

1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Principalmente, disminuir las faltas de ortografía que muchas veces tenemos e ignoramos porque no somos conscientes de ese error.

También mejorar y aumentar el vocabulario que tenemos de otros idiomas e incluso su pronunciación.

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Un bolígrafo innovador que mediante reconocimiento del movimiento archivaría en formato digital todo lo que escribimos. Además, mediante un corrector ortográfico, detectaría las faltas y nos avisaría mediante alertas visuales.

Finalmente, mediante escáner, cuando subrayamos algo para resumir, permitiría tener dicho resumen en formato digital.

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

Sí, ya que no solo te permitiría detectar y corregir faltas de ortografía en nuestro propio idioma, sino además en cualquier otro que estemos aprendiendo. Poder escuchar la pronunciación correcta de esas palabras y traducir aquellas que desconozcamos.

Además, se pondría a disposición de los compradores una página web que dispondría de recursos para conseguir diccionarios de distintos idiomas, a parte del inglés, el español y el francés que vendrían incorporados en el bolígrafo.

3. Análisis del entorno externo.

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

Actualmente, estas necesidades se satisfacen mediante procesadores de texto, diccionarios online, traductores etc...

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

Las empresas que fabrican actualmente bolígrafos electrónicos.

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 a diferencia de los productos que ofrecen otras empresas competidoras, este bolígrafo presenta numerosas ventajas que ya hemos nombrado anteriormente: disponibilidad en formato electrónico de todo lo que escribimos, detector de faltas, escáner e idiomas.

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?

Nuestro producto sería distribuido a través de librerías y grandes superficies al público final. Aunque también se contempla la opción de venta por medio de internet.

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

Creemos que está aumentando, pues cada vez hay más personas que estudian ante la falta de trabajo. Estamos más familiarizados con las nuevas tecnologías. Y, por otro lado, las nuevas formas de comunicación como WhatsApp provocan que tengamos más faltas de ortografía.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Falta de conocimientos sobre gestión de empresas. - Escasez de recursos. - Deficiencia de prestigio. - 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crisis económica. - Posibilidades de plagio. - Marcas muy reconocidas. -
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Buena relación entre los miembros del equipo. - Motivación. - Imaginación y espíritu emprendedor. - 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cambios en el estilo de vida. - Aumento de la demanda tecnológica. - Mayor necesidad de un estudio y mejora de idiomas. -

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

- Eficacia.
- Precio asequible.

5. Plan de Marketing.

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

En un principio tendría que ser lo más económico posible para ampliar el rango de población que se convierta en posibles clientes por lo que, aproximadamente, el precio inicial sería de 130 euros.

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Redes sociales, internet, propaganda en institutos y colegios principalmente. Por otro lado nos haríamos conocer en academias de idiomas.

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?

Tendríamos que contratar a gente con formación necesaria para llevar a cabo nuestra idea y mejorarla. Por lo que gran parte de la fabricación la subcontrataríamos.

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

Pues tendríamos que tener en cuenta los materiales, aunque serían reciclados la mayoría, y también la mano de obra por lo que, aproximadamente, más de 100.000 euros.

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

Unas 6 personas más que tengan conocimientos, principalmente de tecnología.

8. Aspectos financieros.

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

Pues unos 100.000 euros que invertiríamos en subcontratación, promoción, distribución y venta.

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

Esperando vender unas 1.000 unidades, facturaríamos unos 130.000 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.