

# NG3

## Plan de empresa diseñado por:

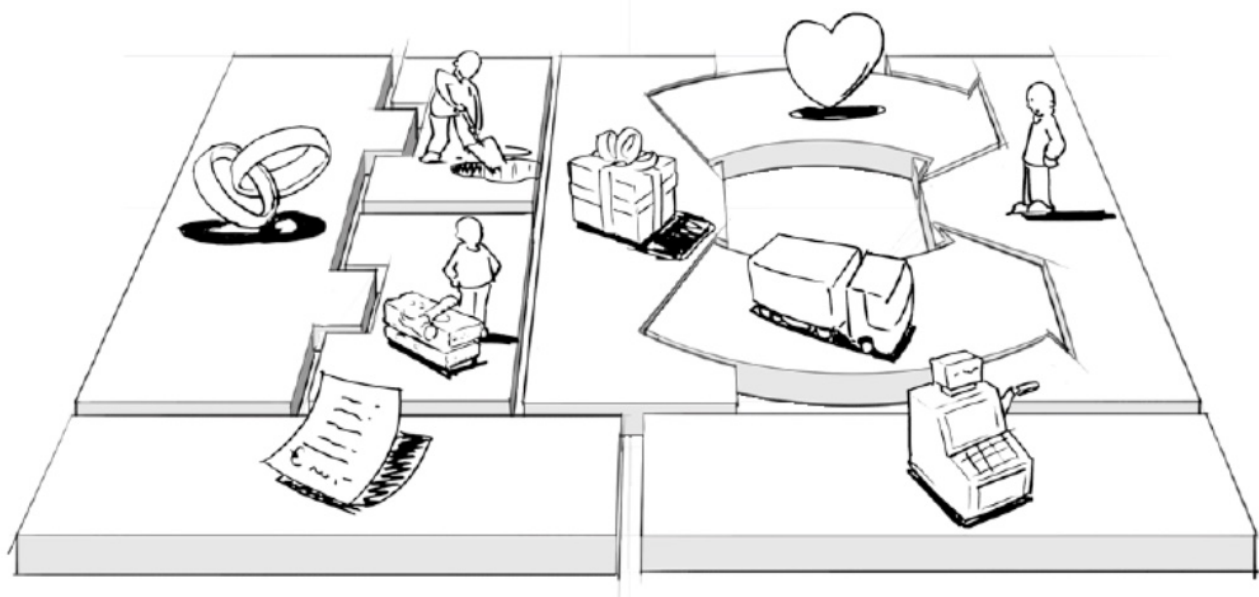
Guillermo Castro Garijo.  
 Gala Fernández Fernández.  
 Nuria López Serrano.  
 Gorka A. Peña Hidalgo.

Estructura del plan de empresa: **Modelo Canvas.**

## Índice:

- Lluvia de ideas
- Criterios de elección
- Valoración de las ideas
- Análisis DAFO

1. Clientes.
2. Propuesta de valor.
3. Canales.
4. Relación con clientes.
5. Flujo de ingresos.
6. Recursos clave.
7. Actividades clave.
8. Red de partners.
9. Estructura de costos.





### Lluvia de ideas:

Sartén que evite que salte el aceite  
Drones de reparto para supermercados  
Chip localizador  
Controlador de frigoríficos  
Bastón inteligente para ciegos

### Criterios que seguimos para la elección de la idea:

#### Valor de la empresa:

¿ Permite sacar provecho a la tecnología actual?  
¿ Tiene un gran potencial de ingresos?

#### Viabilidad:

¿Tenemos recursos, infraestructuras, conocimientos y experiencia para llevarlo a cabo?

#### Desafíos:

¿ Qué obstáculos puede haber? ¿Se pueden superar?

#### Preparación y duración del mercado:

¿Va a ser aceptado?  
¿Cuándo saldrá a la venta?

### Valoración de las ideas:

#### Sartén que evite que salte el aceite

Valor de la empresa:

¿ Permite sacar provecho a la tecnología actual?  
No permite apenas sacar provecho a la tecnología actual ya que se utiliza una tecnología muy básica.

¿ Tiene un gran potencial de ingresos?

No, ya que es una idea que ya ha sido realizada anteriormente y no ha obtenido apenas ingresos.

Viabilidad:

¿Tenemos recursos, infraestructuras, conocimientos y experiencia para llevarlo a cabo?  
Sí, subcontratando tareas a otras empresas se podría llevar a cabo la actividad.

