

## 1. Misión de la empresa.

### 2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer

La de unos consumidores que puedan recargar sus dispositivos móviles sin tener que estar en sus casa sino mientras que estan en la calle o algunas zonas atractivas de ocio sin tener que esperar mucho a la vez que ofreceremos luz de noche con energia limpia y renovable( tambien la carga es con energia limpia)

### 2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

El objetivo son unas farolas equipadas con un potente receptor de panel solar que por lo tanto la energia que utiliza es limpia y carga la energia de los dispositivos móviles através de un cable de adaptador universal. Este tendrá una carga rápido de un par de minutos. Éstos estarán localizados en lugares de gran concentracion cómo lugares públicos como son el ayuntamiento, el hospital o un centro comercial.

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

Es realmente algo innovador por que es manera sencilla de poder llegar a todos los públicos influenciandoles incluso de que estan utilizando énergia limpia y tambien por un coste pequena e incluso gratis algo que casi ningún fabricante esta ofreciendo aun. Esto también es algo que se le puede presentar a la administración para fomentar su uso para mejorar el medio ambiente.

## 3. Análisis del entorno externo.

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

Son clientes que están en un lugar público y se quedan de repente sin bateria en su dispositivo móvil o electrónico o poca bateria y por lo tanto en un apuro que seguramente a todos nos ha pasado y en un par de minutos podrían recargar con facilidad sus aparatos móviles.

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

Son aquellas empresas proveedoras que venden baterias de movilesextensibles o de cargadores portátiles pero realmente no son unos competidores directos.

### 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?

Tiene la ventaja de ser una energía totalmente limpia y que podra recargar el dispositivo en un lugar público cuando normalmente sería muy difícil y es algo que puede aprovechar la gente en lugares de gran concentración. Es algo realmente nuevo e innovador que por ahora ninguna empresa ofrece aun.

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 pero normalmente nos dirigimos a personas de edad joven y empresarios que tienen que usar sus dispositivos de forma continua y por lo tanto un uso intensivo por lo que estara directamente al publico o lo venderemos a ayuntamientos para que puedan fomentar el uso de esta energia limpia de una forma algo mas barata.

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

Esta mercado esta en considerable aumento ya que durante los últimos años el uso de dispositivos móviles , portátiles ha aumentado considerablemente sobre todo el de móviles que según algunos datos en pocos tiempo habra mas de un movil por persona globalmente y por lo tanto, mas personas con este problema.

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

4.1-Análisis DAFO:

<p><b>D</b>ebilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- coste de Implantación</li> <li>- inexperiencia</li> <li>- tiempos de carga</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>A</b>menazas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- empresas fabricantes de bateria</li> <li>- dias sin sol</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>
<p><b>F</b>ortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- una carga rapida</li> <li>- utiliza una energia limpia</li> <li>- lugares estrategicos de gran concentracion</li> <li>- practico</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>O</b>portunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nuevos clientes potenciales</li> <li>- forma de fomentar energia renovable</li> <li>- Intención de la administración para el apoyo del uso de la energia renovable</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Lo mas importante es colocarlo en lugares estrategicos de gran concentracion social para su maximo aprovechamiento cómo son los hospitales, lugares públicos e centros comerciales.

#### 5. Plan de Marketing.

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

El producto sería gratis en caso de uno de una comunidad o la administración lo compre para el fomento de su uso natural sino sería por un precio bajo o simbólico de 0.50 la carga.

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Pondremos publicidad y haremos fomento de su uso por la energía renovable y por redes sociales. La administración pondrá anuncios para el fomento de su uso.

## 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?

Contrataremos otra empresa para su fabricación o nos apoyaremos en algunas universidades de constructores.

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

un precio aproximado para su construcción serán de unos 700 euros teniendo en cuenta que una farola no cuesta más de 100 y la placa solar de un tamaño pequeño sería de 400 euros y además incluyendo sistema de recarga sumaría en total 700 euros. En cambio lo venderíamos gratis o a un precio simbólico de 0.50 por carga.

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

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

En principio se necesitarían de unos dos o tres trabajadores para el proyecto para luego ser presentado a la administración para luego ser construido por otra empresa.

## 8. Aspectos financieros.

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

9.

En caso de ser aceptado por la administración será llevado por el gobierno sino la implantaremos nosotros con un coste financiero de aproximadamente 25000 euros para construir las primeras farolas en lugares de gran concentración y luego en zonas más secundarias.

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

Para estimar del primer año nos fijaremos en la cantidad de farolas que hay en cada zona de gran concentración cómo son universidades o hospitales y por cada 10 farolas colocaremos 1 y siendo la carga de 2 minutos averiguaremos en número de cargas que puede tener en un día y luego multiplicarlo por 365 días que tiene el año y tras ello lo multiplicaremos por 0.50 que sería el precio simbólico en casa de que no fuese financiado por la administración y dividiríamos el total entre 2 para calcular la productividad media.



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.

