

1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Reducir los utensilios necesarios para una comida fuera de casa, facilitando el transporte, reduciendo el espacio que ocupa y evitando accidentes como derrames.

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Cubiertos equipados con un depósito que contiene la especias o aliño básico para complementar tu comida. El mango de dicho cubierto sería hueco y desenroscable.

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

Sí, creemos que es muy innovadora y útil.

3. Análisis del entorno externo.

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

Con recipientes, que ocupan mucho espacio y se nos pueden olvidar o derramar.

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

Competimos con las empresas que desarrollan las pequeñas porciones de especias y aliño.

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, porque es reutilizable, no contamina y reduce el espacio.

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 otras empresas que se dediquen a cosas relacionadas.

El público final sería aquellas personas que pasan tiempo fuera del hogar.

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

La gente suele comer fuera de casa por motivos laborales mayoritariamente, y con la crisis, cada vez pasamos más tiempo fuera y ahorramos llevándonos nuestra comida.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Falta de experiencia en gestión. - Número de clientes y lealtad de ellos. - Escasa imagen de marca. - 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crisis financiera. - Competencia. - -
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Patente. - Diferenciación. - Motivación de la plantilla. - 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nuevas tecnologías baratas para promoción. - - -

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

1º- Que sea práctico.

2º- Que no sea muy caro.

5. Plan de Marketing.

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

14,99€/ juego.

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Demostraciones en ferias especializadas y reuniones con grandes superficies.

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?

Contrataríamos a alguien para el desarrollo de los cubiertos.

Nosotros nos encargaríamos del embalaje, promoción y distribución.

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

Aproximadamente 5-6 €.

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

4 aproximadamente.

8. Aspectos financieros.

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

50.000 €.

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

Poco, porque el producto no es conocido y necesitaríamos un margen para darnos a conocer.

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.