

## 1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

A las personas ciegas y a las personas mayores que no sepan leer

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Un bolígrafo con escáner que va leyendo cualquier tipo de texto mediante separación de renglones (Con una plantilla que se pondría sobre las páginas del libro)

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

Si, porque no existe, ayuda a las personas con discapacidad y a los mayores

## 3. Análisis del entorno externo.

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

Con el sistema Braille y con clases para tercera edad.

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

Los que fabrican productos braille

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?

Ofrece la posibilidad de leer mucho más rápido y sin necesidad de aprender el código Braille

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 ciegos y analfabetos

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

Está aumentando porque hay muchas personas con esta discapacidad

#### 4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p><b>D</b>ebilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se tendría que pasar a muchos idiomas</li> <li>- No sirve para sordos</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>A</b>menazas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mercado en declibe</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>
<p><b>F</b>ortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Apuest por el I+D</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>O</b>portunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cambios de los estilos de vida</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Que le sirve a los ciegos de verdad

Amor por la lectura renovado en los ciegos que con este invento podrán leer

#### 5. Plan de Marketing.

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

120 euros.

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

A TRAVÉS DE MULTINACIONES Y POR INTERNET PARA DARNOS A CONOCER O POR ASOCIACIONES DE CIEGOS

#### 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?

Subcontrataciones

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

25 euros.

## 7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

4-5, marketing

## 8. Aspectos financieros.

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

80.000

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

Deberá de pasar un tiempo hasta que el número de unidades vendidas haga que tengamos beneficios.

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.