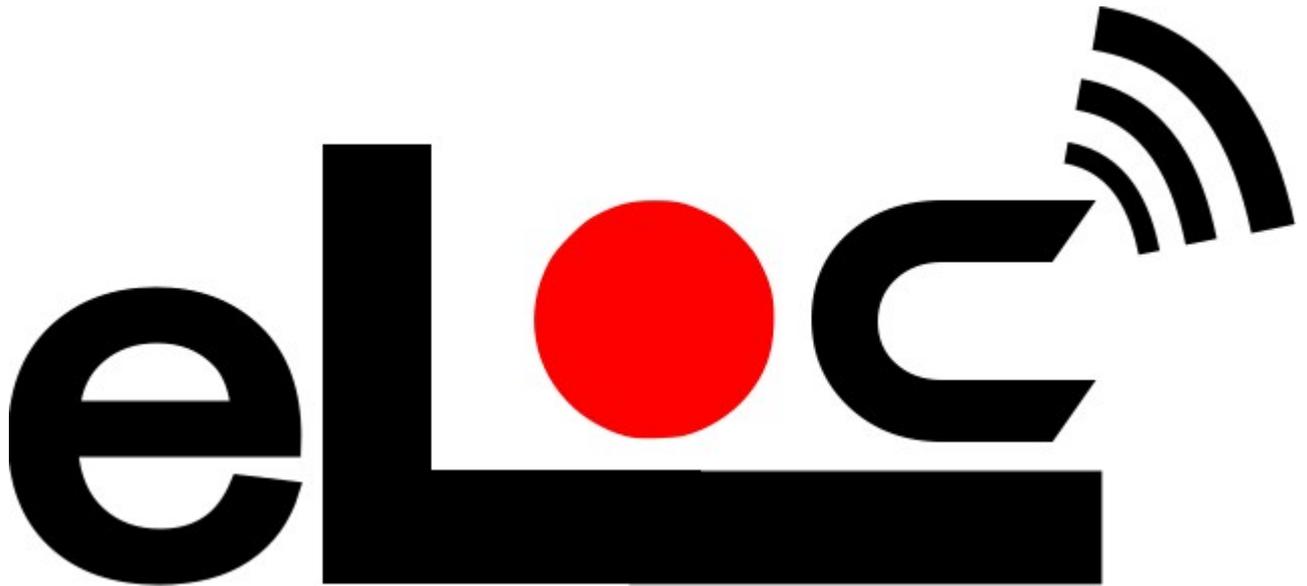


ELECTRONIC LOCATION



NO LO BUSQUES MÁS

ÍNDICE

1.- DENOMINACIÓN DE LA EMPRESA

2.- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.

3.- PROMOTORES

4.- PLAN DE RECURSOS HUMANOS

5.- ÁMBITO TERRITORIAL

6.- POSIBLES COMPETIDORES

7.- CLIENTES

8.- DAFO DE LA EMPRESA

**9.- CÓMO DAREMOS A CONOCER EL PRODUCTO.
PUBLICIDAD**

1.- DENOMINACIÓN DE LA EMPRESA

Nuestra empresa se llamará eLoc, haciendo alusión a los localizadores que sería nuestro producto, de ahí la abreviatura "Loc", y el prefijo "e" hace alusión a que es un producto electrónico.

2.- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Nuestro producto se enfocará en solucionar el problema cotidiano de la pérdida de objetos pequeños o de valor a través de pequeños localizadores con tecnología RFID los cuales se conectarán a una aplicación (para móvil y ordenador), con cuentas vinculables, en la que con un mapa de la zona, se podrá encontrar con rapidez. El mapa será proporcionado por la empresa Google (Google Maps) Estos chips enviarán información constantemente por lo que aparecerán siempre en dicho mapa de precisión.



El formato básico de localizador es una pegatina que se coloca en el objeto que queremos evitar perder. Pongamos un teléfono móvil, un USB o incluso un mando a distancia de televisión. Al ser estas finas, no estorbará al uso del objeto. Las pegatinas también son flexibles para poder ser colocadas en superficies algo curvas. Tienen diferentes formas, más alargadas para poder ponerla en una patilla de unas gafas o más pequeñas para colocarse en el interior de un teléfono móvil. Otros formatos son en forma de llavero, en forma de pastilla para meterlo en una cartera o mochila e incluso en forma de bolígrafo entre otros.

