

STARTINNOVA



Manuela Palacios, Amós Fresno y Marta Sanzo

PROPOSICIÓN DE VALOR

1. Proceso de lluvia de ideas:

Aplicación

Bici o patín portable

Funda de gafas que te las limpie

Sujetador con imán

Cepillo de pelo con diferentes utilidades

Aviones mejorar la organización

Tacón quita y pon

Corbata con diferentes usos

Chaqueta que se abrocha sola

Tipex que absorba

Dispensador de comida de mascota automático Pizarra con muchas utilidades

(que se borre sola, ...) Cajetilla de tabaco que te da el cigarro encendido

Toallas que desprenden calor

2. Valoración de las ideas y elección de la idea de negocio: Criterios:

1. Que sea accesible para personas de cualquier sexo o edad.

2. Que sea seguro y fácil de producir

3. Que sea innovadora, original, que llame la atención.

4. Que aporte algo al consumidor

5. Que sea ecológico y ayude al cuidado del medio ambiente

Dentro de nuestra lluvia de ideas, las que más nos han interesado son:

La funda de gafas que te las limpia, el sujetador con imán, la corbata con diferentes usos, el tipex que absorba tinta, las toallas que desprenden calor, el

cepillo del pelo con muchas utilidades, la cajetilla de tabaco que te enciende el cigarro, y la pizarra con muchas utilidades Hemos descartado:

- La funda de gafas y la pizarra con muchas utilidades porque creemos que no es

- suficientemente innovador u original.

El sujetador con imán y las corbatas porque nos limitaría mucho de cara a ventas solo poder vender a personas de un sexo o de otro.

- El tipex que absorba tinta porque tendríamos que hacer mucha investigación química para - que el producto funcione.

- La toalla que desprende calor porque puede ser peligroso juntar electricidad y agua.

La cajetilla de tabaco porque creemos que es un tema un poco nocivo.

Hemos elegido llevar a cabo nuestra idea del cepillo del pelo con muchas utilidades.

3. Análisis DAFO.

Valorar las Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades de negocio de nuestra propuesta.

DEBILIDADES	AMENAZAS	FORTALEZAS	OPORTUNIDADES DE NEGOCIO
-Respecto a mis competidores, cuando estos nos copien la idea, los beneficios reducirán debido a que habrá más personas que oferten nuestro producto.	-La competencia al sacar el producto puede incrementarse. -Es un poco difícil desbancar a la industria de los cepillos pero con mejoras e innovaciones podremos sacar a delante el producto	-Es un objetivo que se utiliza a diario -Un objeto que usamos todos -Mejoramos la limpieza y hacemos más eficaz el uso de este. -Haremos un favor al medio ambiente utilizando menos cantidad de productos contaminantes, ya que no compraremos 40 sprays de laca, espuma, champú seco... -Innovación en tecnología	-Podemos ser más eficientes y reducir gastos, ya que todos los productos nos vendrán incluidos en el cepillo, en vez de tener que comprarlos uno a uno. -Podemos venderlo ya sea en internet y en físico -El mercado de higiene personal crece internacionalmente muy a menudo -Puede haber mucha demanda a los países exteriores.

4. Explicación breve de la idea de negocio.

Descripción del producto o servicio a producir, indicando cuáles son sus novedades y qué valor aportan al consumidor final o a la sociedad.

Este cepillo tendría una lámina de plástico que se puede quitar y poner para que al quitarla después de peinar, se lleve todos los pelos que se han quedado entre la púas del cepillo y de esta manera que sea muy fácil limpiarlo y mantenerlo limpio. Además, diferentes usos para el cuidado y la imagen de tu cabello como por ejemplo, dispensador de laca, gomina, espuma, champú seco, ... y también, desprender calor para poder alisar, rizar, ondular el pelo con tan solo peinarlo. Hemos elegido esta idea porque nos parece muy interesante y es algo que utilizamos normalmente todas las personas y todos los días. Es más cómodo e higiénico.



