



PLANTILLA DE TRABAJO EMPREDEVIRUS

NOTA: Este documento es una plantilla para trabajar en clase. Para participar en el concurso será necesario que enviéis este formulario a cferzab@grupohesperides.es, antes del día 13 de Febrero. Podéis descargarlo en formato digital en el apartado de documentación de la página www.empredevirus.es.

1. Datos del equipo.

Nombres y apellidos	
e-mail	
Teléfonos de contacto	
Nombre de la empresa	FINDEM, S.L.
Centro Educativo	

2. Misión de la empresa.

1. ¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Con nuestra idea buscamos satisfacer la necesidad de localizar de forma inmediata objetos extraviados.

2. ¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Se trata de un servicio que a través de una aplicación para smartphone o un programa para ordenador permite localizar objetos extraviados. Esto es posible gracias a un chip localizador que se instala previamente en cualquier objeto susceptible de perderse.

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



Se trata de una idea de negocio innovadora, ya que en estos momentos no existe tal producto en el mercado. Gracias a este producto el usuario ahorraría tiempo y situaciones de estrés.

3. Análisis del entorno externo.

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

Actualmente, no existe ningún sistema que ofrezca este servicio. Nuestro producto vendría a solucionar un problema, como son las frecuentes situaciones de ansiedad que vivimos en nuestro día a día ante la pérdida de un objeto.

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

La aplicación "Buscar mi iPhone" es el único posible competidor. Sin embargo, esto solo afecta a uno de los múltiples ámbitos de actuación que abarca nuestro producto.

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?

Se trata de una idea que no solo se presenta como una novedad en el mercado, sino que no tiene competidores directos.

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 a un rango muy amplio de potenciales clientes, ya que es perfectamente aplicable a diversos objetos. Su precio asequible es otro de los factores que nos permite llegar a un número mayor de clientes. Venderemos nuestro producto a otras empresas para que ellas se encarguen de su distribución, ya que no disponemos de suficientes recursos para financiar el proyecto.

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

Se trata de un mercado en auge debido al desarrollo de las nuevas tecnologías y a que cada vez poseemos más aparatos electrónicos que a menudo llevamos con nosotros y que son fáciles de perder.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1. Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Falta de experiencia en gestión - Escasez de recursos económicos 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aparición de nuevos productos que hagan de sustitutos
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Apuestas por la I+D - Patente - Diferenciación - Motivación de la plantilla 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mercado en auge - Nuevas tecnologías con producción más barata - Mercado sin competencia directa

4.2. Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Para tener éxito se necesita una buena campaña publicitaria para el lanzamiento del producto y ofrecer una buena relación calidad/precio.

5. Plan de Marketing.

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

El precio oscilará entre los 25-45 €, dependiendo del número de dispositivos de localización que se quieran obtener.

5.2. ¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Teniendo en cuenta nuestros objetivos, estructuraremos una estrategia de comunicación de acuerdo al público objetivo al que nos dirigimos. Los mensajes deberán ser coherentes y para ello utilizaremos un lenguaje directo. Realizaremos una pequeña investigación previa para detectar los canales frecuentados por nuestros potenciales clientes (blogs, redes sociales, etc.). Todo ello responderá a una planificación.

6. Plan de operaciones.

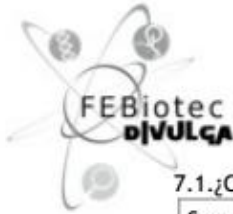
6.1. En caso de que vayáis a fabricar un producto, ¿lo haréis vosotros o lo subcontrataréis con la finalidad de disminuir la inversión inicial?

En un principio lo intentaremos hacer nosotros, pero no descartamos establecer algún tipo de colaboración con alguna otra empresa.

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

El pack, que contiene 3 dispositivos de localización (a elegir entre llaveros y/o pegatinas); el programa de ordenador; y la aplicación para smartphone. El coste de todo ello ascendería a 10€.

7. Recursos Humanos (RR.HH.)



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

Se necesitarán de dos ingenieros informáticos que desarrollen el software. Una cuadrilla de operarios de fábrica para su producción. Personal dedicado a la distribución y al marketing en el punto de venta.

8. Aspectos financieros.

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

Inicialmente necesitaríamos unos 15.000€ que se destinarían a desarrollar el software, a fabricar el prototipo del producto y en una pequeña campaña publicitaria online.

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 una facturación muy alta, ya que sería un año empleado mayoritariamente en la investigación y el desarrollo del producto.

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.