***T1 Define el producto o servicio; los elementos innovadores y realiza una justificación de la idea.***

***1.4.1. Define ampliamente el producto o servicio***

***1.4.2. Elementos innovadores que incorporan y características que lo diferencian del resto.***

***1.4.3. Venta de vuestra idea, justificándolo con la fase de consulta y validación, acogida, toma de decisión***

1.4.1 Servicio de monitorización de salud

1.4.2 Utiliza estrategias de gamificación para fidelizar al usuario, contiene labores educativos para atraer al usuario recién diagnosticado y utiliza un sistema de logros para mantener el interés del usuario en compartir sus experiencias con la comunidad de usuarios.

1.4.3 Se determina un sistema de fases, que se corresponden con el despliegue de la plataforma y aplicación a diferentes niveles geográficos, de manera escalada. Primero a nivel de ciudad y municipios cercanos, a nivel de provincia, comunidad. La segunda fase a nivel nacional, europeo. La última fase a nivel mundial. La empresa se sujeta en sus cinco socios principales, y sus equipos de trabajo particulares. Se dispone una oficina coworking principal de órdenes, que se imparten a una estructura horizontal de conjuntos de organización oficina, coworking, autónomos, y desarrolladores / operadores

***T2 Ha realizado un análisis Porter; DAFO; CAME; Detalla la localización de la empresa y lo justifica. Establece la misión, visión, valores de empresa; las funciones; un organigrama. Describe las diferentes relaciones y el convenio laborales aplicable. Realiza un plan de prevención.***

***2.1.2. Análisis Porter.***

***2.1.3. Elabora un análisis DAFO.***

***2.1.4. Realiza el análisis CAME.***

***2.2. Detalla la localización de la empresa y justifica.***

***2.3.1. Establece la visión.***

***2.3.2. Establece la misión.***

***2.3.4. Establece 3 o más valores de tu empresa, y detalla al menos 2 formas de alcanzar cada uno de ellos.***

***2.3.5. Establece las funciones que tendrá tu empresa, identificando si alguna será subcontratada y establece las personas que la formaréis.***

***2.3.6. Elabora un organigrama y las funciones que asumirán.***

***2.3.7. Describe las diferentes relaciones laborales de los integrantes (especiales, excluidas y laborales) y el convenio laboral aplicable.***

***2.3.8. Realiza un plan de prevención mediante la aplicación prevención 10.***

2.1.2 Analisis Porter

Se analizan las siguientes características,

Amenazas que vienen del exterior

Competencia en el mercado

Productos sustitutivos

Negociación con el cliente

Negociación con el intermediario

Las amenazas vienen de la normativa legal que pueden poner dificultades en el desarrollo del proyecto.

La competencia a las que se puede enfrentar la empresa son las relacionadas con las empresas farmacéuticas y promotores de productos farmacéuticos. Ellos promocionan su propia forma de monitorizar la salud. También existen iniciativas privadas de salud que pueden competir con nosotros.

Existen otros servicios, que proporcionan opciones parecidas a las de mi empresa. Tanto a nivel de internet, como a nivel de empresas ubicadas en la ciudad.

En este caso el cliente es una persona que tiene un problema de salud. Por tanto tiene la exigencia de cuidar de su salud, que seguramente es muy preciado. Por tanto la exigencia es alta.

El trato con los intermediarios es mas sencillo, ya que hacemos labro de educación

2.1.3 Analisis DAFO

La problemática del interior,

Debilidades de la empresa

Fortalezas de la empresa

La problemática del exterior

Amenazas del exterior

Oportunidades que pueden suceder

Debilidades: Poco afecto por parte del cliente, no es una empresa conocida, el proceso de fidelización es largo, tan largo como la enfermedad, dificultad para encontrar tiempo para utilizar la plataforma, solo se dan de alta usuarios que tienen enfermedades

Fortalezas: El cuidado de la salud es un bien humano, y con valores internacionales

Amenazas: caso porter

Oportunidades: Escala mundial, colaboración con la salud publica, labores sociales educativas

2.1.4

Análisis de resultados CAME

Se debe en el interior d ela empresa

Corregir las debilidades

Promocionar a personas que no tiene enfermedades

Mantener las fortalezas

Dar estabilidad y robustez a nuestra plataforma

Afrontar las amenazas

Dar valor añadido a la empresa

Y Explotar las oportunidades

Contacto con las saludes publicas a nivel europeo / internacional

2.2

Justificación de la localización de la empresa

2.3.1

La misión de la empresa son los motivos por los que fue creada la empresa. Habla sobre los motivos que originaron la idea que cimenta la empresa

2.3.2

La visión de la empresa es los objetivos que pretende alcanzar. Explica hacia donde se dirige la empresa

2.3.3

Los valores sociales sobre los que se apoya la empresa

2.3.5

Establece las funciones de la empresa

2.3.6

Organigrama de la empresa

2.3.7

Relaciones laborales y el convenio laboral

2.3.8

Plan de prevencion

***T3 Realiza una segmentación de los clientes y análisis de la realidad local (competencia, proveedores, estrategias, etc)***

***3.1. Realiza una segmentación de los clientes***

***3.4. Analiza los principales competidores: ▪ ¿Quiénes son nuestros competidores? ¿Cuáles son las características de sus productos o servicios, los canales de distribución que utilizan, los precios, las calidades, etc.? ▪ ¿Qué estrategia o posicionamiento vais a usar con respecto a la competencia: producto parecido o distinto, más barato o caro con menos o más calidad?***