

1. Misión de la empresa.

2.1- ¿Qué necesidades de los consumidores queréis satisfacer?

Personas que necesitan un portátil tan potente como un PC o que quieren tener las ventajas del portátil con las ventajas de un PC de sobremesa como son el precio, la potencia o los cambios de componentes.

2.2- ¿Qué productos o servicios queréis ofrecer?

Un emisor que se pueda colocar en un PC y que envía la señal a un portátil ultraligero ya que no posee componentes, es decir, toda la información se procesa en el PC, el portátil solo recibe la imagen, además la pantalla sería táctil y separable del teclado convirtiéndose en Tablet.

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

Sí, ya que nadie ha aplicado esta idea nunca.

3. Análisis del entorno externo.

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

De ninguna manera.

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

Nadie ofrece este producto así que como mucho los fabricantes de hardware informática: Apple, Lenovo, HP, Samsung, Toshiba.

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 es una gran opción ante los portátiles y PCs porque aún las ventajas de los dos.

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 cualquier consumidor de ordenadores.

Nos dirigimos al usuario final.

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

Aumentando porque cada vez dependemos más de la informática.

4. Análisis Interno de la empresa.

4.1-Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Necesidad de financiación - Mercado muy competitiva - Necesidad de plantilla cualificada - 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crisis financiera - Nadie financia la producción - -
<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diferenciación - Patente - Precio - 	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mercado en auge - Nuevas tecnologías - Cambios de estilos de vida - Financiación en Kickstater

4.2-Indicad los puntos críticos para tener éxito.

Que alguien nos financie y una buena promoción para que la gente conozca y entienda el producto.

5. Plan de Marketing.

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

Portátil + Receptor= 149€

Portátil + PC = Según los componentes

5.2-¿Cómo será vuestro plan de comunicaciones?

Una página web con servicio con servicio de venta online y venta mediante Amazon.

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?

Subcontratar, porque necesitamos una plantilla cualificada.

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

Coste de fabricación = 99€

7. Recursos Humanos (RR.HH.)

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

Para el desarrollo 5 personas cualificadas.

8. Aspectos financieros.

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

10.000€ para la financiación para los materiales durante la investigación más una inversión para la producción.

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

Facturaríamos poco ya que todo el proceso de desarrollo se alargaría hasta 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.