

- **Misión de la empresa.**

- ¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

En principio para personas con problemas relacionados con la sangre, como la diabetes, o anemia, pero se podría usar para más cosas, como análisis de sangre o incluso controles de alcoholemia

- ¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Un microchip el cual esté dentro del cuerpo y que analice constante la sangre, y que después la información se extraiga y en un ordenador podemos ver los datos de la sangre.

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

Sí, porque es una forma muy rápida y fácil para analizar la sangre de la gente con problemas en ella.

- **Análisis del entorno externo.**

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

Gente diabética, anémica, etc; que le hagamos una forma más fácil de vivir.

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

La medicina tradicional

- ¿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?

Si, es una forma más fácil y rápida de analizar la sangre sin necesidad de que te extraigan la sangre del brazo y esperar a que te den los resultados.

- ¿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 a empresas farmacéuticas que elaboren el producto y que lo puedan distribuir.

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

La demanda siempre seguirá siendo igual porque los clientes a los que nos dirigimos siempre hay, son enfermedades que no se pueden curar.

- **Análisis Interno de la empresa.**

- Análisis DAFO:

### **D**ebilidades

- Método invasivo
- Podría ser malo para la salud
- 
- 

### **A**menazas

- El método tradicional de la jeringuilla
- Radioterapia actual
- 
- 

### **F**ortalezas

- Mercado innovador patente
- I+D
- 
- 

### **O**portunidades

- Colaboración con Universidades

- Subvenciones por emprender
- 
- 

- Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Siempre habrá gente que lo compre pero no crecerá mucho la demanda

- **Plan de Marketing.**
  - ¿Cuál será el precio de tu producto o servicio?

Realmente no sabemos la cantidad de dinero, pero mas de 3000 € calculamos

- ¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Venderíamos el producto a una farmacéutica y ellos se encargarían de la distribución

- **Plan de operaciones.**
  - En caso de que vayáis a fabricar un producto, ¿lo haréis vosotros o lo subcontrataréis con la finalidad de disminuir la inversión inicial?

Se lo venderíamos a las empresas farmacéuticas para que desarrollan el producto

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

Los materiales no costarían mucho debido a que es muy pequeño, pero el precio de la nanotecnología sería caro

- **Recursos Humanos (RR.HH.)**
  - ¿Cuántos trabajadores se necesitan? ¿Con que perfil?

Personas que crearan el programa informático que analice la sangre, ingenieros que diseñen el chip. biólogos que informen cuales serían los componentes de la sangre para crear el producto y mano de obra para crearlo

- **Aspectos financieros.**
  - ¿Cuánto dinero necesitáis? ¿En qué lo invertiríais?

Suponemos que respecto al dinero harían falta millones, y habría que invertirlo en la nanotecnología sobre todo, aparte hace falta biotecnología

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

No obtendríamos muchos beneficios, debido a que es muy caro, y tampoco hay mucha gente que los compraría al principio debido a que no le hace falta a todo el mundo.

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.

p