

# COMPCHAIR (SILLA- ORDENADO R)

Pablo López, Natalia Rodríguez y Berta Herrero

# ÍNDICE

- La iniciativa emprendedora.
- El mercado
- El entorno de la empresa.
- El marketing.



# LA INICIATIVA EMPREENDEDORA

Es un producto que se trata de una silla múltiple, es económica y que se puede llevar a todos los lugares, fácilmente y también es eficiente e innovadora. Los motivos de fabricar este producto es tener grandes beneficios y satisfacer las necesidades el cliente.

Es un producto para todo tipo de públicos que será sobre todo para clientes que tengan una buena economía. Proporciona mas espacio en el lugar que pongas el producto y mantendrá una postura cómoda. Ofrece la mayor calidad y comodidad posible y lo que nosotros ofrecemos al cliente es una silla con mesa y cargador incluido. El objetivo que tenemos pensado el primer año es cubrir los gastos, ganar una cantidad de dinero y tener capital suficiente para seguir fabricando el producto.



**Idea del negocio:** Se vender nuestro producto porque es innovador y no se encontrara fácilmente en otros sitios, se ofrece que sea de larga duración, que sea adaptable a cualquier espacio, es un diseño único y útil para la vida cotidiana. Es de calidad y un precio asequible y le hace diferente la exclusividad.

**El tipo de mercado:** hay una empresa líder que se llama mediamark, no pacta el precio. No existe ninguna empresa con nuestro producto o semejante. También se tiene en cuenta que no tiene ninguna marca y se diferencia por su gran utilidad.



# EL MERCADO Y LOS CLIENTES

**Cuotas de mercado:** esta empresa de Compchair es única, es decir, no existe otra empresa parecida y pertenece a la oligopolio. Creemos que si que existe otra empresas pequeñas innovadoras. Tenemos pensado tener una cuota de unos 30.000€ y en el primer año tener ya un 30% en España.

, al sector que pertenecemos es el sector servicio.

**Estructura del mercado:** Tiene consumidores, prescriptores que pueden comprar cualquier persona y darle uso a otras pronas e intermediarios mayorista.

**Precio de equilibrio:** Tendrá un precio de unos 150€ las 50 sillas que sacaremos a la venta.



**Monopolio y oligopolio:** Ikea es una empresa lider en monopolio que se dedica a muebles, sillas...

**Competencia perfecta y monopolística:**  
Tenemos en cuenta que no hay ninguna empresa con nuestro producto o parecido.

**Los criterios del cliente:**

- *Geográficos:* Hemos elegido que la empresa se situé en el país.
- *Económicos:* Esta más enfocado a una económica de la renta media y alta.
- *Psicológico:* Es un producto que es innovador que ha salido a la venta.
- *Gustos:* Creemos que será un producto deseado por nuestros clientes.



### Sal del edificio

Hablar con los clientes a ver como les parece nuestro producto, la atención.



### Producto o servicio

Tiene un horario normal, la primera compra tiene un 20% en el



### Beneficios

Tiene un buen precio y atención a los clientes.



### Soluciones potenciales

Tener unos horarios flexibles para los trabajadores.



### Segmento de cliente



### Objetivos

Comodidad de transporte y de utilización.



### Acciones

Tener un producto con varias utilidades.



### Problemas

Tener un ordenador de segunda mano por si se rompe.



# EL ENTORNO Y LA COMPETENCIA

En esta etapa estamos en una crisis general que nos afecta nuestro sector y hay bastante desempleos, en la que tiene subvenciones con las personas entre 18-35 años.

En nuestra empresa de momento hay poco cambios aunque no hay competencia exacta o productos parecidos, se requiere bastantes conocimientos y se pueden modificar de forma evolutiva, en la que hay diferentes tipos de mercado con el parecido a nuestro producto.

Y en la hostilidad no se cree que tengan un producto semejante al nuestro, pero se puede sacar productos nuevos para hacer que sea competencia con otras empresas o productos.



## **Grado de competencia entre empresas actuales:**

Hay pocas empresas parecidas sobre nuestro negocio en la que se crece por la tecnología porque es fundamental al día de hoy.

**Posibilidad entre nuestro competidores:** Se invierte mucha cantidad en la que puede ofrece un producto distinto, que sea legal y que acceda a todos los tipos de canales.

**Productos de sustitución:** Es único y no se puede sustituir por otro producto.

**Poder de los proveedores:** Tendremos muchos proveedores y en el caso que no le guste se podrá cambiar algunas cosas y se podrá negociar para tener una buena calidad.