Desafíos:

¿ Qué obstáculos puede haber? ¿Se pueden superar?

Que ninguna empresa quiera producir el producto, se podría superar pero bajaría bastante el precio del producto

Preparación y duración del mercado:

¿Va a ser aceptado?

No, ya se ha intentado anteriormente

¿Cuándo saldrá a la venta?

No se sabe con exactitud.



## **Drones de reparto para supermercados**

Valor de la empresa:

¿ Permite sacar provecho a la tecnología actual?

No permite sacar provecho porque sería un gasto de dinero descomunal para un servicio que no daría una rentabilidad

¿ Tiene un gran potencial de ingresos?

Podría tener ese gran potencial pero es una idea inviable porque no asegura los clientes

Viabilidad:

¿Tenemos recursos, infraestructuras, conocimientos y experiencia para llevarlo a cabo?

No hay viabilidad por el simple hecho que es delito entrar en una propiedad privada con un dron, por tanto no podría ir por la ciudad

Desafíos:

¿ Qué obstáculos puede haber? ¿Se pueden superar?

Los obstáculos son jurídicos, para poder superarlos necesitaríamos un cambio en la ley.

Preparación y duración del mercado:

¿Va a ser aceptado?

Sería aceptado, ya que todo lo que beneficia a la vida diaria es buena

¿Cuándo saldrá a la venta?

Probablemente salga a la venta en el futuro, pero tienen que cambiar muchas cosas

## **Controlador de frigoríficos:**

Valor de la empresa:

¿ Permite sacar provecho a la tecnología actual?

Si lo permite, ya que usaría los últimos avances tecnológicos del mundo

¿ Tiene un gran potencial de ingresos?

Es probable que tenga un gran potencial, pero sería un producto caro que sólo sería accesible a pocas personas

Viabilidad:

¿Tenemos recursos, infraestructuras, conocimientos y experiencia para llevarlo a cabo?

No tenemos todo lo que necesitamos para hacer el producto porque necesitamos más conocimientos tecnológicos y algo de experiencia de el funcionamiento de un frigorífico

Desafíos:

¿ Qué obstáculos puede haber? ¿Se pueden superar?

El obstáculo es que ya existe el producto que vendemos

Preparación y duración del mercado:

¿Va a ser aceptado?

Probablemente sí, pero no se sabe con seguridad

¿Cuándo saldrá a la venta?

Ya ha salido a la venta en muchos mercados



### **Bastón inteligente para ciegos:**

Valor de la empresa:

¿ Permite sacar provecho a la tecnología actual?

Sí, sería una idea que se podría llevarse a cabo

¿ Tiene un gran potencial de ingresos?

si, pero es para un público muy restringido

Viabilidad:

¿Tenemos recursos, infraestructuras, conocimientos y experiencia para llevarlo a cabo?

Subcontratando tareas a otras empresas sí que podríamos

Desafíos:

¿ Qué obstáculos puede haber? ¿Se pueden superar?

que no dispongamos de la tecnología suficiente para llevar a cabo la idea.

Preparación y duración del mercado:

¿Va a ser aceptado?

si, pero solo para el público para el que está destinado

¿Cuándo saldrá a la venta?

Llevaría mucho tiempo

### **Chip localizador:**

Valor de la empresa:

¿ Permite sacar provecho a la tecnología actual?

Si, utilizaría una tecnología GPS y la haría accesible a todos los públicos

¿ Tiene un gran potencial de ingresos?

Sí, siempre que el producto consiga una buena entrada en el mercado

Viabilidad:

¿Tenemos recursos, infraestructuras, conocimientos y experiencia para llevarlo a cabo?

Si, pero el desarrollo se llevaría a cabo por otras empresas.

Desafíos:

¿ Qué obstáculos puede haber? ¿Se pueden superar?

Existencia de productos con uso similar. Se pueden superar estos obstáculos porque es innovador y útil

Preparación y duración del mercado:

¿Va a ser aceptado?

