

EL ENTORNO Y LA COMPETENCIA

1) Basándote en tu idea de negocio, contesta al cuestionario de la página 56 y realiza un resumen de los datos obtenidos.

- Competencia: hay pocas empresas parecidas a mi idea, pero el sector de las aplicaciones móviles está en aumento, así que puede que la competencia crezca.
- El problema (y por otro lado ventaja) es que la inversión inicial para este tipo de proyectos es mínima, así que es relativamente fácil desarrollar una idea. Además, no tiene excesivos requisitos legales que puedan dar problemas en el desarrollo. En resumen: es fácil que entren competidores, hay que estar atento a lo que puedan producir.
- Hay otros productos, que ofrecen algunas funcionalidades que quiero yo ofrecer, a nivel de organización de ventas, agenda o gestión de materiales (inventario).
- Los proveedores, en mi caso, solo son las empresas de Internet (movistar, orange, vodafone...) y hay tanto donde elegir, y tantas ofertas disponibles, que no tienen mucho poder sobre mi empresa.
- Tienen poder a nivel de que quieren las cosas muy personalizadas y adaptadas para su negocio, entonces el nivel de exigencia es mayor.

2) El Covid-19 y tu sector (detecta tus tendencias). Analiza el macro y el micro de tu producto y si le puede afectar la pandemia actual

- Macro: Puesto que mi idea es una aplicación de móvil orientada a la gestión de pequeñas empresas privadas, en un principio orientada al mundo de la salud (fisioterapia, odontología, osteopatía...) y con posibilidades de aumentar su ámbito de negocio a otros campos, a nivel económico y sociocultural se puede ver afectada, ya que la gente tiene más miedo de abrir su propio negocio, y muchos negocios a causa de la crisis actual están pasándolo mal, y tal vez invertir en proyectos, aunque en un principio sean para su beneficio, les puede costar. A nivel político-legal y tecnológico, mi idea no tendría ningún impedimento concreto.
- Micro: Puedo tener competencia, ya que en el mundo de las apps la inversión inicial es mínima, y es relativamente fácil crear nuevas empresas dedicadas al mismo sector, pero los productos de las apps son muy cambiantes y dinámicos, y es muy fácil negociar con los clientes y adaptar el producto a sus intereses, así la fidelización es más sencilla.

3) ¿Qué factores de localización consideras más importantes para tu idea de negocio? Selecciona al menos 3 explicando cómo te puede afectar de forma positiva.

- La publicidad y la comunicación con los clientes es básicamente a través de Internet, entonces en un principio no afectaría el lugar geográfico donde ubicar la empresa. No hace falta construir ningún edificio, ni alquilar ningún local ni nada parecido.

4) Busca información real de al menos dos empresas que hagan un producto igual o similar al tuyo. Describe su producto, los precios que tiene, cómo se promociona y cualquier otra características que pienses puede hacer que sea una gran competencia para ti. A partir de aquí piensa ¿qué puedo hacer mejor que ellos?

- Lo más parecido que he encontrado son aplicaciones para pequeñas empresas, orientadas a la gestión de stock, inventario o control de ventas. Por lo que he visto, no están respaldadas por una base de datos o un software de escritorio más potente, así que su precio es bastante reducido. He podido ver precios que oscilan entre 10€ y 50€. No obstante, mi idea es hacer algo bastante más potente, y que tenga más funcionalidades, no solo a nivel de inventario, ventas, stock.