**Poder a la hora de negociar:** Necesitaremos cubrir el dinero invertido aunque hay que tener en cuenta que nuestro producto aun no esta creado.



Sabemos de 5 empresas de Camara de comercio que son: Ikea, Corteingles, Worten, Carrefour y Navas Center.

**Recorrido por la zona:** Estará situada en zonas muertas y se tendrá pensado que de mínimo ira unos 330 clientes al día. Se venderás productos como ordenadores, muebles, móviles... que tendrán buena calidad y buen precio.

**La vista al local:** Compraría ordenadores y mesas para sacar información de cómo es, su uso, la calidad que tienen (es lo mas importante). Se realizarían las típicas preguntas- ¿Qué calidad tiene?, ¿Si ha tenido buenas ventas en el producto?... *Observación:* Producto- mesa/ordenador, Calidad- buena, Precio- un poco alto, Clientes- de todo tipo, Atención- facilitar, orientar, y satisfacer a la clientela.

**Llamada telefónica:** Darle la bienvenida, que desea, atenderle y buena despedida.



**Mejores competencias:** Las empresas más competitivas son el Worten y Carrefour por lo tanto el punto más fuerte es la calidad de los ordenadores.

**Mi competencia directa:** Worten y Carrfour esta en la misma zona en Ávila, vende bastante y es una empresa grande, tiene variedades de productos, tiene precios competitivos por lo tanto se vende bien, suele hacer anuncios en la televisión y en las revistas por eso satisface a sus clientes. Innova productos y los establece en el mercado.

**Fortaleza:** Dispone de una tecnología adecuada a lo que queremos hacer.

**Debilidades:** Ser nuevo en el sector y que se pueda tener poca gestión empresarial.

**Oportunidades:** Ahora la oportunidad que se tiene es que ahora todo se mueve por la tecnología y es más cómoda y económica y en el futuro será una empresa con una etapa de crecimiento.

**Amenaza:** Poder tener alguna competencia económica puede venir de otros factores.



**Factores:** nuestra empresa se encontrara en un polígono industrial que tendrá un coste de unos 30.000€ de alquiler, estará en una nave que tendrá una competencia de ordenadores y muebles, al principio se tendrá demasiada demanda, por la cual los clientes podrán acceder fácilmente a nuestra nave y por eso mismo si que tendrá recursos humanos con ayudas públicas y con espacio de co-working.

La misión en este trabajo será que se trabajé a gusto y cómodamente, con una buena presencia, calidad.... La visión que yo quiero tener hacia mi empresa en un futuro es que pertenezca a la U.E y que se reparta por todo el mundo. Lo valores que tendremos será con constancia, actitud y que se pueda trabajar en equipo y la imagen que deseamos dar será atreves de anuncios, radio, televisión, carteles...

Se tendrá encuentra las medidas contra la lucha de explotación infantil, se fermentara el empleo y se protegerá el medioambiente por la cual se recogerá residuos, uso de energía...



# EL MARKETING

- Calidad alta
- Precio medio
- Marketing medio



**El producto:** Nuestro producto cubre las necesidades de ser práctico, cómodo, sencillo y fácil de transportar. En la cantidad será individuales.

**Su diseño será:** Ordenador (blanco/negro), envase (metálico y de madera). Las característica será con aplicaciones actuales.

Las ventajas que tendrá es 1 año de garantía que le cubre todo, se puede pagar a plazos y se puede hacer envíos a domicilios.



**Tipo de producto:** Es un bien tangible, duradero y se puede utilizar más de una vez. No existen productos sustitutivos porque es innovador.

**Factores:** Es un producto incognito porque es nuevo y no sabemos lo que se venderá, la estrategia que utilizaremos será que la estética sea bonita y visible para los clientes. Se tiene previsto que crecerá por las nuevas tecnologías. No será un producto que tenga todo el mundo porque mantiene una buena calidad. Si baja sus ventas, lo que quiero es seguir vendiendo porque creo que a mucha gente le hará buena función y tendrá variaciones de colores y facilitar mejor el transporte.

**Estrategia sobre el producto:** su transporte será cómodo y con la utilidad optima. Su eslogan será a comodante y agradable.



