

# **Plan de empresa**

[-Cuotas de mercado](#)

[-Estructura de mercado](#)

[-Precio de equilibrio](#)

[-Segmentación de mercado](#)

[-Lienzo de propuesta de valor y early adopters](#)

• [Paso 1:](#)

• [Paso 2:](#)

• [Paso 3:](#)

[-Análisis del entorno de la empresa](#)

Mi negocio es vender productos en amazon, lo que se conoce como dropshipping.

El dropshipping es un sistema en el que la empresa que vende el producto actúa como intermediaria entre el consumidor y el proveedor. La tienda recibe el pedido, gestiona el pago, realiza todo el cumplimiento y envía el pedido al proveedor, que se encarga de la preparación y entrega de los artículos.

## **-Cuotas de mercado**

En las ventas online siempre habrá los compradores que son fieles a una marca y los compradores que buscan en todos lados para buscar lo más asequible a lo que buscan.

Hay marcas como Razer, Apple... muy reconocidas y las cuales tienen una gran cuota de mercado.

Pero en este mundillo también hay pequeños emprendedores los cuales quieren tener una forma de ingresos la cual no les produzca mucho esfuerzo. Ahora está de moda vender productos que has comprado anteriormente a los consumidores que buscan algo barato y que encaja en sus necesidades.

La cuota de mercado en un periodo de tiempo de alrededor de un año, va a ser un porcentaje muy pequeño comparado con otras empresas y marcas reconocidas.

Quitando estas empresas grandes, la cuota de mercado restante se repartiría entre los pequeños emprendedores que realizan dropshipping



## **-Estructura de mercado**

La estructura de mercado es una competencia perfecta, ya que todos los vendedores compiten por ser los únicos proveedores y por llevarse el mayor número de clientes

Al hacer dropshipping tú eres el intermediario. Por lo general se compra el producto a terceros para después venderlo a los clientes. En este mercado los emprendedores que realizan estas prácticas son minoristas.

## **-Precio de equilibrio**

Un precio equilibrado para el producto variará dependiendo del producto y el mercado que tenga. En el caso de un teclado gaming el precio sería alrededor de los 25/30€ ya que es un precio asequible para cualquier comprador.

## **-Segmentación de mercado**

El tipo de cliente en el cual me enfocaré será: con edad comprendida entre los 15 y 35 años, estudiantes o trabajadores, que busquen un producto que se adapte a su necesidad por un precio asequible y con gustos relacionados con el mundo de los juegos tanto competitivo como pasatiempo.

- Que tengan una edad entre 15 y 35 años ya que en esta edad, sobre todo en la adolescencia, a muchos de los jóvenes les gusta emplear su tiempo libre en jugar a videojuegos o utilizar el ordenador para multimedia
- La renta es indiferente, ya que los productos que ofrezco están al alcance de cualquier bolsillo.
- Clientes que busquen un precio que cualquiera puede permitirse y que cubra el 100% de sus necesidades y que salgan contentos con su compra.
- Que les guste el mundo de los ordenadores, periféricos con buenas prestaciones y precio barato y aficionados o gente que se esté adentrando en el mundo del gaming.

Mi estrategia va a ser concentrada, ya que solo me voy a centrar en una porción del mercado disponible ofreciéndoles productos con buenas prestaciones.

# **-Lienzo de propuesta de valor y early adopters**

- **Paso 1:**

Mis Early Adopters serán personas que necesiten periféricos para sus dispositivos a un precio asequible para todos los bolsillos

- **Paso 2:**

En mi producto buscarán conseguir algo que se adapte a sus necesidades por un precio asequible.

Para conseguir este tipo de productos, debido a su escasez, tienen que buscar mucho y aun así el producto no se encaja al 100% en sus expectativas, por lo cual yo tendría a su disposición productos con buenas características y un precio llamativo que se adapte a las diversas necesidades que pueden tener.

Los consumidores a la hora de buscar productos dedicados al gaming, tienen el problema del precio. Saben más o menos lo que quieren pero el precio del producto actualmente está muy inflado para la mayoría de usuarios que quieren iniciarse en este mundo y quieren conseguir un producto con características destacables a un precio que les sea posible pagar.

- **Paso 3:**

La solución que yo ofrezco es vender un producto con grandes características y muchas posibilidades a un precio muy inferior al que le venden las marcas conocidas. Otra ventaja es que el producto ellos lo comprarán de forma online, por lo cual, no tendrían que moverse de su casa.

Con esto los clientes ahorran una gran cantidad de dinero a la hora de comprar sus periféricos y consiguen un producto que se adapta con creces a sus necesidades.

A la hora de comprar un producto, si su compra supera los 14,99€ el envío es gratuito, si supera los 29,99€ el producto de menor valor será rebajado un 25%

## **-Análisis del entorno de la empresa**

Como actualmente la compra online está en auge, este sector está en pleno apogeo.

En el mercado en el cual me muevo, el grado de competencia es elevado ya que hay muchas marcas, empresas y pequeños emprendedores que ofrecen el mismo producto. La diferencia entre los diferentes productos del mercado, se caracteriza por la diferencia de precio entre unos productos y otros.

Las empresas con nombre juegan un papel muy importante, ya que tienen bastantes fieles a sus marcas que compran sus productos de forma permanente.

Para entrar a este negocio la inversión es mínima por lo cual las barreras de salida de él son casi inexistentes.

Para entrar al mercado se necesita una inversión inicial muy baja, la distribución la realiza amazon por lo cual solo hay que preocuparse de suministrar producto a amazon y de ajustar un precio.

Como los productos que yo vendo son importados desde china, mi producto puede ser sustituido por uno igual de menor precio o de precio parecido y mejores características.

En este sector, el proveedor no suele ejercer mucho poder ya que vende multitud de productos sacándoles gran beneficio, por lo cual, no les resultaría rentable subir sus precios y perder compradores.

Los clientes no negocian el precio al cual le vendes el producto. El precio de este está establecido por el vendedor en la plataforma y el decide si comprar a un vendedor u otro.

## **-Análisis de la competencia**

Dado que mi empresa se dedica a importar productos fabricados en china y venderlos a través de Amazon, la competencia que tendré será todos los vendedores de Amazon España.

Actualmente las empresas que más me harían la competencia, serían empresas grandes como logitech, razer, corsair... las cuales ya tienen un nombre y fama, por lo cual son preferencia entre algunos consumidores.

Estas empresas tienen a la venta diversidad de productos electrónicos, periféricos, etc. Pero a mi empresa le harían la competencia con los teclados mecánicos, ya que va a ser el producto que yo ofrezca a mis clientes, aunque con futura ampliación de mercado.

La ventaja competitiva que tengo sobre estas marcas es el precio de nuestros productos. Mis productos son low cost para proporcionar un teclado con garantías a gente con presupuesto limitado.

Estas empresas promocionan sus productos a través de redes sociales, anuncios televisivos, famosos que los promocionan, etc. Estas estrategias son muy llamativas para los consumidores lo cual hace que productos como los que yo ofrezco tengan menor visibilidad.

Estas empresas distribuyen sus productos a través de tiendas físicas que compran sus productos, su página web, otras páginas web que venden periféricos...

Estas marcas ofrecen productos con grandes prestaciones, eso sumado al nombre y la fama que se han ganado hace que sus consumidores estén bastante satisfechos por lo cual abrirse hueco en ese mercado puede llegar a ser complicado.