

## 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 sónar.

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

Si, porque satisface necesidades no cubiertas anteriormente, la tecnología no es innovadora pero el uso que se la da sí.

## 3. Análisis del entorno externo.

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

En los ciegos, con un bastón o perro guía.

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

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

-Googlegass

-empresas que fabrican bastones

-organizaciones que adiestran perros guía

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?

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

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

Que se venderán a través de tiendas especializadas como ópticas.

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><b>D</b>ebilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de experiencia</li> <li>- Falta de formación</li> <li>- Falta de financiación</li> <li>- Falta de conocimiento</li> </ul> | <p><b>A</b>menazas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Competencia externa</li> <li>- Crisis crediticia</li> <li>- La legislación</li> <li>- Tecnología</li> </ul>                                 |
| <p><b>F</b>ortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Apuesta por el I+D</li> <li>- Patente</li> <li>- Motivación personal</li> <li>- Características personales</li> </ul>            | <p><b>O</b>portunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumento nº de deportistas</li> <li>- Nuevas tecnologías baratas</li> <li>- Cambio de estilo de vida</li> <li>- Mercado auge</li> </ul> |

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.