

NIVEL 1: IDEA

Nuestra IDEA de negocio tiene su origen en un pequeño análisis tras el que buscamos detectar ciertas NECESIDADES en la población de la comarca en la que nos situamos: LAS MERINDADES, al norte de la provincia de Burgos.

Tras ese pequeño análisis hemos detectado que en la comarca de LAS MERINDADES se encuentran un montón de pequeñas empresas dedicadas a la fabricación de productos de alimentación con una gran calidad.

La mayor parte de estas empresas son empresas familiares y suelen tener sus mercados muy limitados: la comarca de las Merindades y, como mucho, en las provincias limítrofes: Vizcaya, Cantabria, algunas en Madrid, etc.

Pues bien, nuestra IDEA de montar un negocio consiste en aprovecharnos del "buen hacer" de esas pequeñas empresas y crear una empresa que, a la vez que sea un negocio para nosotros, también sirva para mejorar el negocio de todas esas pequeñas empresas.

Este negocio consistirá en crear una empresa que comercialice todos esos productos de alimentación fabricados en la comarca de Las Merindades a través de una pequeña tienda de venta al por menor y, sobre todo, a través de **venta "on line"**, con lo que conseguiremos abrir el mercado de esos productos a otras comarcas y regiones españolas e incluso al extranjero.

En un principio, en previsión de que al inicio de nuestra actividad, la cifra de negocios no sea muy elevada, nuestra idea es de crear la empresa aprovechándonos de la figura del "**Empresario Individual**", mas fácil de constituir y más económica a la hora de pagar impuestos.

No obstante, si en un futuro, mejorasen las ventas, se plantea la posibilidad de transformar la empresa en una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L.).

ANÁLISIS DAFO

Con anterioridad a comenzar los trámites de creación de la empresa decidimos hacer un estudio del ENTORNO de la misma y para ello haremos un **análisis DAFO**

Con este análisis vamos a estudiar la relación interna (Debilidades y Fortalezas) y externa (Amenazas y Oportunidades) de la empresa con su entorno para una mejor identificación de las posibilidades de negocio

A) Debilidades:

Al ser una empresa con nuevo formato (muy novedosa), aún no sabemos la aceptación que va a tener en el mercado (se nos plantean dudas).

Como casi todas las empresas, en su comienzo, un punto débil es la escasez de recursos monetarios (financiación).

Existe un pésimo sistema de comunicaciones en la comarca.

B) Amenazas:

Son los impedimentos y dificultades del entorno:

IES "LA PROVIDENCIA"
PROYECTO "SE HACE CAMINO AL EMPRENDER"
CURSO 2017-2018

Al ser una empresa pequeña, vamos a depender mucho de las empresas de transporte, muchas de ellas multinacionales que están muy extendidas por todos los territorios y también, como una gran cantidad de productos que vamos a comercializar son perecederos, necesitaremos transporte refrigerado, con lo que aumentarán los costes.

Otra amenaza consiste en que aún no hemos salido de una grave crisis económica y como nuestros productos no son de primera necesidad, es fácil que puedan ser sustituidos por otros

C) Fortalezas:

La gran calidad de los productos que vamos a distribuir

La formación empresarial del que va a ser titular del negocio

Que, al no fabricar los productos, nos vamos ahorrar una gran cantidad de inversiones, necesitando menos financiación

D) Oportunidades:

La buena imagen que tienen los alimentos de Las Merindades en las comarcas y provincias donde ya se comercializan y que sirven como una campaña de publicidad sin coste alguno.

Aprovecharnos de las propias campañas de publicidad que realizan los propios fabricantes de los productos

NOMBRE COMERCIAL

Para comercializar estos productos hemos creado un nombre comercial: "**MERINDADES EN VENTA**", que bien se puede pegar en los productos a través de una pegatina, o, también se puede negociar con alguno de los fabricantes para que se incorpore en los envases en el proceso de fabricación.

Uno de los fines de este nombre es el llamar la atención de los posibles clientes, de provocarles curiosidad.