

PLANTILLA DE TRABAJO EMPREDEVIRUS

NOTA: Este documento es una plantilla para trabajar en clase. Para participar en el concurso será necesario que enviéis este formulario a cferzab@grupohesperides.es, antes del día 13 de Febrero. Podéis descargarlo en formato digital en el apartado de documentación de la página www.empredevirus.es.

1. Datos del equipo.

Nombres y apellidos	
e-mail	<hr/>
Teléfonos de contacto	
Nombre de la empresa	
Centro Educativo	

2. Misión de la empresa.

2.1- ¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

El poder cambiar la suela de los botines por suelas más específicas para realizar un ejercicio diferente o otro uso.

2.2- ¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

La multifuncionalidad de unos botines corrientes. Tendrá un zapato al que se le pondrán poner varios tipos de suelas, dependiendo del tipo de actividad que vayamos a practicar.

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

Nuestra idea es innovadora, ya que lo único que se ha pensado con los botines es cambiar la plantilla para más comodidad.

3. **Análisis del entorno externo.**

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

Hoy en día, necesitamos comprar muchos tipos diferentes de zapatos.

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

Nike, Adidas, Umbro, Puma, etc.

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?

Con un solo zapato puedes practicar muchos tipos de deportes.

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?

Primero a empresas a las que le interese nuestra idea y luego que ellos lo publiquen y distribuyan por su cuenta.

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

Creemos que va aumentando ya que cada vez hay más personas que practican deportes y con la crisis, necesitan ahorrar zapatos.

4. **Análisis Interno de la empresa.**

4.1- Análisis DAFO:

D ebilidades <ul style="list-style-type: none">- Después de un largo uso se estropea.- Que no se abarre bien o se suelte	A menazas <ul style="list-style-type: none">- Que quieran actualizar nuestra idea
F ortalezas <ul style="list-style-type: none">- Es muy práctico	O portunidades <ul style="list-style-type: none">- Ser pioneros

4.2- Indicad los puntos críticos para tener éxito.

- Buena imagen del producto.
- Buena publicidad.
- Mayor uso en comparación con otros modelos.
- Producto eficaz.
- No mucho más caro que los normales.

5. **Plan de Marketing.**

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

70 euros: pack zapato + 3 suelas.
Suela individual: 15 euros.

5.2- ¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Demostraciones, eventos deportivos, 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?

En inicio lo haríamos nosotros mismos, y a medida que pase el tiempo contrataríamos a profesionales que tabajen con nosotros en la empresa. Cuando tuvieramos el producto final, lo venderíamos a otras empresas.

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

Aproximadamente 30 euros.

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

4-5 pensamos // producción, distribución, renta.

8. Aspectos financieros.

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

85.000 euros aprox.

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

El primer año, seguramente no cobraremos los saldos, pero posteriormente, corforme suban las ventas, los recuperaremos teniendo 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.