



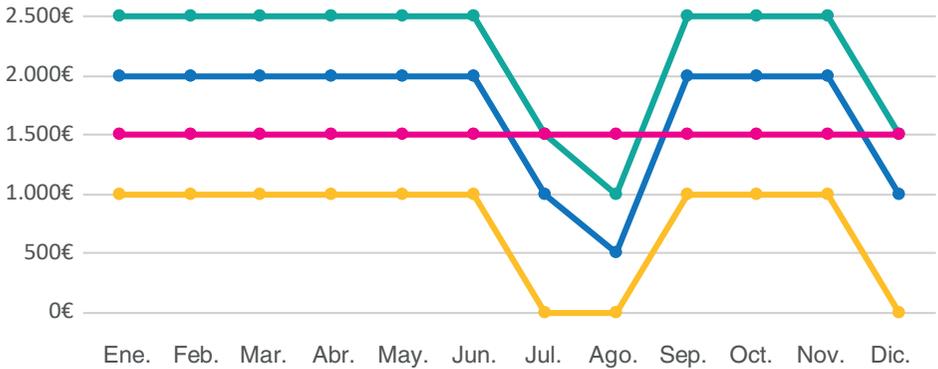
## PLAN PRESUPUESTARIO, Investigación y desarrollo



● Investigación y desarrollo

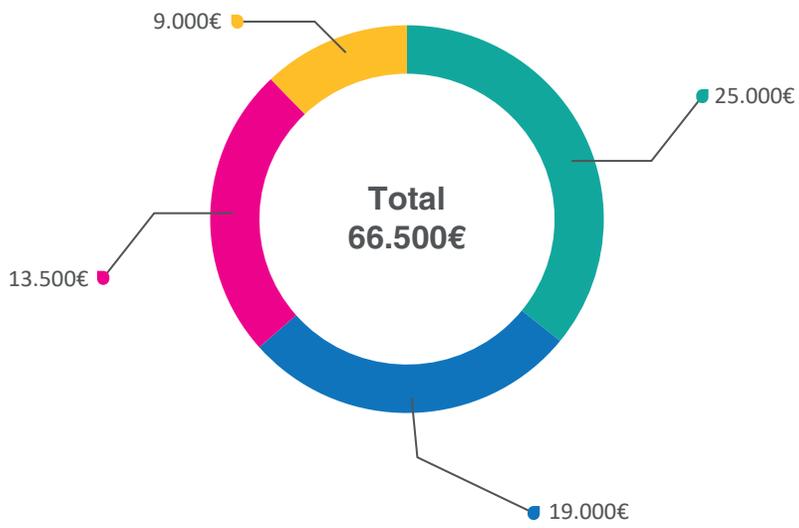


## PLAN PRESUPUESTARIO, Publicidad Online Internacional



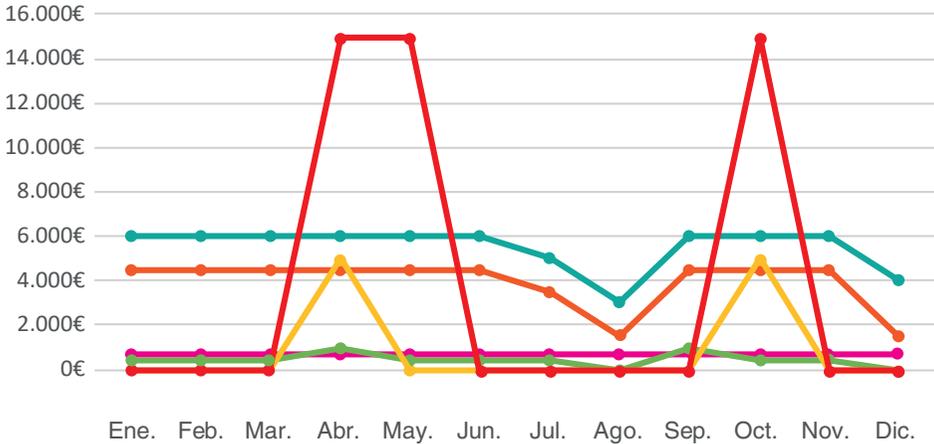
- SEM
- Ads Redes Sociales
- Portales de franquicia
- Blog Referencia

