

PROPOSICIÓN DE VALOR

Somos la empresa de tres socios, que nos dedicamos a vender productos variados donde grabamos diferentes conceptos, como pueden ser una frase, una palabra, notas de voz...



Por lo tanto nuestro producto va destinado a ese tipo de personas a las que les gusta principalmente llevar productos que se diferencien con lo que hay en el mercado.

En comparación con los otros productos del mercado el nuestro es versátil, ya que tenemos una amplia variedad de productos. Lo que nos distingue de nuestros competidores es el diseño del grabado en nuestros productos, es decir, la personalización del producto.

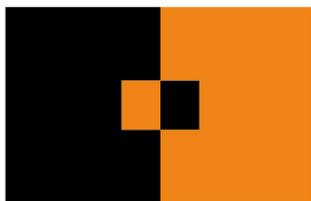


Por todo ello creemos que nuestro producto es algo innovador, que no está en el mercado y del que muchas personas pueden disfrutar y compartir con sus seres queridos también.

Nuestro producto lo podemos fabricar en diferentes tipos de máquinas, depende del tamaño del producto elegido usaremos una u otra. Por ejemplo, a la hora de fabricar llaveros utilizaremos la máquina CNC. En el caso de ser más grande el producto lo fabricaremos en la fresadora CNC. Para grabar lo que tenemos que fabricar, utilizaremos un grabador de voz en el que podemos grabar desde una palabra hasta una canción entera. Una vez grabado, la silueta la fabricaremos como hemos dicho anteriormente.



Gracias a todos vosotros conseguiremos disminuir la pobreza en el mundo. El 5% de las ganancias de tu compra será donada a la ALBOAN. ¡Entre todos lo lograremos!



ALBOAN



Para ver si este proyecto era viable hemos realizado un DAFO:

El DAFO (iniciales de **Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades**) es una herramienta que permite al empresario analizar la realidad de su empresa, marca o producto para poder tomar decisiones de futuro.

El DAFO puede ser un buen comienzo cuando nos planteamos un nuevo proyecto empresarial ya que ayuda a establecer las estrategias para que éste sea viable.

Además se puede convertir en una herramienta de reflexión sobre la situación de una empresa ya creada.

El análisis DAFO se divide en dos partes:

1. **Análisis interno: (Fortalezas y Debilidades)**

En esta fase se realiza una fotografía de la situación de la empresa o proyecto empresarial considerando sus Fortalezas y sus Debilidades.

2. **Análisis externo: (Amenazas y Oportunidades)**

Tanto las Amenazas como las Oportunidades pertenecen al mundo exterior a la empresa pero deberían ser tenidas en cuenta bien para superarlas, en el caso de las amenazas, o bien para aprovechar las oportunidades que brinda el mercado exterior.

Una vez realizado el análisis, es necesario definir una **estrategia** que lleve a potenciar las fortalezas, superar las debilidades, controlar las amenazas y beneficiarse de las oportunidades.





ORGANIGRAMA



En el anterior organigrama podemos observar la representación de la organización de nuestra empresa. Podemos ver que en primer lugar están los socios, luego estaría el gerente. Debajo del gerente encontramos tres departamentos, el administrativo, comercial y por último el de comunicación.

En el caso del gerente hemos llegado a la conclusión de que los tres vamos a ejercer esa función. Es decir, a la hora de firmar con que este uno de los tres ya valdría. Ya que creemos que todos tenemos la misma importancia y no vemos necesaria la contratación de otra persona.

Ander Rodriguez, Eneko Godoy y Haritz del Cura, además de ser los socios, somos encargados de los distintos departamentos, Ander Rodriguez de administración, trabajando con facturas, nóminas... Eneko Godoy de comercialización del producto, ya sea mediante anuncios o patrocinadores. Y por último, Haritz del Cura de comunicación, se encarga, como su nombre indica, de mantener una buena comunicación con los trabajadores de la empresa.