|  |
| --- |
| EIE  “L´ENTORN DE LA EMPRESA” |
| Nombre del alumno/a: JOSE MANUEL MORENO BOLIVAR Nota final: |

## FÒRUM "LA DESLOCALITZACIÓ DELS EMPRESES. CAS INDITEX"

Puntxa per a veure´l:

<https://gvaedu.sharepoint.com/:v:/s/DOCUMENTAR-46025799/ERRuJfkS9tdFuNsslU3BTTYBs3gOyLDxNuOM0-8YvrTJPw?e=ZZMCOe>

DESPRÉS DEL VISIONAT DEL DOCUMENTAL  CONTESTA Als PREGUNTES;

1. Què és per al teu la globalització? És positiva o negativa?
2. Com és podrien pal·embolicar els efectes negatius de la globalització? Proposa algunes idees.
3. Creus que la marca Inditex fa el que és correcte en emportar-li la producció fora d'Espanya? Per què?
4. Què penses sobre la vida dels joves a Occident i els joves a Orient?
5. Creus penses de la RSC d'Inditex ? Creus que pot tindre consecuències en els seues embenes?

FER L´APORTACIÓ DIRECTAMENT A ÀULES.

**TASCA 2:**

**Objectiu: Descriure el teu producte o servei i analitzar l'entorn de la teua empresa per a realitzar un estudi de mercat. En l'apartat d'**[ajuda](exe-node:CURS 2022-23:Ajuda i lliurament" \l "auto_top) **tens desenvolupat com fer aquesta tasca.**

Recorda't que has de realitzar un document i una presentació en GENIALLY. (Veure [criteris de qualificació](exe-node:CURS 2022-23:Per començar" \l "auto_top))

**PRESENTACIÓ EN GENIALLY:**

**PEGA AQUI LA TEVA URL DE PRESENTACIÓ:**

**DOCUMENT**

***1.- DEFINICIÓ DEL PRODUCTE/SERVEI.***

**• Defineix quin és el producte o servei que es pretén oferir en la teua futura empresa.  
• Descriu les característiques del mateix determinant en què consisteix i per a què serveix.  
• Detalla aquells aspectes innovadors que aportaràs amb aquest projecte i que et permeten diferenciar-te d'empreses ja existents en el mercat.  
• Indica a quin mercat va destinat el teu producte o servei, quines són les seues característiques i àmbit geogràfic en el qual operaràs.**

**Se ofrece a los usuarios una plataforma para la compra de entradas de una amplia gama de eventos, conciertos, espectáculos teatrales, culturales y deportivos.**

****Venta de entradas**: La aplicación permitirá a los usuarios comprar entradas a diferentes eventos que se llevan a cabo en Valencia.  
**Amplia gama de eventos**: Se ofrecerá un amplia selección de eventos de diferentes géneros y categorías, para que se adapten a todos los gustos y tipos de clientes.  
**Interfaz intuitiva**: La aplicación contará con una interfaz de usuario intuitiva y fácil de usar.  
**Personalización**: La aplicación ofrecerá la posibilidad de personalización la experiencia del usuario al proporcionar recomendaciones basadas en los eventos deseados o asistidos.**

**Su objetivo principal es dar a los usuarios un acceso fácil, intuitivo y personalizado a una variedad de experiencias culturales y de entretenimiento en la ciudad de Valencia.**

***2.- ANÀLISI DE L'ENTORN (ESTUDI DE MERCAT)***

1. **LOCALITZACIÓ**

Se ha decidido localizar la empresa cerca del Ayto de Valencia ya que es una de las zonas mas accesibles en servicio publico y un punto donde existen varios teatros cercanos. Ademas una posible ampliación de negocio futura podría ser abrir un local bien ubicado.

**B. MACROENTORNO (ENTORN GENERAL)  
Anàlisi PESTEL:  
Descriu en quina mesura poden afectar la teua activitat empresarial els següents factors  
(Només les que afecten la teua empresa):**

**a) Situació política actual.  
La situación política puede influir positivamente con los bonos para jóvenes que pueden gastar en cultura.  
b) Previsions econòmiques.  
Desgraciadamente las previsiones económicas no soy buenas y en lo primero que recorta la población es en ocio ya que no es un producto basico.  
c) Normativa que pot afectar l'empresa.  
La normativa que puede afectar es la ley de tratamiento de datos o los relativos a tributos ya que en los últimos años han cambiado varias veces.  
d) Canvis tecnològics.  
Hay que prestar mucha atención a este sector y estar al día en los diseños de aplicaciones para que sea lo mas intuitiva y la venta para que se produzca de la forma mas rápida y facil posible.**

**C. MICROENTORNO ( ENTORN ESPECÍFIC)**  
Seguint a Porter i la seua anàlisi competitiva:

➔ Identifica als teus clients a través d'aspectes com ara:  
a) Sexe.  
Los clientes pueden ser de cualquier sexo.  
b) Edat.

Va dirigido a todo tipo de edades, ya que la edad dependerá del tipo de espectáculos a los que va dirigido.  
c) Professió.

Cualquier tipo de profesión  
d) Localització.

A personas que vivan en Valencia o se desplacen a Valencia por ocio.  
e) Nivell de renda.

A todo tipo de rentas ya que habrá diferentes espectáculos y precios muy variados.  
f) Hàbits de consum.

A personas que les gusten los eventos de ocio de cualquier tipo  
g) Nivell formatiu i cultural.

No va dirigido a personas de ningún nivel formativo ni cultural en concreto.

➔ Determina els qui són els teus proveïdors i quants necessitaràs l'empresa, la gamma de productes que tenen, termini de lliurament, condicions de pagament, canals de distribució...(Cerca aquesta informació en internet)

Mis proveedores serán los teatros locales, organizadores de eventos y salas de conciertos o monólogos.

➔ Coneix als competidors i descriu els seus principals característiques:

TicketMaster

a) Grandària de l'empresa.

6678 empleados así que es una gran empresa,  
b) Clients.

12500 clientes en 22 paises.  
c) Nivell de preus.

Cobran comision del 2,5% del precio de la entrada mas 0,75€ fijos, ademas del 3,5% en comisión de pago por tarjeta.  
d) Característiques dels seus serveis.

Venta y distribución de entradas de eventos  
e) Canales de distribució.

Vía Web

➔ Barreres d'entrada. Determina si existeixen barreres que impedisquen l'entrada de nous competidors com per exemple necessitat de tenir certs coneixements especialitzats o necessitats financeres elevades…

➔ Productes/serveis substitutius. Determina si existeixen productes/serveis substitutius al teu.

*3. ANÀLISI DAFO.*  
Realitza una matriu DAFO que reflectisca les amenaces i oportunitats de l'entorn i els punts febles i forts de la teua empresa.  
La matriu DAFO sempre mitjançant quadre.