# PUBLICIDAD



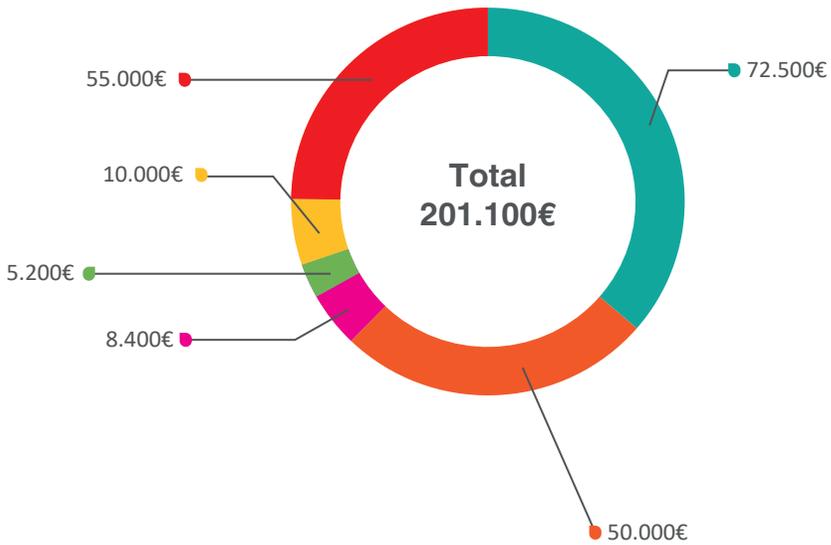
# ONLINE INTERNACIONAL

## PLAN PRESUPUESTARIO, Publicidad Online y Offline



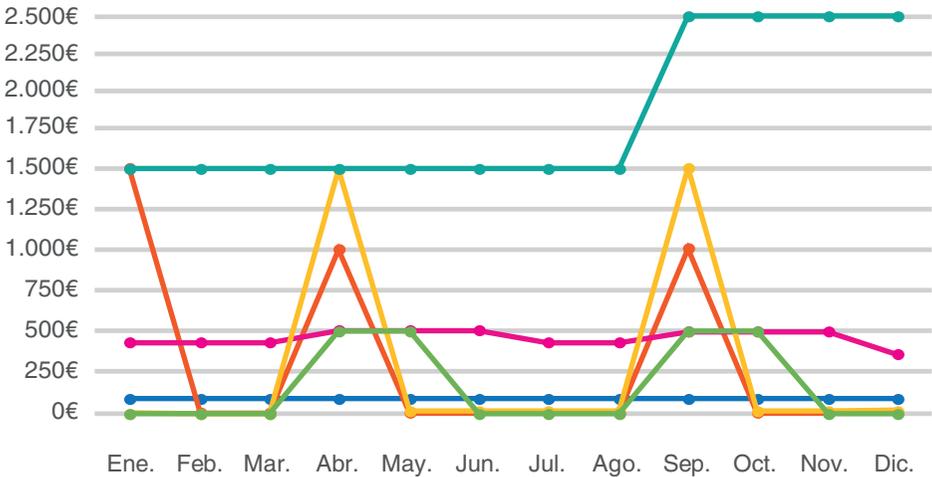
- SEM(Adword + Ads Bing + Remarketing)
- Ads Redes Sociales
- Portales de franquicia
- Blog referencia
- Eventos nacionales e internacionales
- Publicidad TV

