

1. Misión de la empresa.

2.1- ¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Pretendemos satisfacer las necesidades energéticas de los dispositivos actuales creando un objeto que pueda crear energía en una situación en la que no encontremos a disposición una fuente de energía o para crear la suficiente energía no nociva para el medio ambiente que pueda satisfacer las necesidades energéticas de una casa.

2.2- ¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Nuestro producto tendría una estructura circular de plástico de volumen variable según la cantidad de energía que se desee obtener, en dicha estructura se pondrían unos imanes situados a 45° positivos y negativos y que por la energía de repulsión, harían que la circunferencia girase creando energía cinética que es la que usarían nuestros consumidores.

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

Sí, porque sería una energía más limpia con el medio ambiente que las actuales ya que no genera residuos, su coste es menor y es muy polivalente según la cantidad de energía que se necesite.

3. Análisis del entorno externo.

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

Las necesidades energéticas en la actualidad se satisfacen por medio de energías muy nocivas para el medio ambiente y de un gran coste con las que se consigue mucha potencia.

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

Las fábricas de energía nuclear e hidroeléctrica que son las que tienen el monopolio energético en la actualidad, sobre todo, Iberdrola y Endesa.

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 sistema de energía es más económico debido a que requiere mucha menos instalación, además, nuestro producto es más eficiente que las energías renovables actuales, no perjudica al medio ambiente y tiene más potencia que las mismas.

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 al usuario final porque nuestro producto puede proporcionar una cantidad de energía variable según el deseo del consumidor pues puede servir para cargar un móvil como para alimentar una casa, es el consumidor quien decide.

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

Está aumentando porque las energías no renovables se están agotando y están buscando nuevas fuentes de energía que sean renovables y eficaces como es esta fuente de energía.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tiene otras fuentes de energía similares - Necesidad de mantenimiento 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mucha competitividad - Falta de fondos - Gran coste de mantenimiento
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gran eficacia - Poco coste - Poca necesidad de instalación - Fuente de energía renovable 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Poca duración de las baterías de nuestros dispositivos - Auge en el comercio de energía - Aumento de la preocupación por el medio ambiente.

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Hay que ser perseverante, inteligente, energético, paciente, positivo y creativo

5. Plan de Marketing.

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

Es variable según el tamaño que se elija pero el más pequeño costará 35 euros y el mayor 1200 euros

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

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 haríamos nosotros ya que nuestra idea se basa en la física y en nuestro equipo habrá suficientes físicos para fabricar nuestros productos.

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

Fabricar nuestro producto, como ya se ha dicho, sería variable pero el más pequeño sería de 25 euros y el mayor sería de 1000 euros

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

Necesitaría unos cinco trabajadores con conocimientos en marketing para atraer a clientes, albañiles para que se encarguen de fabricar la estructura y físicos que se aseguren de que nuestro producto cumpla su función

8. Aspectos financieros.

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

La inversión inicial sería muy grande debido a que los materiales pueden ser caros y la usaríamos para investigar y crear los prototipos preventa. Sería de unos 15000 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 no esperamos obtener beneficios porque nuestro producto necesitará tiempo para empezar a ser conocido y consumido pero a partir del tercer año esperamos tener buenos 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.