

## 1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Reducir la contaminación automovilística en el medio ambiente, mejorando los cultivos.

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Ofrecemos un depósito conectado al tubo de escape del transporte que mediante una reacción química transforma el CO<sub>2</sub> producido en siliformiatos, que son buenos para el medio ambiente.

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

Creemos que sí, ya que paliamos la contaminación dañina del transporte sin necesidad de comprar un vehículo.

## 3. Análisis del entorno externo.

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

Mejorar la calidad de vida de los seres vivos

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

Los coches eléctricos o aquellos impulsados por energías renovables.

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?

La ventaja de nuestra idea es que no supone un gasto por adquirir un nuevo vehículo, sino simplemente añadir nuestro producto a los vehículos que ya tenemos.

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 dirigiríamos a todos los conductores. Nuestro pensamiento es vender el producto a las empresas para que éstas incluyan dicho producto en sus coches y/o patrocinarlo. Aunque también podríamos venderlo a particulares.

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

Actualmente nos dirigimos a un mercado que está aumentando debido a que las personas buscan resolver el gran problema de la capa de ozono.

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

4.1-Análisis DAFO:

<p><b>D</b>ebilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- No resuelve el problema de la escasez del pretróleo</li> <li>- Empleamos materiales caros</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>A</b>menazas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Crisis</li> <li>- Competencias de coches eléctricos</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>
<p><b>F</b>ortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Resuelve la polución</li> <li>- Mejora la salud</li> <li>- Comodidad de poder incluir el producto en tu propio vehículo</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>O</b>portunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cada vez nos preocupamos más por le medio ambiente.</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Que sea eficaz. Que no sea muy caro

#### 5. Plan de Marketing.

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

1.000€ / Tal vez obtengamos algunas subvenciones por parte del estado

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Asistencia a ferias de automóviles, realizar demostraciones, etc...

#### 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?

Subcontratamos la fabricación

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

Aproximadamente 500€

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

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

5 personas (marketing, publicidad, gestión de proveedores)

## 8. Aspectos financieros.

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

150.000-2000.000€

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

El primer año no obtendremos 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.