

“2”

2.1 Queremos satisfacer la necesidad de que la gente pueda comer caliente fuera de casa, sin tenerlo que pedir en ningún restaurante o bar., ni de tener que disponer de la necesidad de tener acceso a un microondas o tener que esperar colas, también será muy útil para la gente que hace deportes de aventura.

2.2 Es un tapper de aluminio con una base que calienta la comida a base de pilas recargables, tiene un asa para llevarlo portátil y dos asas más pequeñas por si quieres llevarlo a mano.

2.3 Sí, revolucionará el poder comer caliente estés donde estés y a cualquier hora.

“3”

3.1 Se satisface calentando la comida en un microondas más de lo normal y metiéndolo en termos que mantengan el calor, pero no es lo mismo.

3.2 Las empresas que fabrican los termos.

3.3 Porque lo nuestro calienta la comida mientras el resto de la competencia, lo que hacen es mantenerla.

3.4 A todos aquellos que quieran comer su propio plato fuera de casa

3.5 Aumentando, porque la gente con la crisis en vez de ir a bares o restaurantes, se llevan su propia comida y la calientan. A demás cada vez nos gustan más los deportes de aventura.

“4”

Debilidades: Somos primerizos, poca experiencia, poca formación.

Fortalezas: Somos buenos, tenemos vitalidad.

Amenazas: Crisis, competitividad.

Oportunidades: Con la crisis la gente come más fuera con la comida que trae de su casa que no la de los bares, cambio en la estética de vida.

4.2 Precio asequible, práctico eficaz.

“5”

5.1 (39,95) Euros

5.2 Le pediremos a una empresa y contrataremos a una empresa de marketing que nos publique.

“6”

6.1 Subcontrataremos, preferiblemente a empresas pequeñas.

6.2 16 Euros.

“7”

7.1 3 o 4 ya que nosotros solo nos dedicamos a promoción, marketing y distribución.

“8”

8.1 75.000 Euros

8.2 No obtendríamos beneficios, porque en un año todavía estaríamos creandolo.