

TAREAS UNIDAD 2

TAREA 1: ANÁLISIS DEL MACROENTORNO.

Dado que en la tarea de la unidad 1, ya has descrito una idea de negocio, vamos a continuar trabajando con dicha idea.

En análisis del entorno nos va a permitir evaluar aquellos factores del entorno que afectan a todas las empresas de un determinado país, región, etc. independientemente del sector de actividad.

En esta primera tarea y, en función de lo explicado en clase, elabora un análisis PESTEL, en el que aparezcan todos los factores de este:

- Factores políticos.
- Factores económicos.
- Factores socioculturales.
- Factores tecnológicos
- Factores ecológicos.
- Factores legales.

Con un ejemplo por cada factor sería suficiente. Para ello, busca información en internet y expresa cómo afecta a las empresas ubicadas en el lugar donde tengas intención de emprender tu proyecto.

TAREA 2: ANÁLISIS DEL MICROENTORNO.

Realiza un análisis sobre los siguientes aspectos relacionados con tu idea de negocio:

- ¿Quiénes son tus competidores actualmente?
- ¿Existe amenaza de que entren competidores potenciales? ¿Quiénes serían? ¿Por qué crees que les interesaría entrar a competir con tu idea?
- Tu producto o servicio ¿tiene algún producto o servicio considerado sustitutivo?
- ¿Quiénes son tus clientes y que poder de negociación tienen? Es decir, qué presión pueden ejercer para conseguir que ofrezcas productos o servicios de mayor calidad, mejor servicio de atención al cliente y precios más bajos.
- ¿Tienes proveedores/suministradores de algún tipo de producto o servicio? ¿Qué poder de negociación tienen?

TAREA 3: ANÁLISIS DAFO Y MATRIZ CAME (MATRIZ DE ESTRATEGIAS)

Vas a elaborar la matriz DAFO (y las estrategias vinculadas) con toda la información que tienes hasta este momento. Mas adelante podrás añadir o quitar elementos.

Para realizar esta actividad pincha en el siguiente enlace:

<http://www.creatuempresa.org/es-ES/Apoyo/paginas/apoyoherramientas.aspx>

Una vez en la página, selecciona: “análisis DAFO”, “ir a la herramienta” y “acceso a la herramienta”

Regístrate, por ejemplo, con el correo del IES. Una vez dentro ya puedes elaborar un DAFO (NUEVO DAFO)

Ponle un título, una breve descripción y guarda. A partir de ahí ya tienes la plantilla. En cada factor aparece un interrogante que te da ejemplos sobre qué poner. Pueden servirte de base para verbalizar lo que no tienes claro. Además, cuando se va agregando cada factor, hay que priorizarlo, te da opciones.

El paso siguiente es la matriz de estrategias, que funciona de igual forma que en el DAFO, pero habrá que poner las correspondientes estrategias para los factores señalados en el DAFO.

Recuerda guardar y ya tendrás hecho este apartado del proyecto de empresa.

TAREA 4: ANÁLISIS DE LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA: MISION, VISIÓN, VALORES EMPRESARIALES E IMAGEN CORPORATIVA.

a) Misión.

La misión define el negocio al que se dedica la organización, las necesidades que cubren con sus productos y servicios, el mercado en el cual se desarrolla la empresa y la imagen pública de la empresa u organización.

Siguiendo tu idea de negocio, ¿cuál es tu MISIÓN?

b) visión.

La visión define y describe la situación futura que desea tener la empresa, el propósito de la visión es guiar, controlar y alentar a la organización en su conjunto para alcanzar el estado deseable de la organización.

¿Cuál es tu VISIÓN?

c) valores empresariales.

Los valores constituyen una parte esencial de toda cultura empresarial ya que marcan un sentido de dirección común a todas las personas que componen la empresa y unas líneas directrices de comportamiento y actitud con la que afrontar su labor diaria.

Enumera algunos valores empresariales de tu futura empresa.

- ¿En qué creemos como empresa?

En la lealtad con el cliente, y con nuestro equipo de trabajo. Que nadie es mas que nadie, y tenemos que tirar todos para el mismo lado. Cuando otros digan que lo mas importante es el cliente, que sepan que nosotros pensamos diferente, que lo mas importante de una empresa es el empleado y cliente.

- ¿Cómo queremos que nos vean nuestros clientes?

Necesitamos que los clientes vean nuestra empresa, como su casa. Que confíen en nosotros, en el trabajo que hacemos día a día con mucho esfuerzo, para darle comodidad, claridad, resolución, diferencia, transparencia, y sobre todo confianza a ellos.

- ¿Qué queremos que piense de nosotros la sociedad?

Que nos vean como personas que disfrutamos el trabajo que hacemos, que lo hacemos para darle comodidad a las personas, y que nuestra manera de mirar el mundo es al futuro, que las cosas van cambiando, y la tecnología avanza. Que nuestro trabajo es cambiar el mundo para bien, siempre como de ejemplo la tecnología.

d) Imagen corporativa.

Pon nombre a tu empresa y diseña una imagen corporativa.

Esta seria mi imagen de la empresa, y nombre

Esto lo hice en la pagina

<https://smashinglogo.com/es/preview?s=ivmthlzwn-dmvraz01a>

Obviamente me pedía que pague, y le saque una foto pantalla y la recorte,



**FUTURE
TECHNOLOGY**

1.

