

## 1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Queremos cubrir la necesidad de tener una bebida caliente o fría cerca de donde estés (ordenador, sofá, coche...) además del almacenaje de datos.

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Posavasos que sea capaz de calentar o enfriar bebidas mediante USB o cargador universal, además con memoria para almacenar datos

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

Sí, es innovadora porque con ello podemos mantener nuestra bebida caliente o fría cerca de donde estemos sin necesidad de desplazarnos.

## 3. Análisis del entorno externo.

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

Calentar o enfriar bebidas en cualquier sitio sin tener que desplazarnos para ahorrar tiempo. Actualmente se satisfacen con electrodomésticos grandes y fijos (nevera, microondas).

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

Los competidores son fabricantes de diversos USB

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?

Nuestra idea de negocios es más barata que cualquier nevera o microondas y tiene más usos que los USB normales ya que además de calentar y enfriar tiene capacidad de memoria para almacenar datos.

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 tanto al público final como empresas, aunque pensamos que principalmente atrae a empresas dedicadas a la publicidad, para ofrecerlo como producto promocional.

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

El mercado de USB está aumentando porque cada vez hacen USB con más capacidad. Además, cada vez es más típico el estar con el ordenador cómodamente en el sofá y esto es un buen complemento.

#### 4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p><b>D</b>ebilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- No tenemos experiencia</li> <li>- No tenemos recursos</li> <li>- No tenemos financiación</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>A</b>menazas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Competencia</li> <li>- Crisis</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>
<p><b>F</b>ortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Somos innovadores</li> <li>- Patentaremos el producto</li> <li>- Muy útil</li> <li>- Gran potencial como producto de Merchandaising</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>O</b>portunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Crear nuevo producto</li> <li>- Nuevos hábitos de vida</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Innovar, arriesgar, no tener miedo a fallar

#### 5. Plan de Marketing.

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

Alrededor de 10 euros/ unidad . Haremos importantes descuentos cuando nos pidan muchas unidades.

Es un producto que puede ser muy útil como producto de Merchandaising

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Redes sociales , demostrar en centros comerciales

## 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?

Subcontrataremos la producción

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

Aproximadamente 2-3 euros

## 7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

4-5

Solo tendremos que hacer el acoplamiento, la promoción y distribución

## 8. Aspectos financieros.

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

40.000-50.000 euros

Subcontratar, primeras unidades, alquiler, promoción

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

Si ganamos, haremos un estudio detallado

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.