

Resumen Plan de Empresa

1. Presentación del Proyecto

1.1 Identificación

Dissyves. "Disability Support System for Vegetative State".

1.2 Descripción

El proyecto consiste en el desarrollo y producción de un sistema de apoyo a personas en estado vegetativo. Su finalidad es mejorar la calidad de vida de estas personas gracias a la monitorización de sus señales biométricas, asistiendo y asesorando al cuidador del enfermo.

1.3 Análisis de la oportunidad de negocio

Actualmente, tan sólo en España el número de enfermos de Alzheimer asciende a más de ochocientas mil personas. Una gran parte de ellas avanzará el estado de su enfermedad a estado vegetativo, por lo que gracias a nuestro sistema pretendemos ayudar a mejorar su calidad de vida.

2. Plan de Marketing

1.1 Definición

Es un sistema que monitoriza señales biométricas y la temperatura del paciente, las traduce y las envía a una interfaz gráfica comprensible para cualquier persona. Además, mediante señales sonoras, cuando se produce una situación crítica o en la que es necesario actuar, avisa e informa al cuidador.

Nuestros clientes potenciales son todas las personas en estado vegetativo, sus familiares y aquellas personas cuya profesión sea la de cuidar y asistir a estas personas.

Es un producto innovador que actualmente no es vendido de forma comercial por ninguna empresa.

El precio estimado de venta al público es de 350 €, ya que el fin no es maximizar las ganancias, sino minimizar el precio del producto, para que sea asequible a todas las personas que lo necesiten.

3. Plan de recursos humanos

Los recursos humanos requeridos para alcanzar los objetivos de la empresa se compone de cinco departamentos diferenciados:

Departamento de Desarrollo: Ingenieros informáticos encargados del desarrollo de una interfaz sencilla, clara y visual para la interpretación del cuidador.

Departamento de Fabricación: Ingenieros electrónicos y de telecomunicaciones encargados de fabricar el circuito del producto e instalar el sensado correctamente.

Departamento de Investigación y Desarrollo: Grupo de neurólogos que realizan el calibrado e interpretación de las señales biométricas.

Departamento de Ventas: Personal encargado de realizar la venta personal al cuidador y encargados del marketing del producto.

Departamento de Control de Calidad: Este departamento es ocupado por personas de cualquier exclusión social.

3. Plan de Recursos Humanos

Dissyves en lo que respecta a socios que aporten capital sólo participa el propio creador de la empresa, aunque está abierta a expandir el número de socios.

Los empleados o colaboradores con los que Dissyves cuenta actualmente son dos ingenieros, aunque en tres años se espera acabar con un cuerpo de recursos humanos compuesto de hasta 11-12.

4. Plan económico-financiero

Las cuentas previsionales han sido desarrolladas en los primeros cinco meses de creación de la empresa y paralelamente un estudio de 3 años en los que la empresa ya está formada y consolidada.

El punto muerto en el que la empresa deja de tener ingresos negativos es a partir del quinto mes producido por la venta de unas 124 unidades por un precio de venta al público de 350 €.

Los ingresos brutos que se esperan son de 28.512 € el primer año, 60.280 € el segundo año y 116.400 € el tercer años necesitando un capital inicial o capital semilla de 10.000 €.

5. Viabilidad del proyecto

Tras haber realizado un análisis DAFO podemos decir que la empresa posee un alto potencial de crecimiento y que los aspectos de mercado, producto y financiero, entre otros, producen unos resultados del estudio positivos y con grandes expectativas, principalmente gracias un punto clave, la oferta de un producto útil y de calidad a un precio muy reducido.