

1. Misión de la empresa.

1.1- ¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Que se pueda recargar la batería del móvil sin necesidad de usar el cargador, en cualquier lugar

1.2- ¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Un teléfono móvil que tenga incluida una pequeña dinamo para recargar la batería sin necesidad de energía eléctrica

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

Si, porque ningún móvil tiene esa característica

2. Análisis del entorno externo.

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

Hoy en día dependemos de la energía eléctrica y no siempre tenemos acceso a ella

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

Empresas que hacen fundas con batería, empresas que fabrican baterías de sustitución, etc

2.3- ¿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?

Si, porque no existe además es más económico y cómodo y sobre todo permite cargar el móvil en cualquier lugar

2.4- ¿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 todos los que posean móviles
A otras empresas para que ellos lo distribuyan pero sobre todo, a los que pasan mucho tiempo fuera de casa y usan mucho el móvil

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

Aumentando, porque todo el mundo actualmente utiliza móviles ya que cada vez dependemos

más de ellos

3. Análisis Interno de la empresa.

3.1- Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - No somos conocidos - No tenemos experiencia en empresas - No tenemos capital suficiente - 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - La crisis - Las diferentes empresas que producen productos similares - No le vaya bien a la empresa -
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Somos una empresa innovadora - Nuestro producto se puede utilizar en cualquier lugar - Es más cómodo porque va incluido en el móvil - 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - No dependemos de la energía eléctrica - Es económico - -

3.2- Indicad los puntos críticos para tener éxito.

-Que sea eficaz

-Que no afecte a la estética del móvil

4. Plan de Marketing.

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

Igual que un móvil normal

4.2- ¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Publicarlo a través de una página web, en las redes sociales más comunes (tuenti, twitter, facebook), en la televisión...

5. Plan de operaciones.

5.1- En caso de que vayáis a fabricar un producto, ¿lo haréis vosotros o lo subcontrataréis con la finalidad de disminuir la inversión inicial?

Venderemos la patente de otras empresas o fabricaremos nuestra propia línea de móviles, los cuales serán subcontratado

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

El precio será igual que el de fabricación de otros móviles

6. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

Con el perfil que sepa de tecnología, informática, marketing, etc

4-5 ya que la fabricación la subcontratamos

7. Aspectos financieros.

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

150.000 euros, en subcontratas, alquiler, promoción, etc

7.2- ¿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.