# PUBLICIDAD



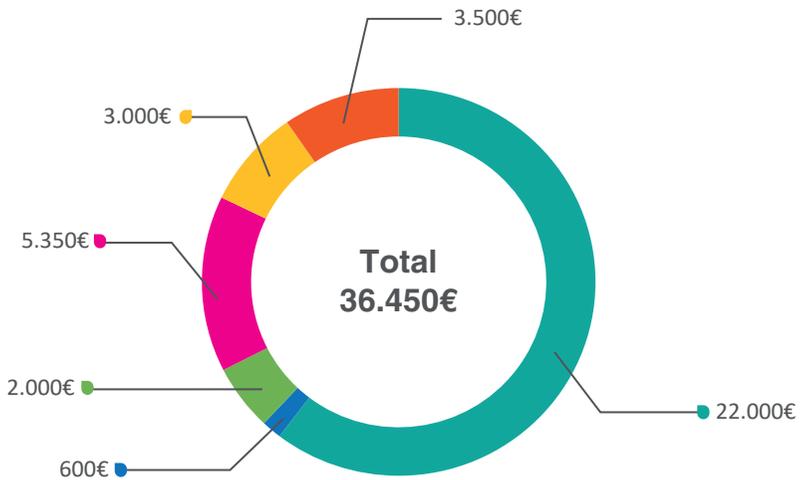
# ONLINE Y OFFLINE

## PLAN PRESUPUESTARIO, Otros gastos de Gestión



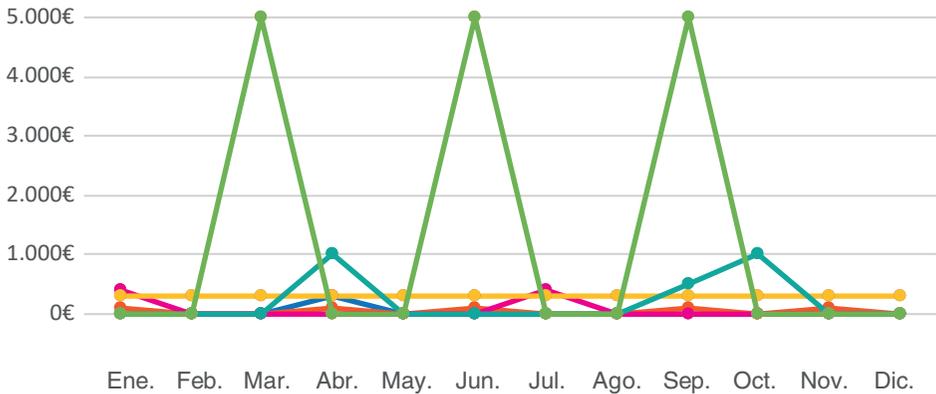
- Gestión fiscal, financiera y laboral
- Comunicaciones (teléfono e internet)
- Carburantes y autovía
- Informática
- Formación empleados
- Alarma