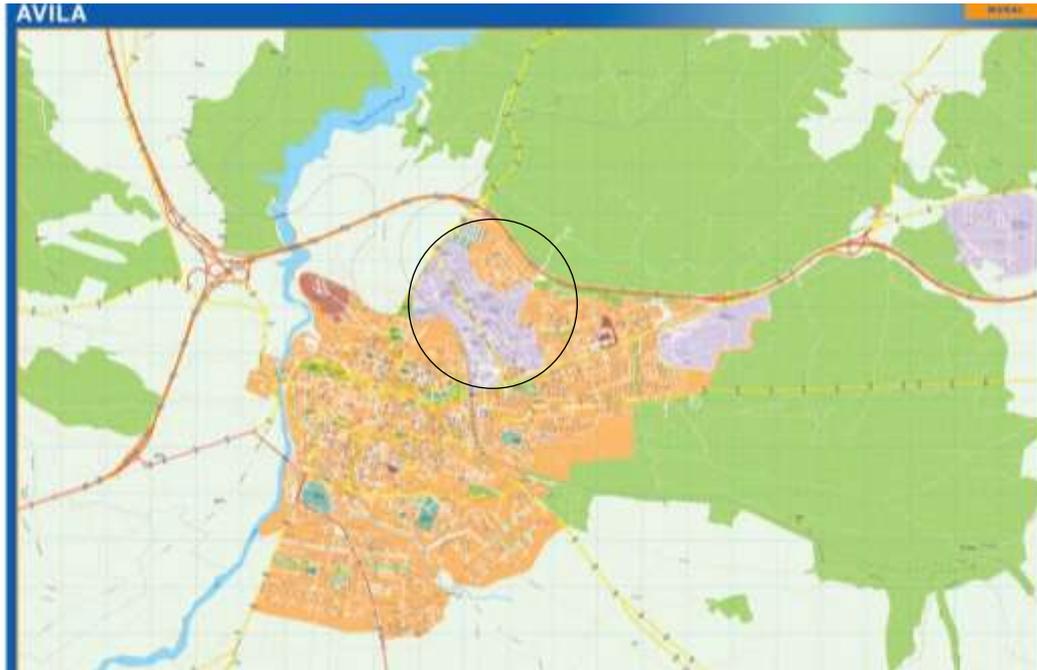
# *Logotipo y eslogan*



**COMPCHAIR Y OLVIDATE DE  
LOS PROBLEMAS DE ESPALDA  
Y ESPACIO**



# MAPA DONDE ESTARA SITUADA NUESTRA EMPRESA COMPCHAIR



**El precio:** En el tipo de los criterios se tendrá encuentra los consumidores porque sabremos los que se piensa, con sabemos nuestro producto será un poco más barato de lo normal porque entra nuevo en el mercado por lo tanto es un precio penetrante. Ahora mismo cuando le saquemos a la venta se supondrá que se encontrara en un precio bajo pero ira subiendo por las innovaciones de la tecnología. Este producto no es psicológico y no tendrá precios distintos. Los descuentos que se realizaran será sobre todo a principios de septiembre que suelen empezar el inicio de los colegios trabajadores y tendrá más demanda.



**Promociones:** Las medidas de publicidad más adecuadas son las de televisión, radio, mailing (es por correo electrónico) y redes sociales.

Se vende en una tienda que tendrá a disposición de el producto en el escaparate y en carteles informativos.

De momento no tenemos pensado realizar promociones porque estamos al inicio de nuestra empresa.

Tengo pensado hacer a todos los clientes para mantenerlos es atenderlos adecuadamente, que se sientas cómodos en la tienda y se le ofrecerá si desea una tarjeta de cliente para ganar o acumular puntos.

Se tendrá encuentra realizar relaciones publicas hacia el exterior para observar y obtener opiniones de la gente hacia nuestro producto.

Se venderá persona a persona y así como hemos dicho anteriormente recogeremos la información del cliente que nos dirá como ha sido su satisfacción.



**Distribución:** el fabricante no es la misma persona que hace el trabajo de vendedor pero se vende el producto por internet y en la propia tienda. Vende a minoristas, es decir, directamente a los clientes. De momento he pensado que al largo del tiempo hare una franquicia pero ahora de momento no porque es nuevo y se tiene que ver como va evolucionando la empresa.

**Atención al cliente:** Las personas que se encargan de atender a los clientes serán los empleados que tenga contratados, tendrá un horario laboral normal, con un teléfono especial para atender al cliente. Se registraran las llamadas en el teléfono. Las reclamaciones se gestionaran con devoluciones que el encargado se encargara de ver su garantía y si tiene algún defecto. Para observar la satisfacción de los clientes se podría realizar una pagina web donde se realizaría un cuestionario para que los clientes lo realizaran y no será voluntaria. La fisiología se transmite las reflexiones que nos transmiten los clientes en el cuestionario.



# LA FORMA JURIDICA

Es la sociedad limitada laboral y sociedad anónima laboral.

