

1. Misión de la empresa.

2.1- ¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Que no estén preocupados por sus plantas cuando no puedan hacerse cargo de ellas o estén de vacaciones, o estas estén en mal estado.

2.2- ¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Cuidados específicos para cada planta, día a día. Por ejemplo: existen centros para dejar a animales al cuidado de especialistas, pues igual pero con plantas.

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

Sí, porque no conocemos ninguna empresa que ofrezca estos cuidados. Existe en otros sectores pero no en este.

3. Análisis del entorno externo.

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

Se satisfacen diciéndole a alguien de confianza que entre en tu casa y te cuide tus plantas, o si les pasa algo, comprando productos que "las curan".

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

Los viveros, los sistemas de riego automático, y los aspersores. Normalmente estos no son accesibles para familias particulares, sino para empresas.

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 dejarnos un tiempo ilimitado sus plantas cosa que no todos ofrecen, y los tratamientos necesarios que no dan los sistemas de riego o aspersores.

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 que confíen en nosotros.

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

Actualmente está disminuyendo ya que cada vez la gente hace menos viajes y pasa menos tiempo fuera de casa por temas laborales.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inexperiencia - Falta de dinero - No tenemos patentado el producto - 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crisis - La competencia - Mucha variedad de plantas -
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Innovadores - Motivación - Creencia - 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Que cada vez se irán yendo más de vacaciones y saliendo más. - Debido al exceso de trabajo, no podrán dar el cuidado necesario a sus plantas. - -

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Saber de plantas. Tener buena imagen y reputación. Tener un sitio limpio y decorado.

5. Plan de Marketing.

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

Entre 5-40€ a la semana. Se lo deja más de dos semanas se hará un descuento del 20% al 40% dependiendo de la planta o plantas y los cuidados.

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Carteles, Internet, Redes Sociales, publicidad en los viveros y otros establecimientos relacionado.

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?

Lo aremos nosotros para disminuir la inversión

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

Al ser un servicio es difícil estimar el precio aproximado

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

Depende de la cantidad de plantas que se traigan. Deben ser personas a las que les guste la botánica.

8. Aspectos financieros.

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

10000 aproximadamente, y lo invertiríamos en alquiler, materiales, construcción, etc.

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

Haremos un estudio de mercado en caso de ganar.

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.