

Según los datos de Dependencia cerca de medio centenar de ancianos desaparece cada año en España y para ello existen en el mercado multitud de pulseras localizadoras para las personas más vulnerables.

Nuestra pulsera “Encuéntrame” es mucho más que una simple pulsera localizadora ya que tiene además una función social.

Los mayores son más del tú a tú que de redes sociales por lo que nuestra tecnología les permite encontrar por proximidad a otros ancianos que estén dispuestas a charlar con ellos un rato en el parque o en cualquier otro lugar transmitiendo una leve vibración cuando dos pulseras están a menos de 10m de distancia, en ella saldrá la localización de la persona más cercana.

De este modo les resultará fácil localizar a gente con similares intereses y establecer nuevas relaciones sociales a la vez que se sienten seguros ya que están localizados en todo momento.

Los beneficios son:

- Estar en contacto con sus amigos y familiares de forma sencilla además de ser una fuente de ocio accesible.
- Les ayudará a estar activos e interactuar con su entorno.
- Ampliar el círculo de amistades e intereses y disminuir la sensación de soledad.
- Mejorar la actividad mental promoviendo un diálogo continuo entre iguales.



DAFO: Encuéntrame. Grupo 3

Descripción del DAFO: *Nuestro proyecto consiste en un pulsera para prevenir la soledad de personas mayores, ayudar a las personas con alzheimer e intentar que las personas mayores se sigan viendo queridas*

Matriz de factores

 Debilidades	 Amenazas
 Poca experiencia en el sector	  Poco público objetivo
 Nuestros clientes pueden preferir los productos de la competencia	  Posibles reacciones alérgicas al material
 Fortalezas	  El público objetivo no está relacionado con la tecnología
 Facilidad a la hora de llevarla puesta	 Oportunidades
 Precios competitivos	  Ayuda y mejora la salud de las personas de la tercera edad
	  Diferentes materiales para posibles reacciones alérgicas

Matriz de estrategias

 <p>Estrategia Adaptativa — Aprovechando oportunidades</p> <p><i>Crear tiendas físicas y poder llegar mejor a la personas de la tercera edad.</i></p>	 <p>Debilidades</p> <p> Poca experiencia en el sector</p>	 <p>Oportunidades</p> <p>  Ayuda y mejora la salud de las personas de la tercera edad</p>
 <p>Estrategia Adaptativa — Mejoría</p> <p><i>Debemos mejorar nuestra falta de experiencia y crear distintos tipos de pulseras y de distintos materiales.</i></p>	 <p>Debilidades</p> <p> Poca experiencia en el sector</p>	 <p>Oportunidades</p> <p>  Diferentes materiales para posibles reacciones alérgicas</p>
 <p>Estrategia Defensiva — Mercado</p> <p><i>Nuestros precios pueden ser competitivos pero nuestro público objetivo es pequeño.</i></p>	 <p>Fortalezas</p> <p> Precios competitivos</p>	 <p>Amenazas</p> <p>  Poco público objetivo</p> <p>  El público objetivo no está relacionado con la tecnología</p>
 <p>Estrategia Defensiva — Formación del emprendedor</p> <p><i>Crear diferentes diseños para llamar la atención del público.</i></p>	 <p>Fortalezas</p> <p> Facilidad a la hora de llevarla puesta</p>	 <p>Amenazas</p> <p>  Poco público objetivo</p>



Estrategia Ofensiva

— Política de promociones

Aumentar la promoción a través de descuentos (3x1)



Fortalezas

▮▮▮ Precios competitivos



Oportunidades

▮▮▮ **S** Diferentes materiales para posibles reacciones alérgicas



Estrategia Ofensiva

— Ayuda

Al ser nuestra pulsera cómoda es un factor importante el de ayuda para las personas mayores



Fortalezas

▮▮▮ Facilidad a la hora de llevarla puesta



Oportunidades

▮▮▮ **S** Ayuda y mejora la salud de las personas de la tercera edad



Estrategia Supervivencia

— Lanzamiento de nuevas y mejores promociones de ventas

Llamar la atención a posibles familiares y poner un seguro descuento en caso de perdida.



Debilidades

▮▮▮ Poca experiencia en el sector



Amenazas

▮▮▮ **T** El público objetivo no está relacionado con la tecnología



Estrategia Supervivencia

— Fidelización

Tenemos que estar pendientes de la fidelización de los clientes.



Debilidades

▮▮▮ Nuestros clientes pueden preferir los productos de la competencia



Amenazas

▮▮▮ **S** Poco público objetivo

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