

## Misión de la empresa.

¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Queremos satisfacer las necesidades de libros de estudios para las personas, así como aquellas que les guste leer pero no dispongan del dinero suficiente para pagar libros nuevos. En definitiva, ahorro en libros.

¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Una página web, servicio de intercambio entre usuarios, alquiler de libros virtuales con un tiempo limitado, y clases online a través de chats o videoconferencias.

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

Sí, porque ayudamos a personas que no pueden permitirse libros de educación u ocio alquilándoselos por un precio muy barato.

## Análisis del entorno externo.

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

Con becas muy difíciles de conseguir que se usaban para comprar los libros y librerías con altos precios.

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

Como el gobierno u otras plataformas o entidades que se financian con el dinero de los libros de ocio.

¿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?

Sí, los servicios son más baratos e incluyen una gran variedad de servicios educativos.

¿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?

Al usuario final, ya que nuestros servicios se orientan a estudiantes y otras personas con hábitos lectores.

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

Aumenta, ya que en el nivel social que vivimos actualmente hay bastante desempleo y falta de capital. Nosotros ayudaríamos a esas personas con intención de avanzar mediante los estudios.

### **Análisis Interno de la empresa.**

Análisis DAFO:

<p><b>D</b>ebilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Falta de capital.</li> <li>-Falta de experiencia.</li> <li>-Falta de formación.</li> </ul>	<p><b>A</b>menazas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Denuncias legales.</li> <li>-Plagio de ideas.</li> <li>-Hackeo y/o sabotaje de la página.</li> </ul>
<p><b>F</b>ortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Familiarización con la causa.</li> <li>-Gran capacidad para trabajo de equipo.</li> <li>-Organización y actitud emprendedora.</li> </ul>	<p><b>O</b>portunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Pocas páginas iguales en la web.</li> <li>-Mercado amplio.</li> <li>-Grandes posibilidades de aceptación en el mercado.</li> <li>-Comunidad educativa en aumento.</li> </ul>

Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Tener asociados a la página, capital para poder crearla y repercusión de la empresa. Que la página sea muy conocida para que haya mucha gente que suba contenidos.

## Plan de Marketing.

¿Cuál será el precio de tu producto o servicio?

Tarifa: 15€/año—los primeros 15 días gratuitos (prueba). Con la finalidad de potenciar el uso inicialmente. Alquiler de libros/mes: 3€. Venta de libros p.v.p original.

¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

A través de redes sociales (Twitter, Facebook...) y/o ads en Google.

## Plan de operaciones.

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

La página web la haríamos nosotros y para las demás cosas como las videoconferencias, contrataremos a personas que nos ayuden.

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

Como hacemos un servicio y no un producto, es difícil decir cuánto nos cuesta.

## Recursos Humanos (RR.HH.)

¿Cuántos trabajadores se necesitan? ¿Con que perfil?

3 profesores particulares. Deben ser responsables y cooperativos.

## Aspectos financieros.

¿Cuánto dinero necesitáis? ¿En qué lo invertiríais?

Sobre 20000€ para invertirlos en la producción de la página web y en las cosas que esta tiene, como videos, libros digitales, etc...

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

-Publicidad= 300€/mes x 5 empresas = 1500€/mes x 12 = 18000€

- Alquiler de libros= 500 alq/mes x 3€ = 1500€/mes x 12 = 18000€

-Suscripción a la página= 15€ x 500 = 7500€/año = 7500€

Total: 43500€ al año

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.