- Factores políticos:

Las elecciones del año que viene pueden llegar hacer un punto fuerte, o negativo para las empresas. Que la gente empieza a salir mas, además de todo lo que paso con el covid, que eso en la hostelería fue un punto muy muy negativo. Pero ya la gente se anima mucho mas a salir de su casa. También se empezó a familiarizar mas con al tecnología, comprar por internet, pagar con el móvil.

Las mesas de los restaurantes o bares, hoy en día tienen QR. De a poco la tecnología se va metiendo mas en este sector, y se va dejando de lado el papel y bolígrafo

- Factores económicos:

Creo que la economía no esta tan estable, y eso puede ser un problema para este sector, que trabaja con atención al publico, ya que la gente intenta ahorrar ese dinero que le queda a fin de mes, y no gastarlo en salir a comer, vacaciones y tal.

El nivel de pobreza creo que es un poco mas elevado, a años anteriores, y como recalque antes, al estar la economía tan ajustada, las personas se guardan ese dinero por las dudas de lo que llegue a suceder mas adelante.

- Factores socioculturales:

La cultura en España es mucho de cerveza y tapa, y mirando desde este punto de vista es positivo. Es un país al que si estas en el sector de hostelería, según como lo manejes no te iría tan mal. Pero también

va de la mano la economía del país, que como bien sabemos la inflación creció, y hoy en día estamos un poco mas ajustados

- **Factores tecnológicos:**

En el sector de la hostelería, se ve cada vez mas que las personas cada vez usan mas herramientas con el móvil para pagar, mirar la carta, pedir, etc.... Mirando desde ese lado es un punto positivo, ya que las personas empiezan de a poco a cambiar ese modo de manejarse.

- **Factores ecológicos:**

Estamos en un parte de España en donde el buen clima es el punto mas fuerte, y que a muchas empresas eso le viene muy bien, y mas para empresas que trabajen con el sector de la hosteleria

- **Factores legales:**

No entiendo muy bien este punto a que se refiere.

2.

- **¿Quiénes son tus competidores actualmente?**

Creo que cuando empiezas con una idea, o proyecto para un futuro negocio, empresa, aplicación, etc. El principal competidor es uno mismo.

Un competidor seria la aplicación GSTOCK, que no solamente gestiona lo que quieres pedir en el restaurant, si no que además es una herramienta que podes controlar el stock que tienes, y además armar tus pedidos de compras que te hacen falta en el restaurant

- **¿Existe amenaza de que entren competidores potenciales? ¿Quiénes serían? ¿Por qué crees que les interesaría entrar a competir con tu idea? La tecnología avanza muy rápido, y la manera en que trabajan los bares, restaurantes, etc.... va cambiando, eso quiere decir que si, que vendrán mas competidores que quieran entrar en este sector, e ir proponiendo nuevas ideas.**

Competir con mi idea, no creo que sea una idea super buena como para que entre muchas empresas a competir, pero si es que la forma en pedir, hacer las cosas cada vez se usa mas el móvil, y si de seguro habrá competencia con “mi idea”, o nuevas ideas y mejores que cambien también la forma de trabajar en el sector de la hosteleria.

- **Tu producto o servicio ¿tiene algún producto o servicio considerado sustitutivo?**

El papel y bolígrafo, es la herramientas que siempre estuvo, y seguro que seguirá estando por bastante tiempo. Pero si se ira cambiando la forma de trabajar en ese sentido de muchos locales.

- **¿Quiénes son tus clientes y que poder de negociación tienen? Es decir, qué presión pueden ejercer para conseguir que ofrezcas productos o**

servicios de mayor calidad, mejor servicio de atención al cliente y precios más bajos.

Mis clientes serian los dueños de los restaurantes, o bares. Ya que ellos serian los que quieran cambiar la forma de trabajar, si que la gente se acostumbre a pedir desde el móvil, o que se lo de toda la vida papel y bolígrafo. El poder de negociación seria difícil, ya que seria como cambiar una costumbre, la costumbre de una persona que va a comer, o beber es, tu llegas a un bar y viene el camarero, y le dices lo que quieres consumir y tal. Negociar con el dueño a que lo que le estoy ofreciendo es mas rápido, y no depende de que un camarero no este haciendo otra cosa, y que el cliente que va a su bar tenga que esperar a ser atendido hasta que le tomen el pedido, seria difícil.

- ¿Tienes proveedores/suministradores de algún tipo de producto o servicio? ¿Qué poder de negociación tienen?

Hosting seria uno, mantener una pagina web para que las personas me conozcan

4.

Siguiendo tu idea de negocio, ¿cuál es tu MISIÓN?

Mi misión a largo plazo sabiendo que recién empiezo con esta aplicación que seria algo novedoso, aunque ya existen aplicaciones como tal.

Poder llegar a los locales en gran cantidad, y que la aplicación triunfe por lo menos en la ciudad en la que vivo.

A futuro viendo ese crecimiento ir expandiéndome a nivel nacional, creando nuevas actualizaciones en la aplicación.

Si veo que esto triunfa, poder hacer nuevas aplicación, con diferentes funciones.

Pero al fin y al cabo, creo que la misión principal es saber que es lo que quieres, y tener los pies sobre la tierra.

Puede pasar que este proyecto triunfe en poco tiempo, como puede pasar años, y seguir igual

¿Cuál es tu VISIÓN?

Mi visión seria el día de mañana crear nuevas aplicación, tanto el mismo rubro como especializarme en otros rubros y facilitar tanto a nivel de venta, como de compra