

1. Misión de la empresa.

2.1- ¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

- Necesidad de cuidar el “*estilo personal*”: en la sociedad actual, donde la imagen es muy importante, esta idea de negocio parte de la observación de una carencia y es que los consumidores necesitan cuidar *su estilo personal* pero tienen dificultades para hacerlo, bien por falta de tiempo o simplemente por desconocimiento.
- Ahorro de tiempo y dinero: con “SyS, share your style” los consumidores cuidan su estilo, sin moverse de casa y con el desembolso que ellos estén dispuestos a realizar.
- Comodidad: con “SyS, share your style” los consumidores no necesitan moverse de casa para conseguir un look personal.
- Seguridad y reconocimiento: la imagen personal de cada usuario puede verse reforzada a través de la red social a través de los mensajes positivos intercambiados.
- Relaciones sociales: la red social favorece la creación de lazos entre los usuarios que pertenezcan a un mismo grupo demográfico (edad, estilo, filosofía de vida,...)

2.2- ¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Queremos desarrollar una aplicación informática online que permita a sus usuarios en el mundo entero elegir y compartir la ropa más adecuada para cada ocasión. Esta ropa podrá encontrarse almacenada en el “armario virtual” del propietario de la aplicación. Allí éste introducirá todo su vestuario debidamente clasificado y etiquetado. Su contenido será público si lo desea, pudiendo elegir quiénes lo ven y quiénes no. Aquellos que pueden acceder al armario, tendrán la posibilidad de hacer comentarios. La aplicación también permitirá a las tiendas asociadas a la aplicación tener “armarios virtuales” que podrán ser visitados por los usuarios. Estos armarios funcionarán a modo de “tiendas online” a través de los cuales se podrá comprar, consultar, etc... A esta red podrá accederse a través Internet o mediante la aplicación para móviles y tablets. La aplicación estará disponible en diferentes idiomas.

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

Si. Es una idea de negocio que abarca actividades muy innovadoras en la actualidad como:

- Permite comprar online.
- A través de la red social, los usuarios:
 - Pueden compartir looks y armarios.
 - Recibir asesoramiento y apoyo de otros usuarios.
 - Crear vínculos con aquellos sectores de población afines por edad, estética, gustos, modo de vida,...

3. Análisis del entorno externo.

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

- A través de los vendedores de las tiendas que asesoran al cliente.
- A través de las tiendas que ofrecen el servicio de shop online.
- A través de foros, webs y blogs de moda y de personal shopper que existen en Internet, cuyos propietarios son personas interesadas en el mundo de la imagen y de la moda.

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

- Páginas de Internet como: El armario de la tele; ...
- Servicios de Personal shopper que ofrecen los centros comerciales y tiendas de moda.
- Webs y blogs de moda, de opinión, de tendencias,...

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?

Porque los consumidores:

- Ahorran tiempo.
- Consiguen mejorar su “estilo personal”.
- Gastan menos dinero porque se disminuyen las compras por impulso.
- Crean lazos y encuentran un espacio para fomentar las relaciones.

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?

- Consumidor final, especialmente personas de mediana edad y jóvenes (familiarizados con el uso de las nuevas tecnologías).
- Comercios de ropa y complementos.

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

- El mercado está en auge porque en la actualidad el consumidor está cada vez más preocupado por su imagen y dispone de poco tiempo para cuidarla. El desarrollo de las nuevas tecnologías permite que todo ello sea posible invirtiendo poco dinero y tiempo.
- El auge de las redes sociales garantiza que pueda ser una aplicación muy demandada por los usuarios potenciales.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los emprendedores son jóvenes y carecen de experiencia, pudiendo subestimar los riesgos del negocio. • La aplicación deberá estar en permanente cambio para adaptarse a las demandas e intereses de los consumidores. 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Posibles plagios.
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Es una idea novedosa y atractiva con elementos diferenciadores de otras. • Los emprendedores son jóvenes y tienen muchas ganas de trabajar en esta idea de negocio. • Los emprendedores tienen la formación 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • No existen ideas de negocio similares. • Auge de las nuevas tecnologías. • Modernización de la vida cotidiana. • Mercado en auge

<p>académica adecuada para implementarla.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los emprendedores quieren asegurarse un puesto de trabajo a través de la puesta en marcha de esta empresa. 	
--	--

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

<ul style="list-style-type: none"> • Que la aplicación sea eficaz. • Que tenga un precio asequible. • Que tenga una buena promoción y publicidad para conseguir un alto ratio de uso. • Que sea compatible con diversos sistemas como android, apple,...
--

5. Plan de Marketing.

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

<ul style="list-style-type: none"> • En un principio la aplicación será gratuita y tendrá una vida de 30 días. • A partir de ahí, su precio será de 0,79 e/descarga/año.
--

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

<ul style="list-style-type: none"> • Diseño de un folleto divulgativo de la idea de negocio y reparto del mismo en lugares de interés: colegios, academias, bares, tiendas,Colgar el folleto en la aplicación. Envío del mismo a diversos medios de comunicación (prensa, radio, televisión...), haciendo especial seguimiento a los medios relacionados con la moda y la imagen. • Diseño de un video promocional, colgándolo en you tube. • Marketing digital: banners, pop-ups, spam,... • Community Manager: nombramiento de una persona encargada de mejorar las relaciones con clientes reales y potenciales en el ámbito de las redes sociales (Twitter, Facebook, instagram, tuenti, Youtube,) • Participación en algún programa de apoyo a los emprendedores o a la innovación.
--

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?

<ul style="list-style-type: none"> • Los emprendedores realizarán el boceto de la idea inicial pero la desarrollarán e implementarán con la ayuda de personal cualificado (informáticos, expertos en marketing, asesores de moda,...).

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

<p>El precio de la inversión estimada es de 25.000 euros.</p>

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

- En una fase inicial, serán necesarias de 3 a 5 personas con perfiles profesionales relacionados con el marketing, la publicidad, la informática, ...

8. Aspectos financieros.

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

- El precio de la inversión estimada es de 5.000 euros. Los emprendedores no cobrarán nada hasta que comiencen a obtener beneficios.

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

Se estiman unas 100.000 descargas en el primer año*0.79 euros= 79.000 euros.

La cifra estimada de beneficios no se puede concretar aquí pues habría que restar de esa cantidad la inversión inicial (25.000 euros) y todos los gastos generados en el año.

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.