

PLAN DE NEGOCIO

DEFINICION DEL NEGOCIO:

El negocio se llamará "Airphone", se trata de un ventilador portátil que se puede conectar al móvil a través del puerto micro USB del Smartphone, con tienda física localizada en Valladolid, pero su zona de venta será Castilla y León, debido a que el producto se podrá adquirir por medio de la página web.

ESTUDIO DEL MERCADO:

Se dirigirá a un sector del mercado concreto pues sería aquellas personas que poseen un Smartphone, considerando que la edad de los clientes rondará entre los 13 y los 50 años, pues estas personas suelen ser las que posean este tipo de móviles con los que el producto es compatible.

La competencia son los ventiladores convencionales, pues no hay en el mercado una competencia existente para ventiladores portátiles que se puedan usar fuera de casa.

El precio del producto será de 5'95€. Este es el precio que hemos considerado más asequible, de forma que se demande la cantidad que deseamos ofertar.

Análisis DAFO (parte del estudio de mercado)

EN CONTRA: Poca experiencia de los trabajadores, poco capital de trabajo, falta de calidad, sólo se vendería en periodos o zonas calurosas, la posible dificultad para establecer relaciones con empresas a subcontratar, el aire acondicionado.

A FAVOR: Es un bien de primera necesidad, las características del producto ofertado, la utilidad del producto, la baja competencia, el ser un producto innovador, el ser accesorio para los Smartphones.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• Poca experiencia de los trabajadores<ul style="list-style-type: none">• Poco capital de trabajo• Falta de calidad• Sólo se venderían en periodos o zonas calurosas	<ul style="list-style-type: none">• Dificultad para establecer relaciones con empresas a subcontratar<ul style="list-style-type: none">• Aire acondicionado
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Bien de primera necesidad• Las características del producto ofertado<ul style="list-style-type: none">• Utilidad del producto	<ul style="list-style-type: none">• Baja competencia• Producto innovador• Accesorio para Smartphone

ANÁLISIS PESTEL:

POLÍTICOS	ECONÓMICOS	SOCIO-CULTURALES
-Diferentes políticas de gobierno que pueden afectarnos. -Subvenciones de las que podemos disfrutar. -Política fiscal que implante el actual gobierno.	-Ciclo económico de nuestro país. -Políticas económicas que nos afecten. -Tipos de interés actual. -Factores económicos de cada país.	-Nivel de ingresos de los consumidores. -Posibles modas que puedan surgir. -Gustos de la población.
TECNOLÓGICOS	ECOLÓGICOS	LEGALES
-El nivel de innovación y desarrollo de España. -La posibilidad de usar alta tecnología. -Forma más avanzadas de producción y distribución	-La temperatura que hace en el país y las épocas de calor. -Leyes de protección medioambiental. -Preocupación por el calentamiento global	-Leyes para regular el mercado y la contratación. -Derechos de propiedad intelectual. -Políticas de seguridad del producto. -Regulación de la competencia.

PLAN DE PRODUCCION:

De la fabricación se encargará una empresa subcontratada. Los pasos serán elegidos por los mismos fabricantes. Después de ser fabricados, los ventiladores pasaran a la tienda física.

PLAN DE MARKETING:

Nuestro plan para vender y dar a conocer nuestro producto es a través de una página web, orientada a comercializarlo, dar información sobre él y ofrecer soporte técnico para aquellas personas que puedan necesitarlo tras su adquisición.

También publicitaremos nuestro producto por medio de las redes sociales con la finalidad de llegar al mayor número de gente posible. Otra forma en que vamos a publicitar nuestro producto es en otras páginas web que ofrezcan espacios publicitarios en ellas, espacios que nosotros cogemos para colocar el bien que ofrecemos.

PLAN DE RECURSOS HUMANOS:

Los empleados de Airphone seremos nosotros dos, encargándonos de todo lo relativo al producto y las empresas necesarias para su fabricación y distribución.

MÉTODO CANVAS

PROPOSICIÓN DE VALOR DE AIRPHONE:

Ofrecemos ventiladores portátiles conectables al móvil, para las personas con Smartphones y cuya diferenciación en la sencillez de uso y la portabilidad.

SEGMENTACIÓN DE MERCADO:

Nos dirigiremos a personas de entre 13 y 50 años, el intervalo de edad que más usa el Smartphone, debido a que para el uso de nuestro producto requiere de su uso.

ALIANZAS CLAVE:

Necesitaríamos relacionarnos con alguna empresa que nos fabricara nuestros ventiladores, puesto que es indispensable para el desarrollo de nuestra actividad. Necesitaríamos de otra empresa que realizara los transportes, pero en este caso no sería tan vital establecer una alianza con una única empresa.

FUENTES DE INGRESOS:

Nuestra fuente de ingresos se limitaría sólo a los beneficios generados por las ventas del producto, lo que serían costes lineales fijos, de 5.95€.

CANALES:

-DE COMUNICACIÓN:

Una página web donde nos daremos a conocer, informaremos y ofreceremos soporte técnico a nuestros clientes y daremos la oportunidad de comprar de manera online.

-DE DISTRIBUCIÓN:

Para distribuir nuestro producto entre los clientes que lo hayan adquirido, emplearemos a un intermediario que se lo lleve hasta su casa. Este intermediario será una empresa a la cual pagaremos con la finalidad de que distribuya el producto.

-DE VENTA:

Para adquirir nuestro producto, se podrá hacer a través de nuestra página web. El pago se podrá hacer mediante tarjetas de crédito o directamente en la propia web donde se realizara el pedido.

RELACIONES CON LOS CLIENTES:

JORGE GRANDE Y PEDRO FERNÁNDEZ

Nuestra relación con los clientes será de tipo personal (a excepción de la página web, donde los pedidos se harán sin necesidad de que haya una relación personal), en las redes sociales, correo de la empresa y teléfono de contacto, serán personas encargadas de responder a las dudas que puedan surgir y/o publicar contenido nuevo.

RECURSOS CLAVE:

Nuestros recursos clave son:

-Recursos físicos: la red informática que necesitaremos para ofrecer nuestros productos y ponernos en contacto con nuestros clientes, y la empresa que necesitaremos contratar para la distribución de nuestros productos.

-Recursos intelectuales: Aquí englobaremos tanto nuestro producto, como la propia marca y logotipo que nos definirá de cara al público, y nuestra forma de actuar y organizar la empresa.

-Recursos humanos: Los recursos humanos somos las personas que estamos dentro de la empresa, trabajando para ella. En este caso, los dos fundadores.

-Recursos financieros: Dinero que pondremos para la creación de la sociedad y del cual dispondremos desde un principio.

ACTIVIDADES CLAVE:

En primer lugar encontramos la producción, esta será realizada por una empresa subcontratada, la cual nos fabricará el producto en base a nuestras exigencias de diseño y calidad, que previamente habrán sido hechas por nosotros. Del mismo modo, la distribución del producto tras su compra será también llevada a cabo por una empresa de transporte o logística que contrataremos.

La compra del bien se hará por medio de la página web, la cual recibirá un mantenimiento diario para que no tenga fallos.

Los problemas que puedan surgir en lo referente al producto ofertado los resolveremos a través de la página web y del teléfono que habilitaremos para cualquier consulta.

ESTRUCTURACIÓN DE COSTES:

Nuestros costes se limitarán a la subcontratación de una empresa que se dedique a fabricar nuestros ventiladores, y la subcontratación de otra empresa que se encargue de la distribución del producto.