

1. Misión de la empresa.

2.1- ¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Queremos satisfacer los cuidados de las mujeres en su cabello y reducir el gasto de electricidad en las peluquerías y domicilios.

Tener accesible una plancha en cualquier lugar.

2.2- ¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Nuestro objetivo es, ahorrar la energía de los hogares, empleando una plancha del pelo cargado con energía solar. Esta plancha evita el deterioro del pelo al no tener electricidad. Encima ¡La puedes llevar a todos lados!

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

- Cargada solarmente.
- Mejora del pelo.
- Ahorro de electricidad.
- Es portátil.

3. Análisis del entorno externo.

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

Si no te da tiempo por la mañana a peinarte, tienes que cambiar de peinado, pero ya no porque con tu sunnyhair eso ya no ocurre ya que es portátil y te puedes retocar y arreglar en cualquier sitio.

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

- Braun
- Remington
- Schwarzkopf
- Babyliss

- Philips

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?

Si, porque es portátil y no gasta electricidad.

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?

Peluquerías / niñas adolescentes y a mujeres / algunos hombres.

Si solo tenemos un producto, a una empresa. Pero si creamos más cosméticos haríamos nuestra propia empresa.

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

Aumentando, ya que cada día a las mujeres les gusta más cuidarse, pero sobre todo en el pelo. Además, cada vez son las mujeres que trabajan fuera del hogar.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1- Análisis DAFO:

Debilidades

- No luz solar
- Desconocimiento del sector
- Baja el precio
-

Amenazas

- Crisis financiera
- Mercado muy maduro
- Aparición de nuevos productos sustitutivos.
-

<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Portátil - Solar - Patente - 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conservar tu cabello - Retocar en cualquier sitio - Nuevos hábitos de vida, las mujeres pasan más tiempo fue -
--	---

4.2- Indicad los puntos críticos para tener éxito.

<ul style="list-style-type: none"> - Que no sea mucho más caro de una normal. - Que sea eficaz.

5. Plan de Marketing.

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

150 euros

5.2- ¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Nuestro plan de comunicaciones será en las grandes superficies, haciendo demostraciones, publicidad en peluquerías, 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?

Lo subcontrataremos para disminuir la inversión inicial.
--

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

Aproximadamente el 50% del precio de venta.

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

No muchos, con un perfil sociable, buena presentación y buen pelo. Nosotros nos dedicaremos a la publicidad y distribución.

8. Aspectos financieros.

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

Aproximadamente 80.000 – 100.000 euros

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

No obtendríamos, hasta que se de a conocer, que pensemos que puede ser un éxito.

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.