**Noves tendències de venda en línia**

L'Anna és una empresària que es dedica a la venda en línia de productes naturals de bellesa per a dones de 25 a 45 anys. Per impulsar aquest negoci va crear l'empresa Llums i ombres S.L.. Darrerament, les vendes de l'empresa han anat aguantant de manera exponencial gràcies a l'auge del sector digital i el canvi de tendències dels consumidors dels últims anys, que cada cop compren més en línia i que valoren molt els productes naturals i sostenibles, per això el *packaging* dels productes és 100% reciclable.

Per poder dur a terme el projecte va demanar un préstec bancari a l'entitat Prestario a 10 anys per un total de 10.000€, a part d’un capital social de 5.000€ que va aportar ella mateixa.

La seva estructura de costos fixos aquests està formada pel retorn del préstec, els salaris de les persones de l'empresa les llicències al transport, etc.

L'Anna ha estudiat el grau d'Administració i direcció d'empreses, de manera que va decidir que ella mateixa s'encarregaria de gestionar la part econòmica financera de l'empresa, per als altres camps, contractaria persones joves i especialistes en el sector dels productes de bellesa i de la comunicació. La Núria s'encarrega de gestionar tot l'espai web, l'aplicació per a telèfons, les xarxes socials, les campanyes publicitàries i la publicació de notícies en mitjans convencionals. La Mar és l'encarregada de l'atenció al client per via telefònica i web i de gestionar tots els productes facials. El Pol és l'encarregat dels productes capil·lars mentre que el Jordi es centre en els productes de maquillatge.

Totes aquestes persones estan molt contentes amb el funcionament de l'empresa i en generat un sentiment de pertinença, ja que les seves opinions són escoltades i l’Anna els fa confiança total perquè en la seccions que gestionen facin el que consideren que és el millor per a l'empresa. Ho fa d'aquesta manera perquè confia en les capacitats i les habilitats del seu equip.

En les reunions de feina l’Anna intenta ser un membre més i no exercir una posició dominant per poder generar aquest espai de comunicació i de creació entre tots. Es reuneixen cada dia de la setmana durant una hora o més per anar valorar en com va evolucionant les diverses aspectes a l'empresa.

La fabricació dels productes va a càrrec de dues empreses de maquillatge. D'una banda, Aigües de mar, S.L. i, de l'altre, Dorats, S.A, que els produeixen en funció de les necessitats i les peticions de llums i ombres, SL.

Les seva xarxes socials funcionen tant bé i presenten tanta fluència que han aconseguit rebre ingressos per publicitat a Instagram i a la pàgina web. Els pròxims anys s'espera que l'empresa comença comercialitzar fora del territori espanyol i augmenti les vendes en un vint per cent.

1. L’Anna, com a dona, quines dificultats es pot trobar com a emprenedora?
2. Identifica les 5 forces de Porter.
3. Si l’Anna s’està interessant per implementar la RSC. Explica-li què és i quins instruments pot utilitzar
4. Quins objectius de desenvolupament sostenible podria intentar aplicar en la seva empresa?
5. Quin model Canvas proposaries per a l'empresa Llums i ombres, S.L., a partir de la informació del text? Quina utilitat creus que té utilitzar el model Canvas en aquest cas?
6. L’Anna es planteja a mitjà termini treure una nova línia de productes destinats a homes. Quin tipus de creixement estaria fent? Relacioneu també amb la matriu d’Ansoff.
7. Quin tipus de forma jurídica té l’empresa? Explica les principals característiques.
8. En el moment inicial, quin era l’import de la seva estructura econòmica? I la financera?
9. Calcula la ràtio d’endeutament i interpreta el resultat, indica el valor òptim.
10. Opina sobre la solvència de l’empresa a ll/t.
11. Dibuixa l’organigrama de l’empresa.
12. Quina estructura organitzativa creus que segueixen? Explica les característiques.
13. Quin estil de direcció segueix l’Anna? Justifica la resposta.
14. Quines 4P del màrqueting digital podria aplicar.
15. Consideres que serien interessant per Llums i ombres, S.L. adherir-se a algun tipus de Marketplace? Quins avantatges i quins inconvenients creus que li poden suposar aquesta mena de plataformes?