

1. Misión de la empresa.

2.1- ¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Desenredar el pelo más fácil y mantener liso el pelo durante más tiempo con más brillo y vitaminas para el pelo.

2.2- ¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Un cepillo con un botón en la parte de atrás que va expulsando desenredante y en la parte de abajo, un botecito con seda, para que dure mas tiempo el peinado y tenga mas brillo.

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

Si, porque las mujeres tardan mucho en desenredarse el pelo, es decir, es una pérdida de tiempo. También ellas quieren que su pelo brille y dure el liso que tienen. Al cepillarse tienen mucha pérdida del pelo y la seda lo que hace es darle vitamina.

3. Análisis del entorno externo.

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

Tardamos mucho tiempo y sufrimos más dolor

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

Nuestros competidores no son directos, sino indirectos porque ellos promocionan mi invento por separado.

Acondicionador = Fructis; Seda = Pantene; Cepillo = cualquier peluquería, gremio o tienda.

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?

Sale más económico el cepillo con sus productos 3 en 1 (mi invento) que comprar cada cosa por separado. Desenredar el pelo en mitad de tiempo y la durabilidad del brillo y liso.

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 sobre todo a personas jóvenes y niños tanto hombres como mujeres que tengan el pelo liso,rizado.. que le guste peinarse y le cueste trabajo por sus enredos. Nos dirigimos a otras empresas para que vendan nuestros productos.

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

Aumenta porque quiere más productos para vender y ganar dinero pero por otra parte disminuye al haber crisis.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1- Análisis DAFO:

D ebilidades <ul style="list-style-type: none">- No tenemos experiencias.- No tenemos dinero.- No tenemos lugar donde fabricar el producto.-	A menazas <ul style="list-style-type: none">- Nos pueden copiar.- Puede que no salga al mercado.- La crisis.- Competencia
F ortalezas <ul style="list-style-type: none">- Somos creyentes de nuestro invento.- Somos emprendedores.- Confiamos en nuestro producto.- Y en parte nos fortalece porque somos mujeres y compraríamos el producto.	O portunidades <ul style="list-style-type: none">- Innovador.- Ahorro de tiempo.- Personas que le gusta cuidarse.-

4.2- Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Producto sea vendido.

Producto tenga calidad.

Que no sea muy caro.

Y tener fé en ello.

5. Plan de Marketing.

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

6 euros aproximadamente.

5.2- ¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Publicidad tanto en folleto como anuncios y además publicidad en el punto de venta.

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 y nosotras nos dedicaremos al envalaje, la distribución y venta.

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

4 euros para fabricar el producto y venta y distribución.

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

Nosotras que fabricamos,vendemos (3 personas).

Joven, con algo de estudios de tecnología, biología y física y química.

8. Aspectos financieros.

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

50.000 euros aproximadamente.

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

Sería necesario un estudio de mercado. Suponemos que el primer año no ganaremos tanto dinero como para cubrir los gastos pero a partir del segundo año venderemos 50.000 unidades lo que equivale a 300.000 euros .

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.