

# Plan de Empresa Tema 3 Pag 60 y 62

## Mi competencia directa

Puede ser que tu competencia directa, en tu zona o de tu producto, no sean las mejores empresas ya que vendéis en ámbitos distintos. Elige 2-3 empresas que sean tu competencia directa y analízalas en profundidad. Puedes basarte en el siguiente guión:

¿Qué necesito saber de mi competencia directa?

- ¿Cuántos son y dónde están?

Son muchísimos y están en todo el mundo(Internet).

- ¿Cuánto venden, si son grandes o pequeñas empresas?

Hay de todo tipo, pero al empezar en esto, la principal competencia serían pequeñas empresas.

- Sus productos, su calidad, sus precios, cómo venden.

Sus productos a simple vista son buenos, aunque su calidad se vería revisando como está hecha cada página web que hacen, sus precios son altos y venden online y con el boca a boca.

- Las estrategias de publicidad y marketing que siguen

Las principales estrategias es publicitarse en páginas relacionadas con el sector, redes sociales, posicionarse en google.. etc.

- El nivel de satisfacción de sus clientes

El principal nivel de satisfacción de los clientes es bueno, ya que es algo que se le va preguntando directamente al cliente si le va gustando, si quiere cambiar algo, también influye que una persona que no sabe sobre lo que le están vendiendo no sabe si está bien o mal.

- La estrategia de mercado que siguen: innovar, crecer, estable.

Yo creo que la estrategia está en un punto intermedio entre las 3, ir creciendo innovando en el sector y a su vez estar estables.

- Sus puntos fuertes, que hacen bien, y sus puntos débiles, los motivos por lo que los clientes dejarían de comprarles.

Esta pregunta es difícil ya que aún no se mucho sobre el sector, pero a simple vista lo que hacen bien es crear una página que satisfaga al cliente, aunque no siempre está bien por que el cliente final son los clientes del cliente, y si no es algo llamativo para ellos, no es una página bien hecha digamos, los puntos débiles podrían ser el dinero que cuesta una página web.

---

## Redacta tu plan de empresa

Basándote en tu idea de negocio, realiza un análisis D.A.F.O de tu empresa. Para ello, utiliza el siguiente esquema de trabajo como ayuda:

### Fortalezas

- ¿Qué puntos fuertes tiene tu idea? ¿Qué crees que puedes hacer mejor que otros?

Los puntos fuertes sobre mi idea es el dinero y la calidad, ya que por un dinero asequible tener una página con una calidad decente, digamos que el

mayor punto fuerte va a ser el precio/calidad de las páginas.

Lo que puedo hacer mejor que otros es una página de calidad y atractiva para los usuarios que entren a ella, una página la cual sea interactiva, que el usuario pase tiempo en ella, cuanto más tiempo pase, mejor es para el dueño de la página.

### Debilidades

- ¿Cuáles son tus puntos débiles? ¿Son solamente personales o hacen referencia a la tecnología y el capital?

Mis puntos débiles principalmente son que soy nuevo en el sector y no tengo mucha idea.

Por una parte son personales ya que soy yo el que no sabe mucho sobre el sector, pero por otra parte tampoco veo factible España para abrir un negocio así, ya que en otros países lo pagan mejor y están más acostumbrados a contratar este tipo de servicios, una empresa como está en España hay muchas ya.

### Oportunidades

- ¿Qué oportunidades crees que existe ahora en el entorno? ¿Y en un futuro inmediato?

En el entorno en este momento existen muchas oportunidades ya que con el COVID-19 y sus medidas muchas empresas están necesitando de una página web .

En un futuro inmediato seguirá en auge, ya que toda nueva empresa va a querer tener su propia página web, ya que si la competencia lo tiene y ellos no, sería ir por detrás de la competencia.

### Amenazas

- ¿Qué amenazas ves más importantes del entorno? ¿Vienen de la competencia o de otros factores?

La mayor amenaza en el entorno es que cada vez hay más y más empresas en el mismo sector, lo que conlleva una mayor competencia y la crisis por la que está pasando el mundo en este momento, ya que si no hay dinero, no se pueden contratar estos servicios y/o se tendría que bajar el precio.

Viene de la competencia y de la crisis que está sufriendo el mundo en este momento.

Una vez realizado el D.A.F.O. diseña una estrategia empresarial para responder al entorno en función de tus fortalezas y debilidades a través del C.A.M.E. recuerda:

- Mantén tus puntos fuertes
- Explora las oportunidades del entorno
- Corrige tus puntos débiles
- Afronta las amenazas del entorno

Las debilidades es algo que con el tiempo y la experiencia van a ir desapareciendo, ya que cuanto más tiempo lleve en el sector, mejor voy a ir sabiendo llevar la empresa y con alguna que otra estrategia de marketing y publicidad, nos daremos a conocer cada vez en más sitios.

Las oportunidades es algo que se van a aprovechar sí o sí, en este momento el mercado del sector de las páginas webs está en auge, con una buena publicidad y realizando trabajos de calidad a precios asequibles, el boca a boca vendrá solo.

Las fortalezas es una cosa gradual, a cuanto mayor dinero cueste una página web, mayor va a ser su calidad, con eso mantenemos clientes tanto de pequeñas, medianas y grandes empresas, por que no va a ser el mismo precio/calidad a una pequeña empresa que a una gran empresa, con el tiempo iremos subiendo el precio, pero se vería reflejado en una mayor calidad/más prestaciones de cara a la página web, es un sector que está en continua evolución.

Las amenazas son fáciles de solventar, ya que al ser una nueva pequeña empresa, los precios serían muy asequibles (cosa que en estos tiempos de crisis se mira

mucho por el dinero), no me supone un "problema" abrir la empresa en otro país o publicitarme en otro país, ya que es algo que se puede hacer telemáticamente.