

## 1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Saber dónde está un objeto cuando lo perdemos , de manera rápida y fácil , para no perder tanto tiempo buscándolo.

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Este producto se basa en una pequeña pegatina que se pega en el objeto que no queremos que se pierda y mediante una aplicación en el móvil podemos saber su localización exacta, para ello esta aplicación se basa en una especie de GPS , pero se centra en zonas concretas que el cliente debe guardar.

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

Sí , porque desde nuestros puntos de conocimiento , no creemos que exista algo igual y menos con un uso tan fácil .

Este producto no solo sirve para encontrar objetos perdidos en tu casa , sino también para las personas mayores a la hora de localizar el coche en un parquin, o también a la hora de un robo.

## 3. Análisis del entorno externo.

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

En casos de extrema urgencia , poder encontrar algo sin tener que perder gran cantidad de tiempo.

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

Hasta donde alcanzamos no creemos que tengamos problemas de competencia ya que los servicios que estamos mostrando son bastantes novedosos.

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?

Nuestro negocio la ventaja que podría tener que si consiguiéramos realizar nuestro proyecto con existo , gran calidad y fácil funcionamiento , no tendríamos una competencia importante.

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?

Nos dirigimos a toda clase de público , desde pequeños a ancianos.

Desde un principio va dirigido al usuario final , pero estamos abierto a todo tipo de posibilidades si nuestro proyecto saliera bien.

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

En la actualidad el mercado de las tecnologías esta presente en todos los hogares , ya que cada vez tenemos menos tiempo para nuestras cosas y nos ayuda en el día a día , y este objeto vendría muy bien ya que cada vez debido al exceso de bienes materiales , perdemos con más facilidad las cosas.

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

4.1-Análisis DAFO:

<p><b>D</b>ebilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de experiencia</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>A</b>menazas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Crisis financiera</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>
<p><b>F</b>ortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diferenciación</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>O</b>portunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mercado en auge (tecnológico)</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Una buena promoción ,tener una buena relación calidad precio, es decir que sea económico

#### 5. Plan de Marketing.

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

Para ellos tendríamos que tener unos estudios de los productos que de momento no tenemos, se vería en un futuro.

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Tiendas móviles , redes sociales , o incluso tv.

#### 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?

Algunas cosas podríamos encargarnos nosotros una vez acabados los estudios , pero para otras tendríamos que contratar a gente cualificada en este sector , y a sí le daríamos trabajo a más personas , hoy en día es algo fundamental.

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

Pensamos que lo más costo seria crear el sistema informatico , pero no tenemos todavía una cifra.

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

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

Dependiendo de lo comprado que sea el producto, podríamos o necesitar pocos trabajadores , pero si consiguiéramos una empresa a gran escala , si necesitaríamos más trabajadores , todos ellos con estudios relacionados con la ingeniería informática y la informatica

## 8. Aspectos financieros.

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

La cifra exacta todavía no la sabemos , pero este dinero sería invertido para los materiales y contratar a gente cualificada ,en buscar un lugar dónde montarla etc

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

Todavía no lo sabemos.

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.