

1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Queremos satisfacer las necesidades que tienen los usuarios de coches eléctricos de moverse libre e ilimitadamente por el territorio español, creando estaciones de recarga rápida de coches eléctricos, es decir lo que son las gasolineras para los coches que funcionan a base de petróleo.

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Debido al continuo incremento del precio del petróleo y de las emisiones CO2 producidas por los coches corrientes , nuestra idea es crear una red de de estaciones de recarga rápida de coches eléctricos por todo el territorio español para fomentar a compra de coches eléctricos, ya que el mayor problema al que se enfrentan los propietarios de coches eléctricos es que no pueden tener tanta libertad de movimiento como las personas con coches normales ya que pueden casi únicamente cargar su coche en su casa, y dicha carga dura un largo período de tiempo.

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

Creemos que nuestra empresa tiene varios aspectos innovadores: en primer lugar no existe ningún servicio parecido (por lo menos en España); otro aspecto innovador de nuestras estaciones es que parte de la energía que suministra a los coches proviene de paneles solares situados en la propia estación. Lo innovador y la gran diferencia frente a puntos de carga situados en lugares públicos es que nuestras estaciones ofrecerán una carga de 30 minutos frente a las otras que duran varias horas.

3. Análisis del entorno externo.

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

Queremos intentar conseguir que los conductores de coches eléctricos tengan las mismas posibilidades de repostar sus coches que las personas con coches regulares. Actualmente esta necesidad se satisface de cierta manera con los puntos de recarga situados en ciertos sitios públicos, pero la gran diferencia es que nosotros ofreceremos una recarga mucho más rápida y eficiente además nosotros estaremos situados a lo largo de las carreteras y autopistas principales

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

Nuestros principales competidores son las gasolineras ya que no querrán que se ponga en marcha este proyecto ya que provocará un menor consumo del petróleo, sin embargo, en el campo de repostaje de coches eléctricos a día de hoy no tenemos grandes competidores.

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?

Creemos que nuestra idea tiene una gran ventaja ya que estamos pensando crear un proyecto a largo plazo. Estamos convencidos que si no empezamos este proyecto a tiempo, con el tiempo y el desarrollo de la industria automovilística eléctrica empezaremos a tener competencia, posiblemente multinacionales con mucho más capital que nosotros, por lo que la única posibilidad de que nos elijan antes que a otros es crear la empresa actualmente ya que iríamos un paso por delante y podríamos conseguir un posible monopolio en dicho sector.

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 dirigimos a cualquier persona que pueda conducir un coche, es decir, nuestro objetivo es satisfacer directamente las necesidades del usuario del coche. No nos gustaría vender nuestra empresa a priori ya que pensamos que es un proyecto con futuro y que necesita tiempo para empezar a producir beneficios.

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

Opinamos que este mercado está continuamente en crecimiento, como citado anteriormente. Debido a que cada vez hay menos petróleo y cada vez más caro, también cada vez hay un mayor desarrollo de la industria de coches eléctricos, y debido a que en el futuro se optará cada vez más por dos energías limpias.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

D ebilidades	A menazas
<ul style="list-style-type: none"> - Falta de inversión inicial. - Dificultad de cubrir las mayoría de carreteras/autopista. - Falta de usuarios iniciales de coches eléctricos. - Necesidad de contratar un muy amplio número de trabajadores especializados en el sector. 	<ul style="list-style-type: none"> - Petroleras en contra del proyecto. - Necesidad de adquirir permisos. - Lo poco que apoya el estado las energías limpias. - Monopolio que tienen las compañías eléctricas.

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> - Poca competencia. - Mercado en crecimiento. - Obtención de la energía a través de paneles solares. - Gran motivación en crear algo nuevo e innovador 	<ul style="list-style-type: none"> - Mercado poco desarrollado. - Oportunidad de apoyar las energías eléctricas. - Apoyo de empresas interesadas en vender sus coches eléctricos. - Al iniciar este proyecto ahora podremos conseguir el monopolio de dicho mercado.

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Lo más importante para tener éxito es empezar este proyecto antes de que a una persona con gran potencial económico se le ocurra la misma idea.

5. Plan de Marketing.

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

Como no conocemos cual es el precio normal de la electricidad no podemos dar un precio con gran exactitud pero los socios deberán pagar una cierta cantidad de dinero por kilovatio usado.

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Nuestro objetivo no es publicitar nuestra empresa mediante anuncios en televisión ni en revistas, sino que buscamos una publicidad creada por artículos en la prensa, en revistas y en los programas de televisión (como podrían ser los telediarios) ya que llamaremos más la atención de posibles futuros consumidores de nuestro servicio.

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?

En un principio buscamos hacerlo nosotros ya que es un mercado en expansión y que será cada vez más demandado. Si subcontratamos la empresa haremos que alguien se haga cada vez más rico con nuestra idea.

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

A día de hoy no sabemos cuanto costará desrrollar nuestra idea, sin embargo, estamos convencidos de que a pesar que la inversión inicial sea muy grande y que al principio no tengamos grandes beneficios, a largo plazo recuperaremos la inversión inicial y a partir de ahí obtendremos cada vez más beneficios.

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

Se necesitaría un gran equipo para desarrollar este proyecto. Ingenieros, arquitectos, expertos en energía solar expertos especializados en los coches eléctricos, personas para construir las estaciones y muchos más trabajadores

8. Aspectos financieros.

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

Necesitaríamos varios millones de euros ya que nuestro objetivo final es cubrir casi todo el sistema de carreteras de España, el dinero lo invertiríamos en crear el mayor número de estaciones posibles.

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

Del primer al quinto año sabemos que no vamos a recuperar la inversión inicial por el tiempo que tardaríamos en conseguir permisos diseñar y construir estaciones, y sobretodo en hacer saber a las personas que este servicio esta a su disposición.

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.