

1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Medir el nivel de alcoholemia de una forma rápida y sencilla.

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Un chicle que cambia de color cuando el nivel de alcoholemia supera el límite.

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

Hay muchos métodos para medir el nivel de alcohol en sangre, pero no tan rápidamente como el nuestro.

3. Análisis del entorno externo.

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

Algunos dispositivos más complejos y que es difícil acceder a ellos.

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

No hay ningún competidor directo, pero hay otros métodos como los dispositivos que se compran o los que hay en algunos combites de boda y fiestas.

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?

Sí, que es más cercana al consumidor. Una forma de medir el grado de alcohol en sangre con un chicle. Es portátil y rápido.

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?

Consumidores de alcohol y conductores. A otras tiendas que se encargan de distribuirlo.

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

No es un mercado irregular pero actualmente aumenta Con la crisis el número de bebedores y personas que quieren evitar multas y más problemas sube.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

| | |
|---|--|
| <p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dinero - Experiencia - Imagen de marca - | <p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Competidores - Nuevos hábitos que hacen que cada vez consuman menos alcohol. - - |
| <p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Innovador - Rápido - Económico - | <p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crisis (menos multas) - Cada vez más frecuentes los controles de alcoholemia. - - |

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Estar disponibles en gran puntos de ventas a los que se puede acceder fácilmente.

5. Plan de Marketing.

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

3€

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Internet, televisión y radio.

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?

Subcontrataremos los servicios.

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

1'5€

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

50. Según el puesto.

8. Aspectos financieros.

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

100.000€. En investigación, producción y distribución.

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

No se espera obtener beneficio porque los primeros años están dedicados a la investigación.

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.