# 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.



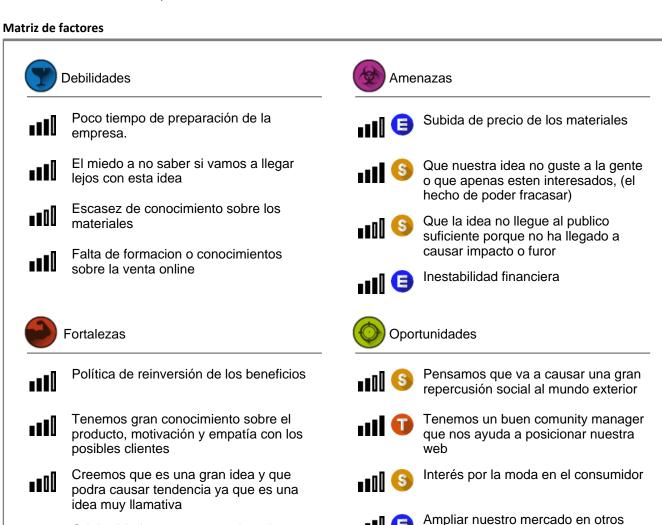


DAFO: (Zapatillas Sohlen) Suelas adaptativas con materiales reciclados

Originalidad y apuesta por el producto

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.



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



Oportunidades

Falta de formacion o conocimientos sobre la venta online



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 distinguirnos 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



Amenazas

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

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

110 S

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



### Amenazas

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





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



# Oportunidades

Tenemos gran conocimiento sobre el producto, motivación y empatía con los posibles clientes

ull 🕡

Tenemos un buen comunity 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



Estrategia Ofensiva

— Reinversión de beneficios

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



**Fortalezas** 



Oportunidades

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

ul 📵

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

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 optima 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 ull 📵 materiales

### Nivel de Importancia del Factor en el Proyecto

000U

Casi irrelevante







# **Categorías Pestel**



Político



Económico



Socio-cultural



Tecnológico



Ecológico



Legal