# OTROS



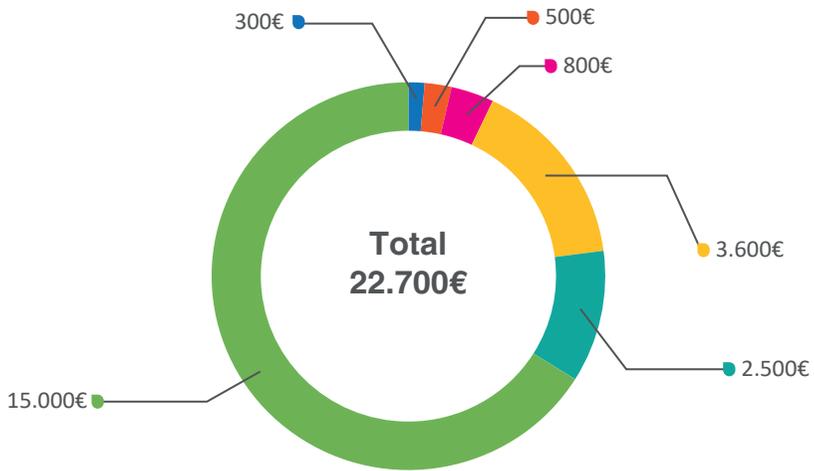
# GASTOS

## PLAN PRESUPUESTARIO, Publicidad Online y Offline



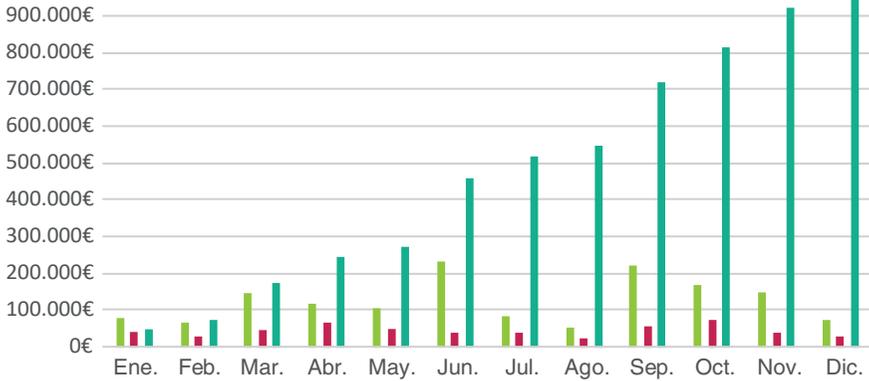
- Viajes y dietas
- Seguros
- Material y oficina
- Viajes y dietas (internacional)
- Suministros (agua y luz)
- Licencias

# OTROS



# GASTOS

## PÉRDIDAS Y GANANCIAS

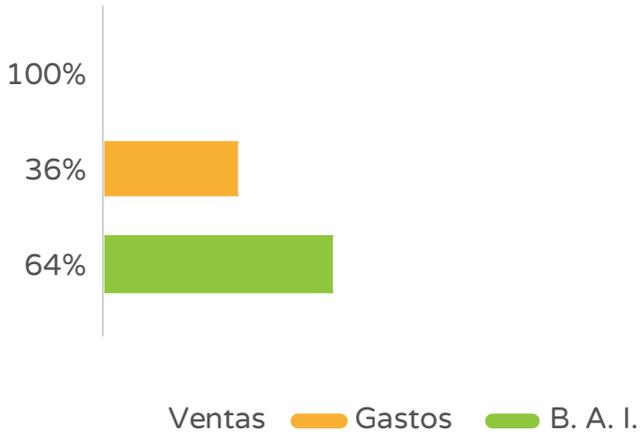


- Global target:**
- Rentabilidad Bruta
  - Gastos de explotación
  - Beneficio antes de impuestos

