

1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Facilitar la movilidad del invidente.

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Unas gafas que emiten ondas que facilitan la percepción, para ciegos o personas que practiquen deportes nocturnos, para evitar obstáculos, mediante el uso de tecnología s3nar.

2.3-¿Cre3is que vuestra idea de negocio es innovadora? En caso afirmativo, indica los aspectos innovadores.

S3, porque satisface necesidades no cubiertas anteriormente, la tecnolog3a no es innovadora pero el uso que se la da s3.

3. An3lisis del entorno externo.

3.1-La necesidad de los clientes que quer3is satisfacer, ¿C3mo se satisface en la actualidad?

En los ciegos, con un bast3n o perro gu3a.

En deportistas u opci3n nocturna con luces, como linternas o focos

3.2-Pensad en vuestros competidores, ¿Qui3nes son? Dad nombres.

-Googlegass

-empresas que fabrican bastones

-organizaciones que adiestran perros gu3a

3.3-¿Cre3is que vuestra idea de negocio tiene alguna ventaja competitiva sobre el resto de negocios similares que ya existen? Es decir, ¿Por qu3 te comprar3n a ti y no al resto?

Pueden suponer menos gastos, y menos trabajo en el transporte y evita la discriminaci3n social.

3.4-¿A qu3 clientes os dirig3is? ¿Os dirig3is al usuario final o a otras empresas a las que vender3is vuestros productos o servicios para que ellas los distribuyan?

A personas discapacitadas visualmente, gente que practique alg3n tipo de actividad nocturna.

Que se vender3n a trav3s de tiendas especializadas como 3pticas.

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

Estable, pequeños cambios, en cuanto a la población invidente pero el número de deportistas esta en aumento.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Falta de experiencia - Falta de formación - Falta de financiación - Falta de conocimiento 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Competencia externa - Crisis crediticia - La legislación - Tecnología
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Apuesta por el I+D - Patente - Motivación personal - Características personales 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aumento nº de deportistas - Nuevas tecnologías baratas - Cambio de estilo de vida - Mercado auge

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

- Idea innovadora
- Tecnología asequible
- Tener éxito entre los consumidores

5. Plan de Marketing.

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

Aproximadamente 500€

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Asociaciones de deportistas y disminuidos visualmente y ortopedias

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?

Nos formaremos y contrataremos a personas especializadas

Nosotros nos encargamos del Marketing y la distribución

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

200- 300 €

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

Dependemos de la demanda. Unas 5 personas

Perfil: especializado en el asunto

8. Aspectos financieros.

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

100000€ , lo invertiríamos en contratar al personal especializado

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

Los primeros años, tal vez no demos beneficio hasta que realicemos la inversión

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.