

- **Misión de la empresa.**

- ¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

La necesidad de sacar un mayor rendimiento a la energía en estos tiempos en los que la búsqueda de energía alternativa a los combustibles fósiles, es necesaria debido a la contaminación.

- ¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Energía barata y limpia. La idea se basa en aprovechar la energía residual producto de la industria y la distribución de alimento, mediante un motor Stirling que es un motor que aprovecha la variación de temperatura para generar energía.

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

Sí, ya que no produce emisiones además de que es una idea poco desarrollada debido a que fue eclipsada por la máquina de vapor.

- **Análisis del entorno externo.**

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

En la actualidad, la necesidad energética se satisface por medio de energías contaminantes a la vez que limitadas y caras.

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

Industrias energéticas.

- ¿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, debido a que es una energía más barata y limpia.

- ¿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 empresas de distribución de alimentos y a las industrias.

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

Aumentado, ya que la población mundial está en alza.

- **Análisis Interno de la empresa.**

- Análisis DAFO:

| | |
|---|--|
| <p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Necesidad de otras empresas. • Falta de experiencia. • Escasa imagen de marca. • Escaso capital. | <p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crisis financiera. • Aparición de nuevos productos. |
| <p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apuesta por I+D. • Motivación de la plantilla. • Buena imagen. | <p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mercado en auge. • Subvenciones. • Nuevas tecnologías baratas. |

- Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Motivación, creer en uno mismo, innovación y el producto tiene que tener éxito.

- **Plan de Marketing.**

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

Llegar a un convenio con las empresas interesadas por el cual se establezca un contrato anual en el cual nosotros nos encargamos del mantenimiento de las máquinas y ellos nos comprarían la electricidad más barata.

- ¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Ferias de energía y cara a cara con las empresas.

- **Plan de operaciones.**

- En caso de que vayáis a fabricar un producto, ¿lo haréis vosotros o lo subcontrataréis con la finalidad de disminuir la inversión inicial?

La fabricación de los motores la subcontratamos pero nosotros haremos la instalación y el mantenimiento.

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

Los motores Stirling podrían costar entre 3000 y 5000 euros.

- **Recursos Humanos (RR.HH.)**

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

Mantenimiento, mecánicos, ingenieros, relaciones públicas, marketing y publicidad y directores de la empresa. Tienen que ser ambiciosos, cualificados y seguros de sí mismos.

- **Aspectos financieros.**

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

Unos 10000 euros para invertir en la fabricación de los motores.

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

10000 euros aproximadamente. Los beneficios empezarían en cuanto la empresa se expandiese a nivel regional o nacional. Además habría que tener en cuenta los gastos de amortización.

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.