# GUÍA PARA EL PROYECTO DE EMPRESA

# 3. EL MERCADO Y EL ENTORNO DE LA EMPRESA

# Descripción del Mercado y del Sector

* Haz una **descripción general del mercado y explica en qué tipo de mercado estará “ubicada” tu empresa:**
  + ¿A qué tipo de mercado se acerca más tu producto?
    - Mercado estudiantil.
  + **¿Tú empresa se acerca a un ~~monopolio~~, oligopolio, competencia perfecta o competencia monopolística?** 
    - Competencia perfecta
  + ¿Hay distinción por marca?
    - Nuestra marca se distingue debido a que ofrece productos reacondicionados.
  + ¿Hay alguna empresa líder o muchas pequeñas?
    - Muchas pequeñas, ya que no hay que ninguna que destaque sobre otras
  + ¿Qué cuota de mercado tienen?
    - **pdf**
  + ¿Existe alguna empresa líder que pueda actuar casi como monopolio, por ejemplo, marcando los precios a seguir?
    - De momento no.
  + ¿Existen empresas líderes que hacen de oligopolio en el mercado?
    - worten
  + ¿Existen muchas empresas pequeñas y el producto es muy parecido?
    - Si existen muchas empresas pequeñas, pero como hemos dicho antes el producto se distingue en su rentabilidad, al no ser nuevos
  + ¿Debes aceptar el precio que viene “establecido” por el mercado?
    - De momento tendremos que estar sujetos a un rango debido a a las demás empresas.
* **Y también especifica en que sector se introduce tu empresa** (¿primario, secundario, terciario o cuaternario?).
  + Cuaternario, es decir, servicios.
* **Infórmate en la medida de lo posible del volumen de facturación del mercado que afecta a tu empresa**. **Describe el tamaño del mercado** de tu sector donde se introduce tu servicio o producto.
  + **pdf**
* **Describe brevemente cual es la evolución del mercado o sector en cuestión.** (pasado, presente, la dirección a la que se dirige…).
  + **pdf**

# Análisis del entorno general

* **Análisis PEST** (Factores Político – legales, Económicos, socioculturales y tecnológicos)
  + ¿Hay estabilidad política y social?
    - En términos políticos, se ha operado en un entorno donde las políticas han sido predecibles y favorables para el desarrollo tecnológico.

Dentro del término social, se ha promovido la diversidad en su

fuerza laboral y ha apoyado iniciativas que benefician a la comunidad creando así un entorno estable y armonioso.

* + ¿Afectan los cambios políticos?
    - El entorno político gubernamental ha permitido a la empresa invertir de manera contaste en investigación y desarrollo sin preocuparse por cambios en las operaciones reguladoras.
  + ¿Afecta la crisis a tu sector?
    - Sí, debido a la reciente crisis de chips tecnológicos se puede detectar una subida de precios en la compra de dispositivos electrónicos.
  + ¿Hay desempleo?
    - No hay desempleo destacable.
  + ¿Hay creación de empleo?
    - Si, cuanto mayor sea la venta más almacenes tendrán que ser comprados y más seguridad y personas que gestionen los productos habrá que contratar.
  + ¿Están cambiando los gustos de los clientes?
    - Sí, cada vez los clientes son más exigentes con la calidad y rendimiento de los productos.
  + ¿Hay cambios tecnológicos que influyen en tu empresa?
    - Sí, debido a las recientes actualizaciones de software se es requerido mejores componentes enriqueciendo su precio.

# Análisis del entorno específico

# 3.3.1 Los clientes

* ¿Quién es tu público objetivo?: Describe el perfil y características de tus clientes. Segmentación del mercado
  + Datos básicos: sexo, edad…
    - En sexo suele haber tendencia masculina, pero queremos allegar cada vez más a todos los sexos. Por la parte de la edad, mayor parte es joven.
  + Datos económicos: nivel de renta, precio que están dispuestos a pagar…
    - Nuestro cliente más allegado son aquellos de bajos recursos.
  + Profesión
    - Orientado a la informática, pero se puede diversificar a todo tipo de profesión.
* Describe la razón o razones por la que decidirán adquirir tu producto o servicio.
  + Nuestros servicios y productos son Low Cost, debido a que nos movemos por el mercado reacondicionado.
* ¿Necesitan tus clientes servicios adicionales específicos? (Distribución, mantenimiento, tutoría, servicio de postventa, etc.) **No**

# 3.3.2 La competencia

* Haz una descripción breve de algunas de las características principales de sus competidores más importantes.
* Rellena las dos siguientes tablas:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **COMPETIDORES** | | |
| **¿Qué necesito saber de la competencia?** | **Competencia 1** | **Competencia 2** |
| Logotipo |  |  |
| Localización / Ubicación |  |  |
| ¿Qué venden? |  |  |
| ¿Cuánto venden? |  |  |
| Precios (de su producto o productos principales) |  |  |
| Promoción |  |  |
| Satisfacción y atención al cliente |  |  |
| Estrategias |  |  |

* Trata de describir qué ventajas tiene su empresa sobre su competencia y cuales tiene su competencia sobre su empresa***.***

|  |  |
| --- | --- |
| **Ventajas de mi empresa**  **respecto a la competencia** | **Ventajas de la competencia**  **respecto de mi empresa** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# 3.3.3 Productos sustitutivos

* **¿Hay productos o servicios que puedan sustituir al tuyo?** No, porque ningún servicio de alquiler distribuye dispositivos re-acondicionados.

# Análisis DAFO

* Realiza el **Análisis DAFO** (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades). Realiza el **Estudio CAME** (Corregir, Afrontar, Mantener y Explotar).