Si, ya que al ir destinado a todos los públicos hará que se compre

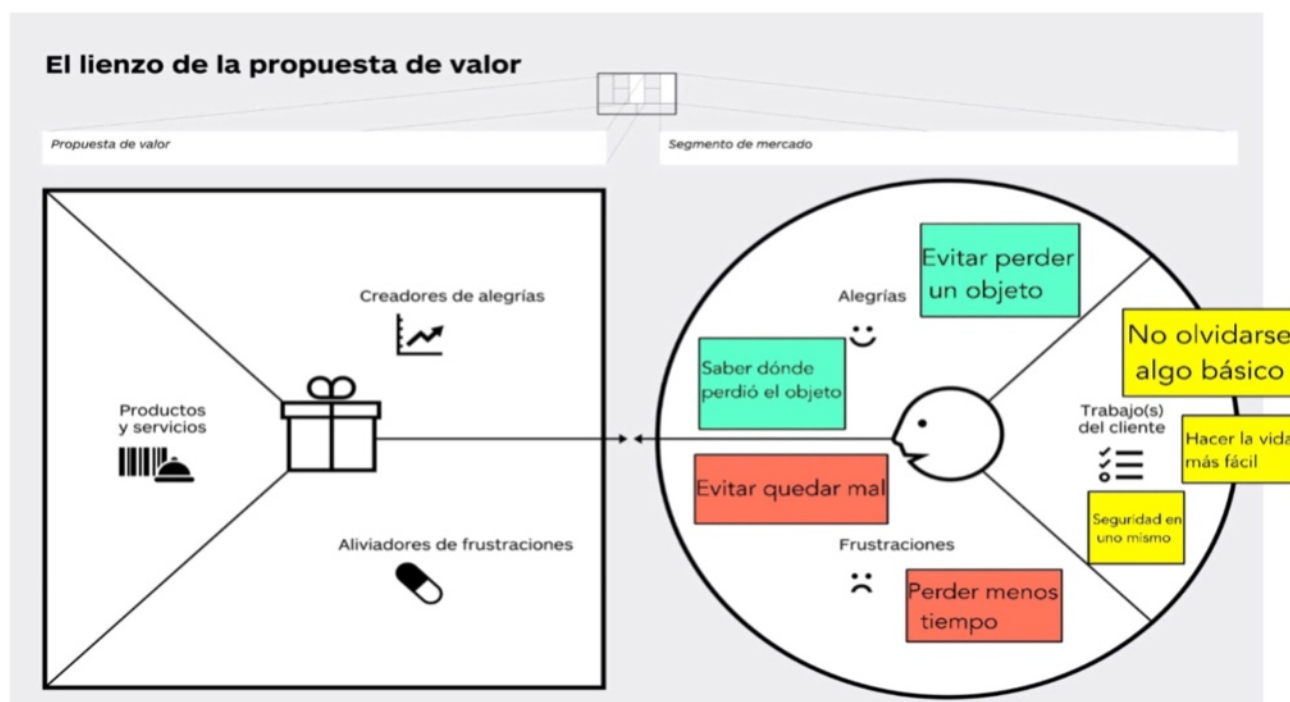
¿Cuándo saldrá a la venta?

Depende de los colaboradores externos a la empresa y los medios de producción y distribución con los que contemos.

### **Análisis DAFO:**

<b>Debilidades:</b> Al ser de tamaño reducido es fácil su pérdida y es frágil.	<b>Amenazas:</b> Competencia de otras empresas. No tenga el éxito esperado
<b>Fortalezas:</b> Está destinado a un público bastante amplio. Se puede utilizar en cualquier objeto y situación.	<b>Oportunidades:</b> Es pequeño, es manejable y se puede utilizar con cualquier dispositivo tecnológico inteligente.

## 1. Clientes.



### ¿ Para quién estamos creando valor?

Nuestra empresa crea valor para un gran rango de personas, ya que nuestro producto está diseñado para todas las personas de más de 10 años que dispongan de un smartphone ya que según un estudio del INE el 66,0% de la población de 10 a 15 años dispone de teléfono móvil, aunque el uso aumenta considerablemente a los 13 años.

