

1. Misión de la empresa.

1.1- ¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Para no molestar, poder descansar y disfrutar a la vez.

1.2- ¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Una cómoda almohada con un altavoz incorporado, WIFI y Bluetooth. También con una pequeña luz LED para poder leer, coser, etc...

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

Creemos que sí, ya que no hemos visto un producto similar en el mercado. Es innovador porque reúne las nuevas tecnologías con la comodidad y comfort.

2. Análisis del entorno externo.

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

Para escuchar música, ver la televisión en el dormitorio, etc, para no tener que molestar a nuestras parejas, amigos o familia.

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

Nuestros competidores son las empresas que se dediquen a la tecnología y a las almohadas.

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?

Sí tenemos una ventaja, porque al ser un producto innovador, la gente lo compraría más, porque es nuevo y combina 2 sectores: la tecnología y la comodidad.

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?

Nos dirigimos a todo el público, y a un público final, porque nosotros los fabricaríamos y lo distribuiríamos.

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

Está aumentando, porque cada vez la tecnología se está haciendo más imprescindible y está añadiendo más usos.

3. Análisis Interno de la empresa.

3.1- Análisis DAFO:

D ebilidades <ul style="list-style-type: none">- Poca experiencia.- Poco capital.- Poca imagen de marca.-	A menazas <ul style="list-style-type: none">- Crisis.- Competencia.--
F ortalezas <ul style="list-style-type: none">- Producto innovador.- Producto patentado.--	O portunidades <ul style="list-style-type: none">- Cada vez estamos más familiarizados con las nuevas tecnologías.- Cada vez valoramos más la comodidad.--

3.2- Indicad los puntos críticos para tener éxito.

El producto tiene que ser cómodo, seguro y no mucho más caro que las demás almohadas.

4. Plan de Marketing.

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

Depende de la calidad de la almohada (algodón, aloe vera...) costará un poco más caro o no.

4.2- ¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

A través de las redes sociales, centros comerciales, prensa local, etc...

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?

Subcontrataremos a una empresa que fabrique la almohada en sí y a otra que haga la parte electrónica, pero nosotros las acoplaremos, promocionaremos y distribuiremos.

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

La mitad del precio del producto.

6. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

Con 3 ó 4 bastaría, porque la fabricación la subcontratamos.

7. Aspectos financieros.

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

60.000€ (en subcontratación, alquiler del local, 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.