# Pérdidas Ganancias

## PROYECCIÓN DE RESULTADOS (3 AÑOS)

1º AÑO



Beneficio antes  
de Impuestos  
989.003€



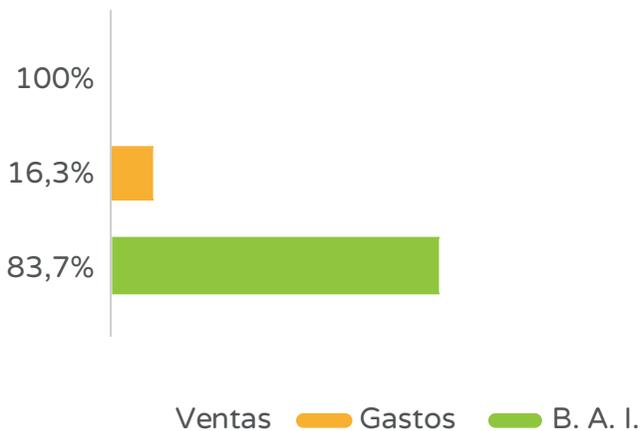
Impuestos  
247.251€



Beneficio después  
de Impuestos  
741.752€

## PROYECCIÓN DE RESULTADOS (3 AÑOS)

2º AÑO



Beneficio antes de Impuestos  
10.347.423€



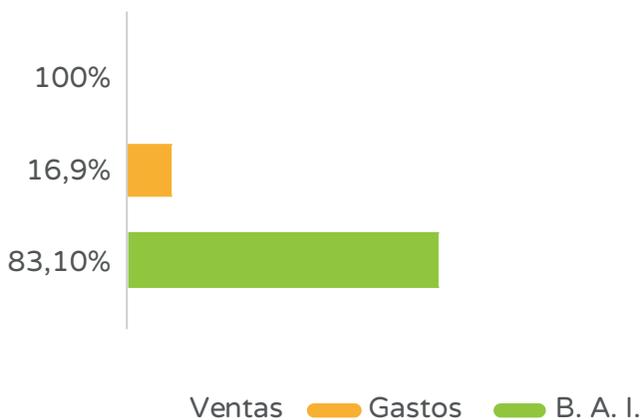
Impuestos  
2.586.856€



Beneficio después de Impuestos  
7.760.568€

## PROYECCIÓN DE RESULTADOS (3 AÑOS)

3º AÑO



Beneficio antes  
de Impuestos  
15.410.191€



Impuestos  
3.852.548€



Beneficio después  
de Impuestos  
11.557.643€

## R.O.I.

### 1º AÑO

148€

- 84,62%

### 2º AÑO

1.552€

57,74%

### 3º AÑO

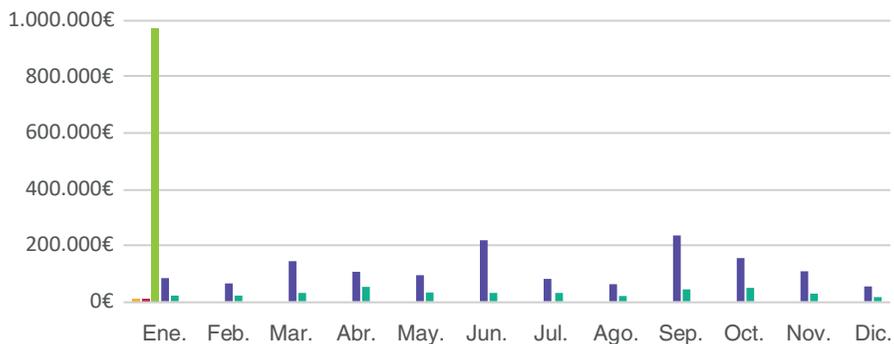
2.312€

134,91%

- Beneficio por Participación
- ROI en % (retorno inversión)

