

1. Misión de la empresa.

2.1- ¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Higiene y comodidad

2.2- ¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Un parche que se aplique en las zona de sudoración para absorberlo y evitar manchas.

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

Sí, creemos que es un producto que no existe y por lo tanto a las personas les puede parecer una buena inversión

3. Análisis del entorno externo.

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

Cuidar la imagen. Existen desodorantes, pero no parches.

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

Marcas como Nivea, que crea productos para la piel

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?

Los productos competidores que existen hoy en día solo solucionan el problema del olor, no el de las manchas.

El nuestro sí.

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 todos los públicos. A otras empresas que lo distribuyan pero sin modificar el producto.

Principalmente a las personas que padezcan de alta sudoración y a los que trabajan de cara al público.

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

No creemos que exista una evolución clara en el mercado. Es posible que este aumente conforme nuestro producto sea más conocido.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1- Análisis DAFO:

D ebilidades <ul style="list-style-type: none">- Que el cliente lo vea como algo innecesario---	A menazas <ul style="list-style-type: none">- Productos iguales o más baratos---
F ortalezas <ul style="list-style-type: none">- Diferenciación- Pretendemos patentar el producto--	O portunidades <ul style="list-style-type: none">- Cambio estilo de vida- Idea innovadora--

4.2- Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Darle una buena publicidad y elegir bien a los socios. Hacer que el producto sea eficaz, cómodo e imperceptible para el resto de personas

5. Plan de Marketing.

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

7 euros una caja de 14 unidades, dos para cada día de la semana.

5.2- ¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Anuncios, carteles y demostraciones

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?

Nosotros mismos nos especializamos en como hacer el producto.

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

-fabricar (cada unidad): 0,25 euros

-Vender: 0,5 cada unidad

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

6 personas para que sean peones de producción. Además de distribución marketing...

8. Aspectos financieros.

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

50.000 euros.

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

El primer año tal vez no obtengamos beneficios pero el segundo estimamos vender 10.000 unidades= 70.000 euros

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.