

TAREAS UNIDAD 1

Vamos a empezar a elaborar el proyecto de empresa que formará parte del módulo de EIE. Para ello, tienes que empezar a redactar los siguientes apartados que constituyen el esquema del proyecto.

En cada apartado tienes una breve explicación para que te ayude en la redacción. Cuando llegue el momento de completar el proyecto, esas explicaciones NO DEBEN APARECER.

1. LA IDEA DE NEGOCIO.

1.1. Descripción del producto o servicio.

La idea de negocio es el **producto o servicio** que se ofrece al mercado, lo que quiero vender, el instrumento para atraer a los clientes y obtener un beneficio económico. La idea de negocio es el principal argumento de venta.

Todo negocio comienza, por tanto, con una idea, con aquello que queremos vender. La idea se debe definir con criterios de claridad y concreción.

Una idea de negocio es, en primer lugar, la descripción del producto **(bien o servicio)**. Es una descripción en pocas líneas de tu producto, resaltando las características más relevantes o aquellas que lo diferencian de otros similares. Para hacer esta descripción emplea un máximo de 25 palabras.

1.2. Necesidad que satisface.

La necesidad que satisface se refiere a los **problemas que resuelve a las personas que compren ese bien o servicio**.

Habrà que hacerse la pregunta: ¿cuál es el interés que tiene el cliente en gastar dinero por mi bien o servicio?

No existe idea empresarial buena si ésta no se vende. **La venta dependerá en gran medida de la necesidad que ese producto satisface**, así pues, hay que meditar realmente sobre cuál es esa necesidad.

1.3. Descripción del valor añadido.

No es suficiente con tener un producto o servicio a vender y un grupo de clientes que lo necesiten.

Tienes que pensar si existen otros productos o servicios similares en el mercado, bien por tener las mismas características físicas que el tuyo, bien porque satisfacen la misma necesidad.

En este caso, tienes que preguntarte:

- ¿por qué comprarán mi producto y no otro?
- ¿Por qué dejarán de comprar a la competencia para comprarte a ti?

La respuesta a esta pregunta es tu valor añadido, los elementos que te diferencian de la competencia y te hacen ser mejor que ellos.

1.1 Descripción del producto o servicio.

1.1.1 Una aplicación para la hostelería en la cual estando desde mi mesa pueda pedir mi bebida, y comida, con una explicación breve de la comida

1.2 Necesidad que satisface.

1.2.1 El dueño del restaurante o café, no tendría que preocuparse en el tiempo que tarda el camarero en tomar su pedido, ya que a veces eso es una molestia para el cliente tener que esperar.

1.2.2 No tener que explicar el plato lo que lleva, y como se cocina ya que con una introducción de fotos y explicación, eso paso sería resuelto

1.2.3 La idea sería que el pedido que arme el cliente, además de explicar lo que lleva, que allá un apartado aparte, y pueda elegir que ingredientes puede quitar o agregar. Algunos platos se podrá hacer las 2, pero en algunos solamente quitar, o que el plato salga tal cual lo tiene el restaurante. También que el cliente pueda escribir por si hay algún alergico.

1.2.4 La comanda si es bebida llegaría a la barra, y la comida se enviaría a la cocina.

Si el cliente tiene alguna pregunta, o quiere pedir la cuenta también llegaría a la barra

1.3 Descripción del valor añadido.

1.3.1 Primero porque en el mercado, o ya por experiencia no e visto lugares que trabajen con algún tipo de aplicación con esta idea.

1.3.2 Que me lo compren a mi, y no a la competencia básicamente es según la comidad que tenga la aplicación, y que el cliente se sienta cómodo de usar, tanto para personas jóvenes, como adultos, y personas con una edad mayor, ya que las personas mayores al no estar acostumbradas tendría que ser cómodo para ellos, y de fácil lectura