#### Menores usuarios de TIC en los últimos tres meses. Año 2019

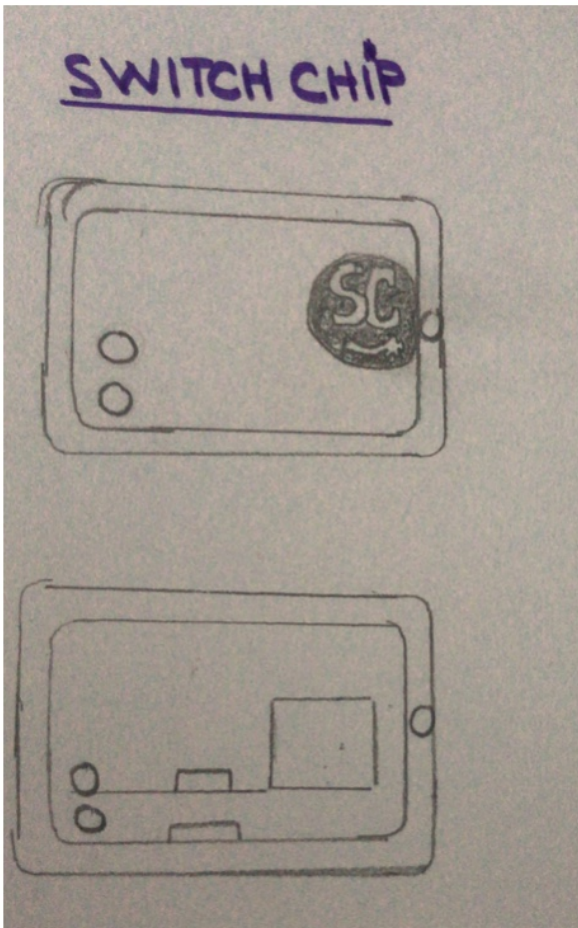
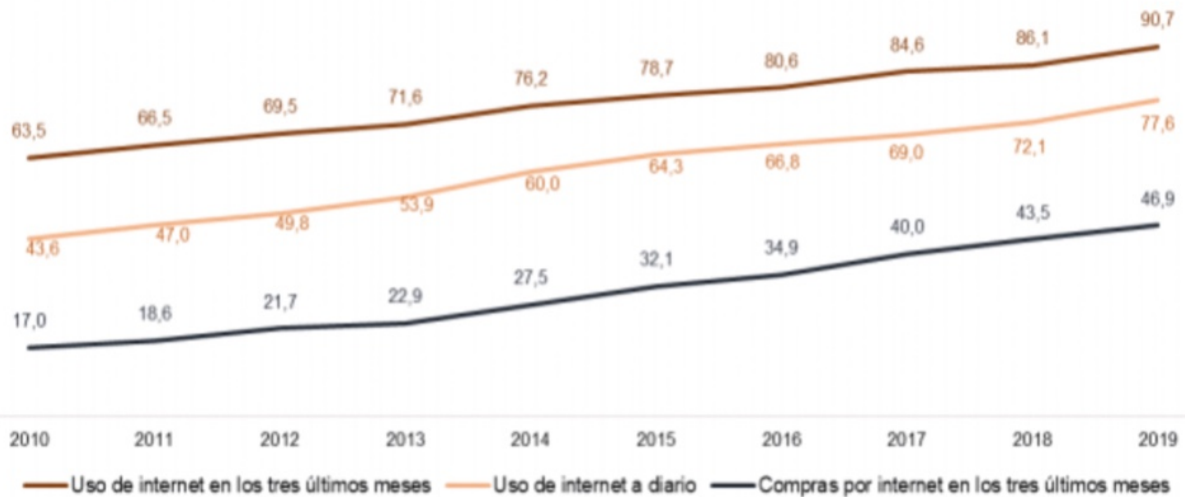
Porcentajes de población de 10 a 15 años

	Usuarios de ordenador	Usuarios de internet	Disposición de móvil
<b>TOTAL</b>	89,7	92,9	66,0
<b>Por sexo</b>			
Hombres	87,9	92,7	65,0
Mujeres	91,7	93,1	67,1
<b>Por edad</b>			
10 años	79,1	86,7	22,3
11 años	87,3	92,2	38,1
12 años	91,2	92,4	63,9
13 años	93,9	93,0	84,0
14 años	93,7	95,2	92,5
15 años	93,6	98,0	93,8



No fijamos una edad tope, ya que el uso de los smartphones en las personas de la tercera edad no está muy cuantificado todavía, y creemos que este sufrirá un incremento notable en los próximos años, debido a que la población que formará parte de ese segmento de población, actualmente ya está usando los smartphones como podemos ver en el gráfico inferior.

### Uso de TIC por las personas de 16 a 74 años. Serie 2010-2019 Porcentajes de población de 16 a 74 años



(Boceto de nuestro producto)

