Cuestiones

## Definición de un Plan de Empresa

Como su nombre indica, se trata de un plan escrito y desarrollado para transformar una idea de una empresa en algo real. Es necesario para conocer las ventajas y debilidades de la empresa, el producto o servicio que pondrá a disposición del mercado, y de qué forma la empresa saldrá beneficiada de dicha transacción.

## Ejemplos de planes de empresa

### Rossmann Group

Se trata de una empresa estadounidense de reparación de dispositivos electrónicos, en concreto de la marca Apple. Es una empresa independiente de Apple, y se centra en recuperar datos de dispositivos dañados y en reparar, al nivel de componente electrónico, los dispositivos que malfuncionen.

Un extracto de su página “*Why use us?”* (¿Por qué nosotros?):

*Tenemos cuatro principios en nuestra tienda: Sin idiotas, sin vendedores, sin burocracia, y sin estupideces. Este grupo fue construido para ofrecerte la mejor experiencia, centrándonos en tus expectativas, y no en nuestra comodidad o conveniencia. De hecho, te recomendamos que visites otras tiendas. ¡La diferencia es más notable cuando venís de otro lugar!*

Esta empresa tiene un objetivo: arreglar tus dispositivos. ¿Cómo hacen negocio? Reparan productos que suelen dañarse, debido a que son muy populares y la empresa que los fabrica no se centra en que sean muy duraderos. Además, te recomiendan que visites otras tiendas. ¿Por qué darían publicidad a otras tiendas? Porque saben que el trabajo y la experiencia que ellos ofrecen es única, y aunque otra tienda pueda ofrecer un trabajo similar, la diferencia entre su negocio y los otros se notará cuando vengan de otra tienda. La confianza que el grupo tiene en su negocio (y las habilidades para demostrarla) son su ventaja comercial.

### Adobe

Adobe es una empresa que ofrece software para actividades creativas, como dibujo, edición de fotografías y vídeo, etc. Su modelo de negocio es “ofrecerte lo que necesitas, cuando lo necesitas”. Hay que tener en cuenta que en el mundo creativo se suelen necesitar herramientas muy, pero que muy, concretas para cada una de las actividades a las que ofrecen soporte. Esto lleva a que Adobe necesite llevar una relación más cerca de la comunidad, para el desarrollo de nuevas aplicaciones y/o herramientas.

El objetivo de Adobe es ofrecerte simplificarte el trabajo, y lo hace bien. Por eso es una de las empresas más conocidas en el mundo del desarrollo creativo.

Sin embargo, algo en lo que los usuarios suelen estar de acuerdo es que sus precios son, cuanto menos, abusivos. Suelen ser abonos mensuales o anuales (no puedes comprarlos permanentemente), y los precios son desorbitados. Esto se debe a que el público objetivo de Adobe son personas y artistas que ya tienen un cierto reconocimiento, y sacan beneficio de lo que crean, lo que significa que las herramientas de Adobe acaban siendo herramientas de trabajo.

## Investigar planes de empresa de la diputación de Granada

Podemos ver lo siguiente:

El plan muestra las leyes a las que estará sujeta nuestra empresa.

Analiza el mercado, no sólo el inmediato en nuestro sector, sino todos los que puedan tener un impacto sobre el nuestro.

Analiza la competencia, separándola en los distintos tipos que podemos tener.

Analiza nuestros posibles tipos de clientes.

Estudia las posibles líneas estratégicas que puede seguir nuestra empresa para aumentar las posibilidades de nuestro éxito.

Estudia las actividades que desempeñará nuestra empresa, junto con sus costes, tanto para nosotros como para los clientes.

Estudia el perfil del personal y la formación que deben tener para realizar las tareas de la empresa.

Estudia las instalaciones, el mobiliario, los equipos y las materias necesarias para desempeñar la función de la empresa.

Estudia los gastos de constitución de la empresa y las inversiones iniciales.

Estudia los márgenes y desviaciones que puedan sufrir los costes y gastos de la empresa.

Además, divide los gastos en diferentes tipos, para así tenerlos más organizados.

Estudia la rentabilidad de la empresa.

Estudia la financiación necesaria para establecer la empresa.

Para finalizar, realiza un balance de la situación inicial de la empresa, y una estimación de los resultados del establecimiento.

## Listado de ideas de empresas

-Venta de ordenadores personalizados para la situación del cliente, realizando nosotros el montaje y el mantenimiento de los equipos.

-Reparación de ordenadores y móviles, rescate de datos perdidos.

## Creación del grupo de trabajo

## Elegir una empresa del listado

## Buscar ventajas competitivas de nuestra empresa en su sector