

1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Regular la temperatura corporal de los consumidores mientras realizan sus actividades cotidianas

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Vestimentas que permitan alcanzar el nivel óptimo de temperatura para el consumidor/a.
Ejemplos: guantes, plantillas, gorros, etc.

2.3-¿Creéis que vuestra idea de negocio es innovadora? En caso afirmativo, indica los aspectos innovadores.

Creemos que si es innovadora ya que con nuestra idea procuraremos ofrecer comodidad y una mayor eficacia en la práctica deportiva.

3. Análisis del entorno externo.

3.1-La necesidad de los clientes que queréis satisfacer, ¿Cómo se satisface en la actualidad?

Debemos llevar mucha ropa lo cual afecta a nuestra estética y comodidad.

3.2-Pensad en vuestros competidores, ¿Quiénes son? Dad nombres.

Otras empresas que confeccionen ropa, sobre todo si se trata de ropa térmica.

3.3-¿Creéis que vuestra idea de negocio tiene alguna ventaja competitiva sobre el resto de negocios similares que ya existen? Es decir, ¿Por qué te comprarán a ti y no al resto?

Se ofrece la posibilidad no solo de mantener la temperatura corporal sino también dar calor y todo ello sin tener que llevar una gran cantidad de ropa.

3.4-¿A qué clientes os dirigís? ¿Os dirigís al usuario final o a otras empresas a las que venderéis vuestros productos o servicios para que ellas los distribuyan?

A otras empresas especializadas en la venta de ropa.

3.5-¿Creéis que el mercado al que os dirigís está aumentando o disminuyendo actualmente?
¿Por qué?

Aumentando, ya que cada vez más nos preocupamos más por nuestra comodidad y aspecto.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Poca financiación - Poca experiencia - Poca imagen de marca - 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crisis - competencia -
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Patente - Innovación - etc. - - 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nuevos estilos de vida - -

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Que sea eficaz, estéticamente atractiva.

5. Plan de Marketing.

5.1-¿Cuál será el precio de tu producto o servicio?

Entre una horquilla de 20 euros y 50 euros.

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Redes sociales, internet, grandes superficies.

6. Plan de operaciones.

6.1-En caso de que vayáis a fabricar un producto, ¿lo haréis vosotros o lo subcontractaréis con la finalidad de disminuir la inversión inicial?

Subcontrataciones de producción a otras empresas y nosotros nos dedicaremos a la gestión, la atención al cliente y a la promoción y distribución.

6.2-Indicad de forma aproximada cuanto creéis que os cuesta fabricar y /o vender vuestro producto/servicio.

Aproximadamente 10 euros.

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

7.1-¿Cuántos trabajadores se necesitan? ¿Con que perfil?

4 personas, pues la fabricación la subcontratamos.

8. Aspectos financieros.

8.1-¿Cuánto dinero necesitáis? ¿En qué lo invertiríais?

70.000 euros

8.2-¿Cuánto estimáis facturar el primer año? Sed realistas, no pasa nada si el primer año no se obtienen beneficios.

Mediante un estudio de mercado en caso de ganar la primera fase.

Si te ha sobrado tiempo, por favor, mantén el orden hasta que tus compañeros terminen. Lee tu trabajo, ahora tocará exponer los puntos más importantes a tus compañeros. Acepta las críticas, tómalas constructivamente para mejorar tu proyecto de cara al concurso.