

1. Misión de la empresa.

2.1- ¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

El problema de la imposibilidad de enfriar rápido una bebida sin necesidad de meter en la nevera.

2.2- ¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

El vaso que te permite enfriar cualquier bebida, de forma rápida y cómoda en cualquier lugar sin necesidad de hielo o de haberlo enfriado previamente.

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

Sí, porque la idea te permite tener tu bebida favorita fría donde quieras y cuando quieras.

3. Análisis del entorno externo.

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

Se satisface a través de hielo o frigoríficos; pero no te aporta un rápido enfriamiento de la bebida y además con dicha idea no se adultera tu bebida.

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

No hay competidores directos, pero las empresas fabricantes de frigoríficos o los vasos que mantienen la temperatura mucho tiempo, empresas de hielo.

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?

Porque el producto tiene las ventajas de enfriar con rapidez, cualquier bebida sin necesidad de hielo, que no es compatible con algunas bebidas. (cerveza o leche)

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 puede ser cualquier cliente con la necesidad de tomar una bebida fría en un momento concreto.

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

Aumentando ya que la actual crisis provoca que las personas salgan menos y se queden en casa o se beba fuera de los establecimientos y el rápido enfriamiento supone una ventaja para los consumidores de bebidas en frío.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Falta de presupuesto. - Poco conocimiento del mercado. - Falta de presupuesto para I+D. - 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - La venta de hielo, ya instalada en el mercado de la bebida. - - -
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Patentar el producto. - Idea innovadora. - Producto nuevo y practico. - Creando un nuevo nicho de mercado. 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - La crisis puede ser una oportunidad para comercializar el producto. - - -

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Portabilidad unida a comodidad, rapidez de enfriamiento sin aguar la bebida principal.

5. Plan de Marketing.

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

Precio menor a 20€

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Medios de comunicación como internet , prensa o demostraciones en eventos, etc...

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?

Primeramente nosotros, pero a medida de que la empresa crezca, se subcontratará la mano de obra.

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

Aproximadamente 10 o 12€

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

Dependiendo de la demanda de producto se necesitara una mayor o menor plantilla de trabajadores; con experiencia laboral en el sector.

8. Aspectos financieros.

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

35.000-50.000€. En investigar la patente para hacer mejor el producto.

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

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.