





ÍNDICE

- 1. Socio principal de nuestra empresa**
- 2. Socio que nos ha ayudado a encaminar nuestra idea**



Para que Tetiboo funcione correctamente, necesitamos contar con una red de socios y proveedores clave que nos ayuden a ofrecer un producto de calidad, reducir riesgos y optimizar nuestro modelo de negocio. Tetiboo solo tendría un socio principal, pero para el desarrollo de nuestra idea de proyecto hemos contado con una gran empresa que nos ha ayudado a pulir las ideas y a encaminar más nuestro proyecto, Suavinex.



SOCIO PRINCIPAL DE NUESTRA EMPRESA

Como nuestra empresa está pensada para únicamente la distribución y creación pero no fabricación del producto necesitaríamos contar con un socio que sería el principal y probablemente el único que nos fabricaría el producto que hemos diseñado, sería imprescindible encontrar un proveedor que nos asegure un producto de bajo coste de fabricación y que cuente con todos los requisitos de seguridad que debe tener un producto como el nuestro.



SOCIO QUE NOS HA AYUDADO A ENCAMINAR NUESTRA IDEA



Para continuar mejorando nuestro proyecto tuvimos el privilegio de hacer una reunión con Suavinex en la que nos dieron información sobre la normativa de seguridad que tienen los chupetes e información en general que nos ha ayudado a perfeccionar algunos ámbitos de este proyecto emprendedor. También recibimos consejos que no solo nos ayudaran en este proyecto, consejos que nos pueden ayudar en próximos proyectos emprendedores que nos vayan surgiendo.



-Estas son las preguntas e información de la que estuvimos hablando con los trabajadores de Suavinex, tras la reunión nos escribieron un correo con toda la información de la que hablamos.

1. Ventaja competitiva / USP.

2. Aparte de basar el proyecto en ODS:

- hay/habrá demanda del concepto?
- qué problema solvento?
- cómo está de preparado el mercado?

- Suscripción?
- Online
- Farmacias
- Otros canales? Omnicanalidad?
- Comunicación. A través de influencers solamente? Y los profesionales?
- Ojo con ingresos esperados: vendo todo el pack y vivo luego de las tetinas. Rentabilidad? Viabilidad?



Modelo de negocio/Validación de la idea y mercado:

- UPS (unique selling proposition).
- 4P'S.
- Producto
- Precio
- Comunicación
- Distribución
- Analizar 5 fuerzas de Porter. Análisis del entorno competitivo.
- Analizar PESTEL. Análisis entorno exterior.
- DAFO. Análisis interno de la idea/empresa.

- Proveedor/es.
- Diferencia Open Item Vs Producto Propio.
- Costes de utillaje aproximadamente 100K€ mínimo si es producto propio.
- Si es open item, probablemente no cumplamos normativa y/o nuestras expectativas.
- Tiempos de desarrollo del proyecto?

- Estudio de la normativa actual.
 1. Tetinas.
 2. Problemas normativos: ej. Resistencia a esfuerzos de 90 Nw (aprox 9 kms).
 3. Distintas tallas (0/6 - 6/18 - +18), tres cambios de tetinas. Todas deben cumplir.
 4. Escudo.
 5. Definir material sostenible (procedente de reciclado de plástico, fuentes renovables como vegetal,...)
 6. Una vez desechado, compostable/recicitable?
 7. Personalización?