

## 1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

La necesidad de escuchar música cómodamente sin cables. Así, evitamos cables y podríamos hacer ejercicio evitando los posibles enredos.

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Auriculares inalámbricos en forma de pinganillo.

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

Sí. Porque todos los auriculares llevan cables y los que no los llevan son muy grandes y molestos.

## 3. Análisis del entorno externo.

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

Los auriculares de hoy en día o tienen cables o bien son muy grandes estéticamente.

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

Las grandes cooperativas dedicadas a la fabricación de objetos relacionados con la música.  
Sony, energy sistem, Panasonic etc

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 sería más cómodo ya que no hay cables y puedes realizar cualquier actividad y estéticamente no se notaría.

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 sobretodo deportistas.
- A otras empresas porque tienen los recursos necesarios y los pueden distribuir a otros países.

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

Creemos que está aumentando porque cada vez hay más gente que hace deporte y este tipo de productos es muy bueno para ellos.

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

4.1-Análisis DAFO:

<p><b>D</b>ebilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- No nos conoce nadie</li> <li>- No hay dinero</li> <li>- No tenemos recursos</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>A</b>menazas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Crisis</li> <li>- Competencia</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>
<p><b>F</b>ortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Somos innovadores</li> <li>- Emprendedores</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>O</b>portunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Se practica más deporte</li> <li>- Estéticamente mejor</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Ser conocidos, tener un producto innovador y tener iniciativa.

#### 5. Plan de Marketing.

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

20€

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Mediante internet ya que es muy utilizado, como las redes sociales, y publicidad en propaganda.

#### 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 una empresa que lo fabrique

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

El 50% de lo que lo vendamos.

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

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

4 o 5 trabajadores con iniciativa y ganas de trabajar.

## 8. Aspectos financieros.

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

60.000€ aproximados

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

Haríamos un estudio de mercado en caso de ganar.

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.