

1. Misión de la empresa.

2.1-¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Ahorrar tiempo, quitar las arrugas de todo tipo de ropa y calentar la ropa en los inviernos, ahorrar trabajo y esfuerzo.

2.2-¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Una funda de distintos tamaños en la cual introduces la ropa. La funda desprende calor para quitar arrugas o calentar las prendas. Además cuenta con un regulador de la temperatura y funciona a través de batería que se puede recargar.

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

Ahorrar tiempo y dinero, aporta comodidad, fácil traslado, se puede programar el tiempo y la temperatura. Todas estas características unidas en su solo producto es innovador

3. Análisis del entorno externo.

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

Planchar las prendas una a una, dedicarle mucho tiempo, esfuerzo y dinero.

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

Las planchas tradicionales y las lavanderías.

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 permite ahorrar tiempo y dinero

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?

A empresarios y a familias, a todo tipo de clientes.

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

Disminuyendo, ya que las rentas de las familias han bajado, la crisis está afectando al sector de los electrodomésticos. A pesar de ello no creemos que descienda mucho ya que la gente, a pesar de la crisis, sigue queriendo comodidad.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Poca experiencia - Escasa imagen - Falta de recursos - Desconocimiento del sector 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Escasez de materias primas - crisis - competitividad - mercado muy maduro
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - diferenciación - motivación de la plantilla - - 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cambios en el estilo de vida - Nuevas tecnologías - -

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Eficacia, económico, originalidad

5. Plan de Marketing.

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

Entre 25 o 30 €

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Publicidad, redes sociales, marketing, demostraciones 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?

Lo subcontrataremos principalmente y si vemos buenos progresos, lo fabricaremos nosotros

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

10-12€

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

Los cuatro miembros del grupo

8. Aspectos financieros.

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

50.000€ que lo utilizaremos en subcontratar, distribución, alquiler de un local, promoción

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

El primer año no generaremos nada y posteriormente recuperaremos la inversión.

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.