

# **Plan de empresa**

## **1. Justificación**

Actualmente hay una carencia en el sector aeronáutico , en la cual no existe actualmente ningún tipo de aplicación para la consulta de piezas, herramientas y repuestos para el trabajo con aviones.

Creo que la propia aplicación podría tener éxito, ya que es algo que aún no existe dentro de las empresas del mismo sector, facilitando así la visualización del catálogo de productos de las miles de piezas que existen a día de hoy, poder acceder a él mismo desde cualquier lugar desde el móvil, con una facilidad abrumadora y sin tener que tener muchísimos catálogos para la consulta de estas.

## **2. Nombre y Logo**

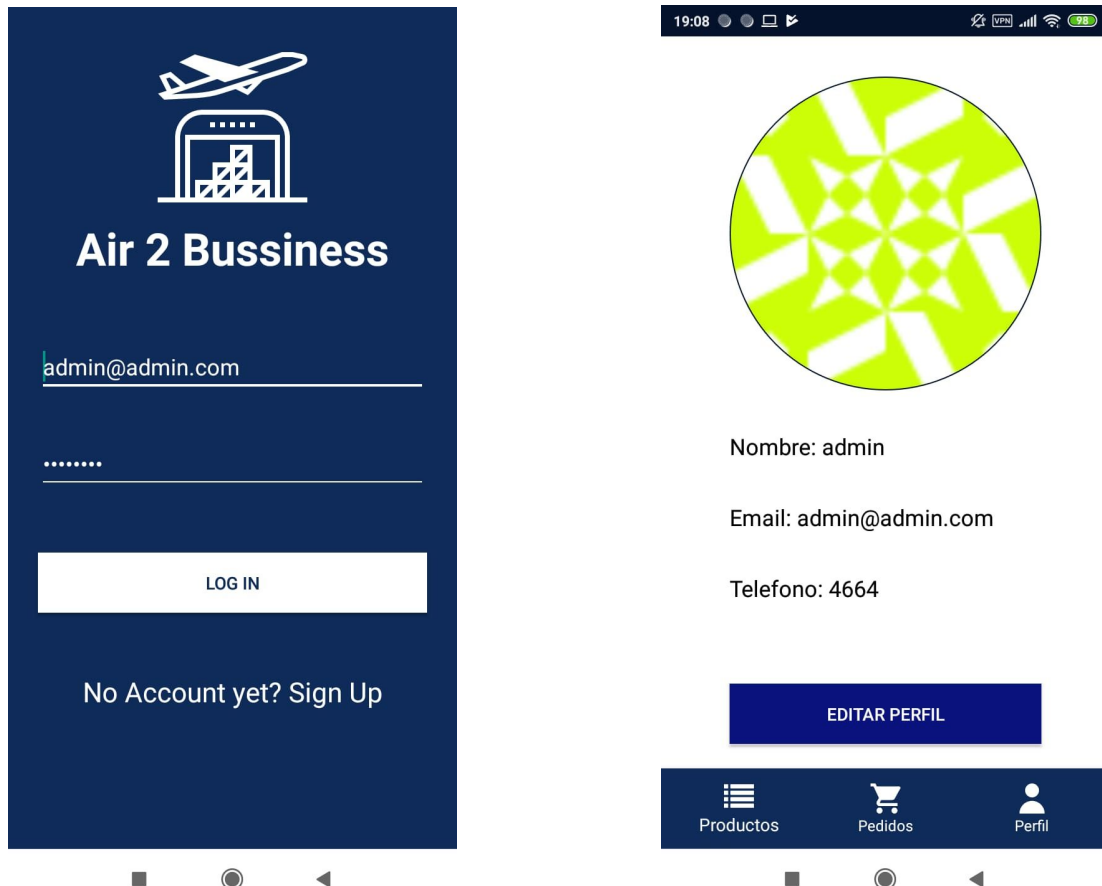


El nombre de mi aplicación será: Air 2 Bussiness

Este nombre es dado a la relación de la aplicación con la función de la misma, ya que está implicada en el sector aeronáutico y el objetivo es el comercio en el mismo sector.

### 3. Producto

La aplicación que voy a ofrecer se trata de la venta de productos del sector aeronáutico, piezas de repuesto, herramientas, etc.



La finalidad de esta aplicación son principalmente dos:

- Cubrir la necesidad que tiene el sector de una aplicación de consulta sobre productos relacionados con el entorno aeronáutico.
- Facilitar a las empresas del sector la gestión de adquisición de los productos.

La necesidad que cubre es la de la complicación a la hora de gestionar encargos de materiales y herramientas, ya que hay muchísimos catálogos de diferentes distribuidores, los cuales son demasiados pesados para gestionar la adquisición de los productos y realizar los presupuestos de los pedidos.

#### **4. Modelo de Negocio.**

El modelo de negocio que emplearé en la aplicación será una versión de prueba solamente disponibles para las empresas del sector aeronáutico y relacionadas.

Una vez mostrado el producto, de lo que puede llegar a ofrecer y de sus ventajas respecto al cúmulo de diferentes catálogos de todos los distribuidores, lo cual, como previamente se ha explicado, dificulta a las empresas del sector la gestión de estos productos.

#### **5. Consumidores y Clientes**

Tendremos dos tipos de consumidores principales:

- Empresas: Las cuales estarán interesadas por la gestión y visualización de productos y catálogos de piezas de repuesto y herramientas.
- Distribuidores: Las cuales se interesarán por los potenciales clientes que utilicen la aplicación, que serán empresas del sector. Estos podrán distribuir el catálogo para que se pueda publicar en la aplicación.

Las características de los destinatarios son:

- Suelen ser empresas con un poder adquisitivo medio-alto.
- Se encuentran en un sector bien establecido.

Generalmente este tipo de empresas suelen residir en polígonos industriales, ya que su fabricación y distribución es de un gran volumen.

## **6. Competencia**

Actualmente, la única competencia de esta aplicación, serían los distribuidores que no quieran participar en la aplicación aportando su catálogo para implementarlo en la aplicación.

Por lo tanto, realmente no sería una competencia directa, ya que no existe ninguna aplicación que ofrezca estas utilidades.

## **7. Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades**

Debilidades:

- Desconocimiento personal a la hora de realizar la aplicación

Amenazas:

- Poca colaboración con las empresas distribuidoras que no quieran colaborar.

Fortalezas:

- Contactos en el sector para obtener información respecto al mismo.

Oportunidades:

- No existe ninguna aplicación con esta utilidad para el sector aeronáutico.

## **8. Publicidad y Promoción**

La publicidad que tendría esta aplicación sería mediante entornos sociales como LinkedIn y varios relacionados con el trabajo, en los cuales suelen estar más activas las empresas. Así mismo se podrían utilizar redes sociales, pero no creo que sea la manera más adecuada de publicitar la aplicación.

Así mismo, podremos contactar nosotros mismos con las diferentes empresas distribuidoras de los productos y herramientas del sector aeronáutico para visualizar el interés de las mismas en poder ampliar su cartera de clientes y mostrar su catálogo de otra manera completamente diferente a la tradicional.