

1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Una conducción segura, evitar la relajación mientras se conduce

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Una funda para el volante con sensores que detecten la tensión muscular de los brazos, si se relajas producirá un sonido/vibración.

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

Es innovador ya que de una forma sencilla conseguimos evitar accidentes, o al menos reducirlos.

3. Análisis del entorno externo.

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

Son métodos más rudimentarios (cinturón, airbags), éstos alivian el golpe o te protegen durante el accidente. Lo que intentamos es evitar que se produzca.

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

Empresas auxiliares del sector automovilístico

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 es más cómodo y es un nuevo método de seguridad que podrías añadir al coche, sin la necesidad de comprarte uno nuevo con el sistema incorporado

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 ambas queremos que el usuario lo compre pero que las empresas automovilísticas también lo distribuyan.

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

Está aumentando porque hay más campañas sobre seguridad vial.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Falta de experiencia en gestión - - - 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - No todo el mundo está interesado - Aparición de nuevos productos sustitutivos - - -
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Motivación de grupo - Patente - - - 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - El sector de la seguridad vial está ganando mayor importancia actualmente - - -

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Una buena publicidad y gestión, además, el producto debe ser eficaz.

5. Plan de Marketing.

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

Aproximadamente 150€-200€

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Demostraciones en ferias automovilísticas

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?

Realizaremos nosotras con ayuda los primeros prototipos, pero venderemos la patente para que una empresa lo realice a gran escala.

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

Aproximadamente 75€

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

5 o 7 personas con conocimientos tecnológicos y también de biología

8. Aspectos financieros.

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

100.000€ que tendríamos que invertir en investigación y en la fabricación

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

Se tendría que hacer un estudio de mercado más detallado

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.