

1. Misión de la empresa.

2.1- ¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Información sobre películas, series o videojuegos

Planificación de viajes

Guías turísticas sobre películas

2.2- ¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Información sobre viajes a partir de películas, series o videojuegos

Planificación de guías turísticas. Sería una app o web que contendría información sobre el lugar de rodaje de alguna de las escenas más emblemáticas de cada película que el usuario quisiera buscar.

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

Sí, porque ofrece información sobre cine asociada al turismo de una forma muy sencilla.

3. Análisis del entorno externo.

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

A través de la combinación de diferentes páginas webs o agencias de viajes. Tenemos que emplear mucho más tiempo.

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

Al ser una idea innovadora, desconocemos de empresas que ofrezcan los mismos servicios que nosotros, aunque de forma indirecta, nuestros competidores podrían ser la Guía Repsol o los blogeros.

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, nuestra idea tiene una ventaja de poder conocer sitios sobre películas, que son sitios más desconocidos para el espectador y para las guías turísticas generales.

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 gente adulta que le guste viajar y las artes audiovisuales.

El principal objetivo es el usuario final.

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

Está aumentando. Primero, el turismo internacional casi siempre aumenta más y más.
Y en segundo lugar, las aplicaciones para móviles están en constante crecimiento y desarrollo.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - No organizamos viajes, solo informamos - Debemos introducir la información manualmente - - 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> -Otras aplicaciones del mismo tipo que puedan surgir - Somos un grupo poco formado - -
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trabajo en equipo - Creativos - Experiencia en nuestros campos - Persistencia 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aumentar clientes de empresas anunciantes - Aumento del turismo - -

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Creatividad, desarrollo, constancia, dinero y publicidad.

5. Plan de Marketing.

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

Una versión gratuita pero con publicidad (publicidad no abusiva ni agresiva)
Otra versión de pago sin publicidad de un coste de 0,79€ aproximadamente.

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

A través de la divulgación de las diferentes redes sociales en las que contamos con una influencia considerable en plataformas como Twitter.

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 haremos nosotros mismos aplicando en conjunto nuestros diferentes conocimientos.

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

El coste de fábrica sería nulo pero para colocarla en el mercado de Android tendría un coste de publicación de 25€ para poder darse de alta en la Play Store como desarrollador.

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

Unos cinco trabajadores.

Con un perfil cinéfilo e informático.

8. Aspectos financieros.

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

Alrededor de 200€.

Lo invertiríamos en la publicación de la aplicación y publicidad para ella.

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

El primer año no se facturaría nada ya que el objetivo sería acaparar la mayor cantidad de usuarios posibles y más tarde insertar publicidad para generar 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.