

1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

La necesidad de aprovechar espacio disponible en los huecos de los escalones.

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Ofrecemos una escalera con los escalones “huecos” de manera que este hueco en los escalones sirva de cajón. Es decir, presentamos una escalera-cajonera con el hueco entre escalón y escalón que pueda abrirse a modo de cajón para aprovechar el máximo espacio disponible.

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

Sí es innovadora ya que últimamente las casas suelen ser pequeñas y se buscan muebles prácticos para ahorrar espacio.

3. Análisis del entorno externo.

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

La necesidad que queremos satisfacer es la de aprovechar todo el espacio disponible en las casas pequeñas que actualmente se satisface con muebles colgados en sitios altos, por ejemplo.

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

Los competidores a los que nos enfrentamos son los fabricantes de muebles hechos especialmente a medida para casas con poco espacio, como por ejemplo armarios de esquina con la finalidad de sacar partido a todos los rincones de la casa. También tenemos como competidor a la empresa multinacional IKEA que se dedica a la venta de objetos para el hogar y decoración, a bajo precio y diseño contemporáneo donde se encuentran diversas ideas a bajo precio de objetos para ahorrar espacio en las casas actuales.

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?

Nuestra idea es innovadora y pocas empresas disponen de este objeto.

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.

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

Está aumentando porque actualmente todos los clientes buscan comodidad en sus hogares y quieren objetos y muebles prácticos, por lo que cada vez existen más empresas ofreciendo este tipo de productos

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - No disponemos de financiación - - 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Existen muchas empresas competidoras - -
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Somos innovadores - - 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - - -

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Innovar, no tener miedo a fracasar, no rendirse nunca a pesar de los problemas.

5. Plan de Marketing.

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

Dependerá del tamaño de la escalera.

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?

Fabricaremos nosotros el producto.

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

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

8. Aspectos financieros.

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

10.000 €

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