

1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Ampliación del numero de conexiones a la red eléctrica de un hogar/ofina/etc sin la necesidad de enchufes.

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

- Un sistema conductor de corriente eléctrica por inducción integrado en las paredes. Esto permite que cualquier dispositivo o electromestico esté conectado mediante ondas electromagnéticas a la red eléctrica sin necesidad de enchufes
- También se proveería a los compradores de un adaptador para colocar en los electrodomésticos para que estos reciban las ondas.

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

Si es innovadora, puesto que no existe ningún sistema parecido. Además:

- Permite la posibilidad de colocar los electrodomesticos(lámparas, hornos...) en cualquier lugar independientemente de la cercanía a un enchufe.
- También sirve para cargar aparatos eléctricos (un móvil, por ejemplo)

3. Análisis del entorno externo.

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

Cuando se necesita un enchufe en otro lugar o varios enchufes se recurre a ladrones y alargaderas.

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

Empresas de producción de alargaderas y ladrones.

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?

Los electrodomésticos se pueden mover independientemente de la posición de los enchufes y sin tener que estar enchufados, además de que no ocupa sitio y elimina riesgos domésticos como los existentes entre los niños y enchufes.

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 oficinas; salas de recreativos; hogares, si no es muy caro(cualquier lugar que precise de gran cantidad de enchufes)... Nosotros de sarrolariamos y el producto y otros se encargarían de su producción, distribución e instalación.

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

Aumentando; cada vez estamos mas familiarizados con las nuevas tecnologías y queremos más independencia en el hogar.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Falta de experiencia en gestión - Desconocimiento de materiales para usar - Falta de recursos - 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crisis económica - -
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mercado nuevo para comenzar a explotar - Nueva patente - Reducción de accidentes domésticos - Ocupa poco espacio y es simple y cómodo - 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cambios en el estilo de vida - -

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

- Encontrar un material que se ajuste a este sistema que sea barato y eficiente
- El producto debe tener buena aceptación

5. Plan de Marketing.

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

Hay que hacer un estudio en profundidad de los costes para calcular su posible precio

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Redes sociales, demostraciones en lugares públicos, auncio en radio y televisión...

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?

Subcontrataremos; nosotros desarrollaremos el producto y otras empresas lo fabricarán cuando esté desarrollado

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

Aproximadamente el 40% del precio al que lo vendamos

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

3-5 personas: Desarrollo/producción/finanzas/etc.

8. Aspectos financieros.

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

En función del resultado de la pregunta 5.1

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

En función del resultado de la pregunta 5.1

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.