



Nuestro proyecto comienza, como tantos otros, con una idea aparentemente absurda. En este caso, esa idea fue la de **comercializar roscones**, y surgió debido a que uno de los integrantes del grupo decía, después de navidades, que necesitaba tener los productos navideños durante todo el año. Nos dimos cuenta el resto de que teníamos la misma sensación, al igual que gente de nuestro entorno, y nos lanzamos a desarrollar la idea. Con ello, nos encontramos ahora ante este proyecto, con **ilusión**, y con vistas a desarrollar un **negocio competitivo** en el mercado.

Este negocio consiste en la comercialización de roscones y otros productos típicos de determinadas épocas, durante todo el año. Nos centramos, pues, en ser cercanos al cliente, ofreciendo un buen trato y ofertas que consideramos que a nosotros también nos resultarían atractivas: **empatizamos** con el cliente. Así, actuando en un inicio como empresa comercial, podríamos adquirir experiencia y adentrarnos más en el mercado, y pasar, en una segunda fase de desarrollo, a actuar como empresa industrial, produciendo y comercializando nuestros propios productos, y tratando en todo momento de ofrecer una buena relación **calidad-precio** que satisfaga las necesidades de los consumidores.