

IES Virgen de la Paloma

Módulo EIE (GS)

Nombres:

Regino Almarza García, Keren Chu Bolívar, Alberto Moreno Cazorla y Luis Hernández Pomares

IDEA DE NEGOCIO

1. La idea seleccionada ha sido desarrollar un GPS para invidentes. La idea consiste en unas gafas con GPS con cámara y unos pequeños altavoces integrados en las patillas que permitan al discapacitado llegar a cualquier destino de una manera más práctica e independiente facilitándole su desplazamiento a pie.

Hemos elegido este proyecto porque pensamos que existe un grupo de personas con discapacidades en la sociedad que no poseen los suficientes recursos para poder llevar a cabo una vida normal y creemos que podemos conseguir desarrollar una tecnología eficiente y asequible para que este grupo de personas continúe con una vida prácticamente normalizada. Con esta idea pretendemos facilitar la vida a las personas invidentes con nuevas tecnologías de una manera innovadora y visionaria.

2. Propuesta de valor (Canvas).

- a. ¿Qué necesidades o problemas les estoy resolviendo?
- b. ¿Qué crees que hará que los posibles clientes prefieran acudir a tu negocio y no a otro de la competencia?

2.

- a. Las necesidades y problemas que estamos resolviendo son las dificultades de desplazamiento y movilidad que tienen las personas invidentes. Mediante nuestro GPS podrían desplazarse con mayor autonomía y facilidad sin la necesidad de los métodos actuales, más complejos y a la larga más costosos. El rango de edad de nuestros clientes sería desde los 8 años ya que nuestro producto está destinado a personas que quieran una mayor independencia a la hora de desplazarse por recorridos extensos, y sin un límite de edad de uso del producto.
- b. Nuestra competencia tecnológicamente, es reducida y la única competencia que tendría nuestra empresa sería la forma tradicional de

guía, el perro o la persona guía, pero en realidad no hay un producto exclusivo con estas características para este tipo de personas, con lo cual el mercado sería básicamente nuestro. Tendríamos que ofrecer precios asequibles para poder dar un primer impulso a nuestro producto y hacernos hueco en el mercado para darnos a conocer.

Lo que haría que nuestros clientes prefiriesen nuestro método sería apostar por las nuevas tecnologías y por una mayor independencia para moverse en distintos escenarios urbanos y zonas difíciles debido a su discapacidad, como es el metro, zonas que conocen poco, zonas poco comunicadas, etc.

Ámbito interno	Ámbito externo
<p>DEBILIDADES No poseer los recursos necesarios para poder emprender activamente el proyecto y darse a conocer. Poca experiencia directiva.</p>	<p>AMENAZAS Posibles avances tecnológicos que nos hagan la competencia. La solvencia económica de los clientes. El miedo a las nuevas tecnologías prefiriendo los métodos convencionales de guía.</p>
<p>FORTALEZAS Tener un producto único y sin competencia en el sector. Precio asequible y competitivo. Ayudar de una manera más práctica y mejorada a las personas con discapacidad.</p>	<p>OPORTUNIDADES La apertura de un nuevo mercado tecnológico para este tipo de personas con discapacidad. Dar mayor facilidad de desplazamiento a los clientes.</p>