

PRESENTACIÓN:

Somos un grupo de jóvenes emprendedores con una visión clara y una misión específica: revolucionar el mercado de calzado deportivo con un producto sostenible y único. Nuestra idea consiste en crear suelas y zapatillas adaptables a cualquier tipo de calzado, mezclando nuestros conocimientos de moda juvenil con las necesidades de la gente, enfocándonos en el deporte y en la moda streetwear.

Nuestro producto es único en el mercado ya que da una segunda oportunidad a la vida marina, al utilizar plástico reciclado en la fabricación de nuestras suelas y zapatillas. Además, nuestras suelas son adaptables a cualquier tipo de calzado, lo que permite a nuestros clientes llevar más calzados en su "bolsillo", haciendo el proceso de preparación más ligero y rápido.

Nuestra empresa se enfoca en proporcionar comodidad, estilo y sostenibilidad a nuestros clientes. Con nuestros productos podrás competir, experimentar emociones fuertes, aventurarte y recorrer lugares que recordarás gracias a nuestras suelas y zapatillas innovadoras. Estamos seguros de que nuestros productos revolucionarán el mercado y serán muy valorados por nuestros clientes.

DAFO: (Zapatillas Sohlen) Suelas adaptativas con materiales reciclados

Descripción del DAFO: *Nuestra empresa (Sohle) se dedicaría a reutilizar materiales para emplearlos en hacer suelas adaptativas para algunos tipos de zapatilla, cada suela podría personalizarse es decir nuestros clientes tendrían productos únicos.*

Matriz de factores

 Debilidades	 Amenazas
 Poco tiempo de preparación de la empresa.	 E Subida de precio de los materiales
 El miedo a no saber si vamos a llegar lejos con esta idea	 S Que nuestra idea no guste a la gente o que apenas esten interesados, (el hecho de poder fracasar)
 Escasez de conocimiento sobre los materiales	 S Que la idea no llegue al publico suficiente porque no ha llegado a causar impacto o furor
 Falta de formacion o conocimientos sobre la venta online	 E Inestabilidad financiera
 Fortalezas	 Oportunidades
 Política de reinversión de los beneficios	 S Pensamos que va a causar una gran repercusión social al mundo exterior
 Tenemos gran conocimiento sobre el producto, motivación y empatía con los posibles clientes	 T Tenemos un buen community manager que nos ayuda a posicionar nuestra web
 Creemos que es una gran idea y que podra causar tendencia ya que es una idea muy llamativa	 S Interés por la moda en el consumidor
 Originalidad y apuesta por el producto	 E Ampliar nuestro mercado en otros continentes

Matriz de estrategias



Estrategia Adaptativa

— Aprovechar las compras del consumidor

La falta de experiencia empresarial es un problema pero analizando los productos mas vendidos sabremos cuales son los mas populares entre los clientes y cuando ampliemos el mercado a otros continentes empezaremos por esos productos.



Debilidades

■ ■ ■ Falta de formacion o conocimientos sobre la venta online



Oportunidades

■ ■ ■ \$ Pensamos que va a causar una gran repercusión social al mundo exterior



Estrategia Adaptativa

— Conocer bien el entorno comercial y el nicho de mercado

Analizar bien el macroentorno y el microentorno que influye en los clientes potenciales para adaptarnos a ellos y poder beneficiarnos y tener éxito.



Debilidades



Oportunidades

■ ■ ■ \$ Pensamos que va a causar una gran repercusión social al mundo exterior



Estrategia Defensiva

— Tener un plan para hacer frente a la competencia y como distinguimos de ella

Obtener información sobre la competencia directa e indirecta, buscando en Internet los productos que vende la competencia, los precios a los que venden y la publicidad que hacen.



Fortalezas

■ ■ ■ Creemos que es una gran idea y que podra causar tendencia ya que es una idea muy llamativa



Amenazas

■ ■ ■ \$ Que nuestra idea no guste a la gente o que apenas esten interesados, (el hecho de poder fracasar)

■ ■ ■ \$ Que la idea no llegue al publico suficiente porque no ha llegado a causar impacto o furor



Estrategia Defensiva

— Formación sobre el producto

Si se suben los precios del material nosotros tenemos una gran originalidad y podemos reducir el coste del producto



Fortalezas

- Creemos que es una gran idea y que podra causar tendencia ya que es una idea muy llamativa



Amenazas

- Inestabilidad financiera



Estrategia Ofensiva

— Crear una web atractiva, con buen posicionamiento y análisis del cliente consumidor

Es fundamental conocer el perfil de nuestro cliente y la motivación de compra de los clientes potenciales. Como la venta en electrónica hay que tener un buen posicionamiento SEO o SEM para poder atraer o captar a nuevos clientes.



Fortalezas

- Tenemos gran conocimiento sobre el producto, motivación y empatía con los posibles clientes
- Creemos que es una gran idea y que podra causar tendencia ya que es una idea muy llamativa



Oportunidades

- Tenemos un buen community manager que nos ayuda a posicionar nuestra web



Estrategia Ofensiva

— Reinversión de beneficios

Al reinvertir nuestros beneficios podremos ampliar nuestro mercado y con mas gamas de productos antes



Fortalezas

- Creemos que es una gran idea y que podra causar tendencia ya que es una idea muy llamativa



Oportunidades

- Ampliar nuestro mercado en otros continentes



Estrategia Supervivencia

— Tener un mínimo de dinero para empezar a subsistir como empresa

Como no tenemos suficientes ahorros debemos pensar en una financiación suficiente a través de un préstamo bancario.

Calcular dinero tenemos que invertir y cuantos gastos vamos a tener de inicio.



Debilidades



Amenazas



El miedo a no saber si vamos a llegar lejos con esta idea



Estrategia Supervivencia

— Gestión óptima del dinero

El poco dinero del principio tendríamos que usarlo muy bien y no malgastarlo por nuestra inestabilidad financiera o por si nos suben los impuestos



Debilidades



Amenazas



El miedo a no saber si vamos a llegar lejos con esta idea



Subida de precio de los materiales

Nivel de Importancia del Factor en el Proyecto



Casi irrelevante



Poco importante



Importancia media



Muy importante



Importancia crucial

Categorías Pestel



Político



Económico



Socio-cultural



Tecnológico



Ecológico



Legal