# Proyección Resultados

## PLAN DE TESORERÍA



**Global target:**

Prima de emisión

Aumentación capital

Ventas

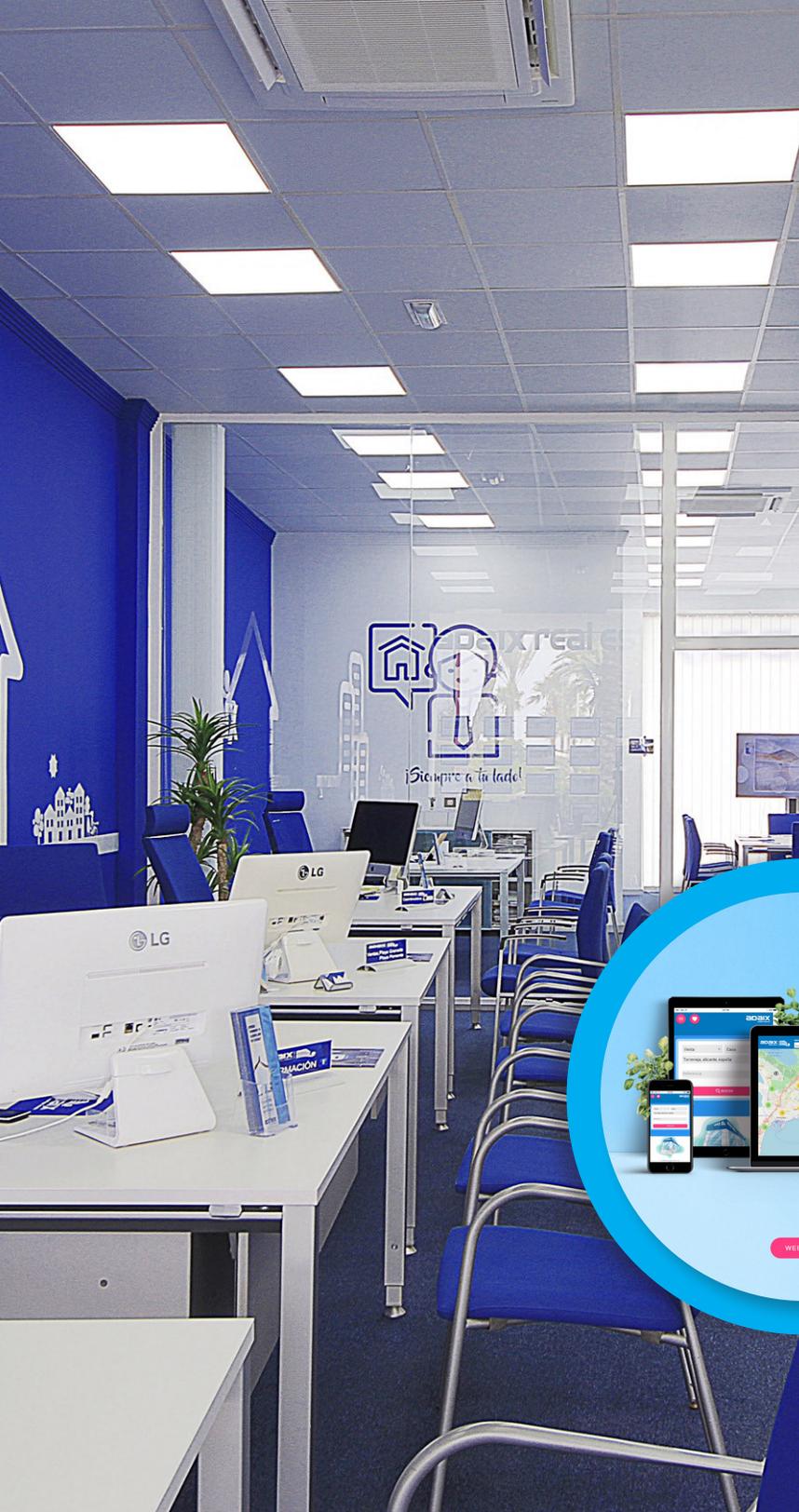
Tesorería inicial

Gastos de explotación

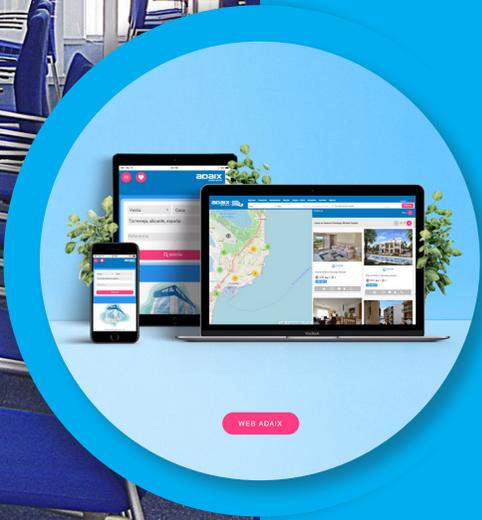
# PLAN DE



# TESORERIA



adaxreal estate  
Siempre a tu lado



WEB ADAX