

## 1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Tener un seguimiento en su dispositivo móvil de la cantidad de agua y luz que se gasta en el hogar, con el fin de ahorrar energía y agua.

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Contadores de luz y agua sincronizados con una aplicación del móvil.

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

Sí, ya que hasta ahora nada te permite llevar un control de lo que consumes.

## 3. Análisis del entorno externo.

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

La necesidad de conocer de antemano el precio de factura, cosa que actualmente no cuenta con solución.

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

No contaríamos con competidores ya que ninguna empresa oferta este servicio.

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?

Sí, la principal ventaja es que no existe un servicio similar. Nos comprarán a nosotros para evitar sustos en las facturas.

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 dirigiríamos a familias, negocios... Todos aquellos usuarios a los que les convendría ahorrar en recursos. Nos dirigiríamos a las empresas de luz y agua.

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

Está aumentando ya que el uso de aplicaciones está a la orden del día así como el ahorro de electricidad y agua.

#### 4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p><b>D</b>ebilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Novedad en el mercado</li> <li>- Novedad de producto</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>A</b>menazas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Compañías eléctricas y de agua ganarían menos</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>
<p><b>F</b>ortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diferenciación</li> <li>- Apuestas por la I+D</li> <li>- Patente</li> <li>- Competimos en un sector virgen</li> </ul>	<p><b>O</b>portunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Necesidad de ahorro</li> <li>- Desarrollo de apps.</li> <li>- Proliferación de Smartphone's</li> <li>-</li> </ul>

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Que la relación contador-aplicación sea precisa, y por tanto, el precio de la factura sea fiel con lo que indique la aplicación.

#### 5. Plan de Marketing.

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

Debe ser económico para que puedan adquirirlo las personas con menos poder adquisitivo, a las que más les interesa ahorrar.

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Iremos a eventos relacionados con la energía, con el hogar y nos publicitaremos en redes sociales.

#### 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 subcontrataremos ya que no contamos con la preparación para fabricarlo. Si contáramos con ella, lo fabricaríamos nosotros mismo.

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

La creación de la app. → 1000-1500€

La creación de contadores → 500-1000€

Venta → 20€

App. → gratis (sería necesario adjuntar un código indicado en el contador)

## 7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

Instaladores de los contadores, relaciones públicas, el creador de la app.... El número de ellos crecerá conforme a la aceptación del producto.

## 8. Aspectos financieros.

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

10000€. En investigar y después crear la aplicación y sincronizarla con los contadores.

Después de ellos, realizar publicidad.

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

El primer año poco, debido al desconocimiento del producto.

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.