

## 1. Misión de la empresa.

2.1- ¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Todas las situaciones que dificultan las actividades deportivas con respecto a la sed.

2.2- ¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Una bolsa hermética, resistente a todo tipo de impactos y amoldable para que al llevarla puesta, en forma de mochila, no te hiciera daño. Esta bolsa portará cualquier bebida para saciar la sed del portador. Será fácilmente adaptable al equipamiento básico que llevan los deportistas que practican: Surf, snow, squi, etc.

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

Si, puesto, que es un objeto sencillo, de bajo coste y no ha sido inventado todavía, o al menos, esta aplicación no se le había dado nunca antes.

## 3. Análisis del entorno externo.

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

Tienes que dejar la actividad que estas realizando, para volver al punto de inicio y satisfacer tu sed.

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

Todas las marcas que fabrican textiles para los deportistas que nosotros producimos la bolsa.

Billabong, Roxy, Burton, DC.

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 compraran a ti y no al resto?

Si, porque nadie tiene la patente, es muy útil y efectivo.

Porque la patente es nuestra.

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 todas las personas que practican estos deportes.

A otras empresas para que vendan el producto.

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

Aumentando, porque cada vez hay más personas que practican este tipo de deportes.

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

4.1- Análisis DAFO:

<b>D</b> ebilidades <ul style="list-style-type: none"><li>- Falta de experiencia.</li><li>- Escasa imagen de marca</li><li>- Falta de experiencia en producción.</li><li>- Número de clientes y lealtad de estos.</li></ul>	<b>A</b> menazas <ul style="list-style-type: none"><li>- Crisis económica y financiera.</li><li>- Falta de conocimiento del deporte.</li><li>- Falta de publicidad.</li><li>-</li></ul>
<b>F</b> ortalezas <ul style="list-style-type: none"><li>- Patente.</li><li>- Apuesta por I + D.</li><li>- Experiencia en el deporte.</li><li>-</li></ul>	<b>O</b> portunidades <ul style="list-style-type: none"><li>- Cambio estilos de vida.</li><li>- Películas que promocionan deportes.</li><li>- Mercado amplio.</li><li>-</li></ul>

4.2- Indicad los puntos críticos para tener éxito.

- Que no sea muy cara.
- Que resistente y hermética.
- Que no dificulte la practica del deporte en cuestion.

## 5. Plan de Marketing.

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

Aproximadamente 25 euros.

5.2- ¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Vender la patente a ciertas marcas conocidas.

## 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 principio, lo desarrollaremos nosotros, conforme vayamos avanzando en el proyecto, iríamos contratando a más personas para seguir desarrollándolo.

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

Fabricando la bolsa nosotros nos puede costar aproximadamente 10 o 15 euros, nosotros los venderíamos a otras marcas.

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

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

En un principio nosotros 3, los tres socio. Si el volumen aumenta mucho, iríamos contratando a personas o subcontrataríamos la producción.

## 8. Aspectos financieros.

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

50000 Euros.

Lo invertiremos en producir los productos y en las instalaciones necesarias para producirlos.

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

El primer año estimamos 1000 unidades = 25000 euros, luego habrá que esperar al segundo año para los beneficios.

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.