

Presentacio Entic

Igor Yuziv
Daniel Vilardell

1 Stakeholders

Ara parlarem dels stakeholders, que son aquelles persones, grups o organitzacions que afecten a la nostra empresa d'una manera o una altra. En aquesta presentació us definiré els que hem considerat més importants i el pla de comunicació que hem establert.

Competidors

Considerem els competidors una part important, de aquesta manera hem de aconseguir que el nostre el producte ha de ser el millor i oferir millors beneficis als nostres clients que els competidors. Llavors ens comunicariem amb empreses intermediaries un cop tinguem risc.

Venedors

La relació entre els venedors i el nostre equip és molt important, ja que ens proporcionen materials per construir X- plore i per a ells la nostra compra és una font d'ingressos important, ens comunicariem amb els venedors cada setmana en una reunió personal.

Clients

Els clients són persones que estan convençuts que el nostre producte els pot ajudar. Hem d'oferir un bon servei postvenda per no perdre'ls i guanyar-ne més. El pla de comunicacio els clients el farem via Internet, televisio o radio tambe cada setmana.

Patrocinadors

A mesura que guanyem popularitat, alguns patrocinadors intentaran col·laborar amb nosaltres. Creiem que els patrocinadors són un factor interessant que ens pot donar beneficis i per comunicar-se amb els patrocinadors ho farem cada setmana amb una reunió personal.

Societat

La societat és un dels elements més importants per a qualsevol empresa. Per això, el nostre objectiu és millorar la quantitat de clients i amb estima ètica.

Govern

Un dels nostres objectius és guanyar confiança a la societat, demostrant al govern que el nostre producte ajuda realment a la gent i no causem cap dany ambiental.

Inversors

Els inversors el que busquen que el nostre producte sigui únic La passió i el compromís haurien de ser evidents per inspirar confiança en els inversors i les parts interessades.

Manager

El gerent representa l'empresa i exerceix funcions de gestió, la seva tasca és vital per a la nostra empresa.

Empleats

Els empleats són la base de la producció, de manera que els hem de tractar bé oferint-los ocupació estabilitat.

2 Riscos

Ara us parlare de riscos , com podeu veure aquí a la dreta tenim una taula de Graus de impacte de menor a major segons el color. Per exemple veiem la relació amb la pèrdua de clients (client attriction) que té menys impacte comparat amb el desastre natural clarament, degut a que la reacció a aquest risc seria molt més costosa. També podeu veure si les màquines de producció fallen, no podem fabricar el nostre producte, tampoc el podem vendre i això pot ser un gran problema per la nostra empresa, ja que no obtindríem cap benefici.

Ara us parlare de la probabilitat de riscos. En aquesta diapositiva podeu veure que la taula ha canviat i ara el que ens mostra és el grau de probabilitat de menor a major segons el color. Llavors per exemple la Fallada de la maquinària com podeu veure està amb groc això vol dir que és estrany de que succeeixi ja que a la nostra empresa renovem la maquinària cada poc temps per tal de no quedar anticuats i poder ser competents en el mercat.

Llavors la resposta que podriem donar a la fallada de la maquinaria es tenir un estoc de peces. I si comparem per exemple amb la dificultat de vendre un producte, veiem que esta en vermell porque es molt probable de que aquest risc succeixi a la nostra empresa porque ja que es un producte desconegut fins al moment i que no esta molt vist. Llavors hem de preparar un bon plan de resposta com per exemple identificar el punt de venda únic. Aquests son els riscos que podem trobar a la nostra empresa i sempre estem tractant de millorar i si es possible evitar-los i si no solucionarlos el mes rapid posible

Punt de venda unic : Es un factor que diferencia el nostre producte de la resta dels competidors. PER poder vendre mes hem de buscar aquest punt .