

1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Ingerir aquellos productos que probablemente sean buenos para nuestra salud y sean necesarios, sin importar su sabor.

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Desarrollar pastillas o jarabes que duerman las papilas gustativas

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

Sí, ya que no existe tal creación como esta, es decir, algo que nos hace comer de todo y evitar discusiones entre padres e hijos.

3. Análisis del entorno externo.

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

No se llega a satisfacer del todo, pero la única solución es obligar al niño a comer aquello que no le gusta o hacerle ingerir vitaminas artificiales para obtener el beneficio de dichas comidas.

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

Los laboratorios ya creados y las grandes industrias farmacéuticas.

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?

Permite ahorrar tiempo y disminuye el estrés de los padres.

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?

Mayoritariamente para niños entre 5 a 12 años o incluso más-

Nos dirigiríamos al público final, ya que crearíamos nuestro propio laboratorio: Laboratorios solo venta en farmacias, pero también nos dirigiría Mali y más otros distribuidores para

llegar a nivel nacional.

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

Aumentando porque la sanidad es prioritaria y se innova cada día y se investiga en las ya creadas para mejorarlas. Además cada vez por tener temas laborales, podemos "perder" menos tiempo para dar medicamentos o comida a los niños.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Escasa imagen de marca - Desconocimiento del sector - - - 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crisis - Plagio de la idea - Nueva legislación - - -
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Finalidad de éxito - Apuesta por la ITD - Diferenciación - Nuevos avances - 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Producto no existente - Puestos de trabajo - Cambio del estilo de vida (dieta sana) - - -

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Trabajar en grupo, estadísticas sobre lo que la gente necesita, divulgar ese producto, autoconfianza, buena publicidad, marketing, dedicarle mucho tiempo y aportar tu idea.

5. Plan de Marketing.

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

Pastillas---- 4,9 euros

Jarabe----- 5 euros

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Publicidad en carreteras urbanas, folletos publicitarios e informáticos y 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 haríamos nosotros, ya que estudiaríamos medicina alguna y otras biotecnología.

Nos especializaríamos y lo intentaríamos llevar a cabo.

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

1-1,5 euros.

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

5-6 personas, trabajadores y constantes

8. Aspectos financieros.

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

60.000 euros.

Investigación, desarrollo y fabricación.

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

Si ganamos haremos un estilo desarrollado.

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.