

SI.06-RC

Relación con los clientes

Lo que nos mueve en la realización del producto y lo que nos motiva es poder ayudar a aquellas personas que necesitan de alguien que les recuerde sus tareas de cada día.

La relación con los clientes y usuarios sería de manera cercana y directa, ya que nosotros mismos dispondremos de un sector que se dedique a organizar las tareas de aquellas personas que no dispongan de algún familiar u amigo que se encargue de ello, por lo que nosotros nos ocupamos y preocupamos de que esa persona realice cada una de sus tareas diarias programadas personalmente.

Y nuestra asistencia sería personal en caso de que la persona tuviese alguna dificultad con el producto o necesitase de nuestra ayuda.

Las fuerzas competitivas en cuanto a Porter

1- Amenazas de productos sustitutivos: actualmente en el mercado no hay ningún producto que satisfice a nuestro usuarios, en cambio es posible la nueva invención a aparatos similares al nuestro.

2- Amenazas de nuevos competidores:

Actualmente como hemos dicho en el anterior punto no hay competidores, en un futuro pueden aparecer nuevos competidores si su producto es similar o imitado al nuestro.

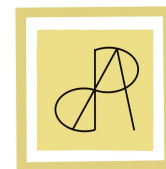
3-Poder de negociación de los clientes:

En este caso ya con cierta antelación hemos tenido en cuenta las posibles dificultades ante el precio para nuestros clientes por lo que habría poca queja o exigencia en ese aspecto. De ser así estaríamos a su disposición.

4-Poder de negociación de los proveedores

Nuestra intención es formar un vínculo de diálogo con los proveedores.

5-Grado de rivalidad de los competidores



PACC
PROYECTO NANO

Debido a que con este función tan concreta no hay otro igual, por lo que no es un mercado con mucha competencia, lo que en un futuro podría determinar un éxito para nosotros y nuestros clientes.