

1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Ahorro de tiempo y espacio, organización de objetos con mayor facilidad

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Una aplicación para dispositivos móviles, principalmente móviles y tabletas que sirva para facilitar el aprovechamiento del espacio y la distribución de los objetos. Funcionaría de la siguiente manera:

1° Se hace una foto a los objetos que quieres ordenar

2° Posteriormente se toman fotos del lugar en el que deseas distribuir dichos objetos desde diferentes ángulos

3° Finalmente la aplicación te muestra diferentes maneras de organizar tus objetos desde distintos planos

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

Si, porque la idea es que la aplicación te indique como organizar tus objetos

3. Análisis del entorno externo.

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

Con revistas, vídeos (tutoriales), programas de televisión en los cuales se ocupan de dar consejos a personas no profesionales o especializadas en el tema, mientras que nuestra aplicación es la única que te dice como tienes que organizar tus propios objetos.

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

Personas que realizan dicho trabajo obteniendo más dinero del que se merecen y estableciendo un precio mayor del que debería ponerse

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?

Lo primero es que la aplicación es gratuita. La aplicación se obtiene de manera instantánea, es decir, no se necesita comunicación alguna con otras personas.

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?

Para todos los públicos, sobre todo adolescentes, personas adultas, gente que prácticamente vive sola.

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

Está aumentando notablemente porque la sociedad está adquiriendo móviles actuales cada vez más y además, siempre ha estado presente la facilitación de las acciones.
Finalmente, las personas siempre necesitan un ahorro de tiempo.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Escasez de recursos - Falta de experiencia - Falta de ccontactos 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crisis actual - Riesgo de una similitud de ideas - Mercado muy maduro
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Motivación - Apuesta de la I+D - Habilidades en el mundo publicitario 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cambios en los estilos de vida - Tecnología barata - Fama

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Una buena publicidad, diseño atractivo, llamada de atención por parte del publico, tiempo para el desarrollo de la idea, entusiasmo. Que el producto sea eficaz.

5. Plan de Marketing.

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

Gratuito, las ganancias vendrán por publicidad

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Internet, a través de redes sociales, playa store, app store y folletos.

6. Plan de operaciones.

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

Lo haríamos nosotros pero con ayuda de profesionales, es decir, dirigiríamos el proyecto, pero lo que es la fabricación de la aplicación lo harían especialistas en informática.

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

El desarrollo, aprox 3000 €

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

Publicistas, informáticos, algunos voluntarios y amigos.

8. Aspectos financieros.

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

Unos 15000 € . El dinero se invertiría principalmente en los informáticos y alguna minoría en la publicidad.

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

Haremos un estudio detallado en caso de ganar el concurso

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.