

ENTORN I EMPRESA

En quin entorn ubicaríeu la vostra empresa:

És un negoci de proximitat, per això seria adequat ubicar-la a prop d'altres negocis com botigues d'aliments, fruiteries, supermercats... Pot ser tant en zones cèntriques com en barris o zones menys transitades, ja que és una necessitat bàsica, situada al nivell A de la piràmide de Maslow. Amb bona comunicació de transport o facilitat d'aparcament.

Els diferents factors generals i específics que poden afectar el rendiment econòmic del forn:

Factors generals

- Polítics/Legals: Pot haver-hi subvencions si l'activitat es realitza amb responsabilitat amb el medi ambient. En èpoques com la del COVID, segons la zona geogràfica es pot tenir més o menys restriccions, s'ha d'actuar i respectar la normativa vigent en cada moment.

- Econòmics: És important la confiança dels clients en una bona economia general per que sigui més fàcil que acudeixin al negoci i no siguin reticents a l'hora de gastar-se els diners. Per assegurar-se un bon equilibri econòmic s'ha de poder oferir productes interessants i de bona qualitat a un preu raonable, per això és necessari tenir una estratègia que permeti que els clients es fixin en el nostre negoci, per poder adaptar-se als valors de mercat, afrontar inflacions, els costos de matèries primeres i de transport,...

- Socio-culturals: Per dur a terme tant els cursos temàtics, com saber quin tipus de productes es demanen a l'actualitat o quins són més atractius en cada època de l'any (per producte, país de procedència o amb ingredients saludables o naturals), s'ha d'estar al corrent de les modes o tradicions per tal d'oferir productes interessants. S'ha de tenir en compte el poder adquisitiu de la gent que viu als voltants del negoci, les religions predominants per tenir més varietat de productes aptes i conèixer les seves festivitats.

- Tecnològics: S'han de poder incorporar eines tecnològiques per adaptar l'activitat a serveis online i actualitzar-los constantment per modernitzar i millorar tant l'aplicació com la pàgina web, i fer-les atractives i fàcils d'utilitzar per tot tipus de clients.

- Ecològics: Tenir cura del medi ambient utilitzant energies renovables, compromentent-se amb el reciclatge i amb la reducció o eliminació de bosses i envasos no biodegradables.

Factors específics

- La meva competència: S'ha de prestar atenció a la possible competència que hi hagi a prop del negoci, altres empreses que ofereixin productes semblants i que puguin buscar el mateix tipus de client. Per això és apropiat donar a conèixer les virtuts dels productes i fer-los més atractius per tal d'atreure a la màxima quantitat de clients.
- Els meus clients: Per part dels clients també convé saber les seves característiques; què és el que els anima a voler comprar al nostre negoci, quins són els motius que fa que escullin el nostre negoci en comptes d'altre del mateix tipus. També saber quin tipus de clients s'atreu tenint en compte si formen una segmentació homogènia o no (demogràfica, psicogràfica, de comportament), per així poder adaptar-se millor a la classe de clients més predominants.
- Els meus proveïdors: si m'ofereixen bons productes, que hi hagi equilibri entre la qualitat que tenen i el preu, que no hi hagi problemes amb el transport (en temps i forma) per poder comptar amb ells i confiar en que es realitzarà l'activitat sense contratemps, sigui per imprevistos o per negligència, ni causant problemes als clients, com per exemple no tenir la matèria a temps per poder oferir el producte final.
- Els meus distribuïdors: semblant als proveïdors, s'ha de poder comptar amb treballar amb els distribuïdors adequats, tant per complir amb els horaris de les entregues com que els productes es transportaran de la millor manera possible, tenint en compte totes les mesures de seguretat a seguir, escollir les millors rutes i les més segures,... ja que sempre hi ha risc d'imprevistos com accidents, que obstaculitzin el transport.