Otros formatos más exclusivos serían diferentes para cada usuario, por ejemplo, formatos para joyería. Al ser estos artículos de gran valor, se fabricarían diseños de chips personalizados única y exclusivamente para dicho artículo. Se buscaría el máximo camuflaje y desapercibimiento, por ejemplo, se insertaría el chip dentro de la cuenta de un collar o simplemente se fabricaría un chip con su misma forma y detalles.



Nuestra intención es vender el producto tanto a particulares como a empresas distribuidoras o que necesiten nuestros chips para incluirlos en sus servicios o productos.

3.- PROMOTORES

Esta idea de negocio se llevará a cabo por dos emprendedores.

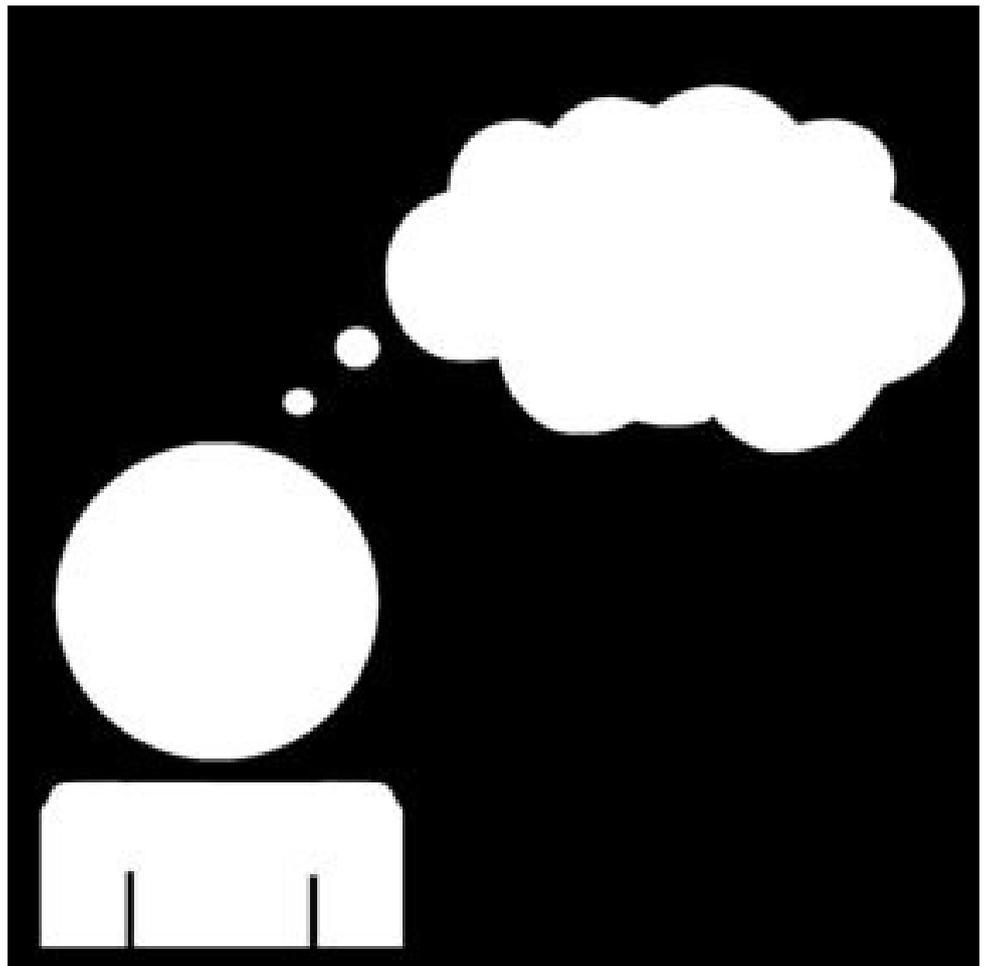
Cada uno de nosotros tiene unas habilidades emprendedoras que nos han permitido desarrollar este proyecto empresarial. Cada uno ha aportado ideas en la realización del proyecto con sus mejores cualidades y aptitudes. A continuación un listado con las habilidades que creemos que más nos representan:

Habilidades de Millán:

- Creatividad
- Innovación
- Constancia
- Iniciativa

Habilidades de Gabriel:

- Innovación
- Creatividad
- Constancia
- Trabajador
- Concentración



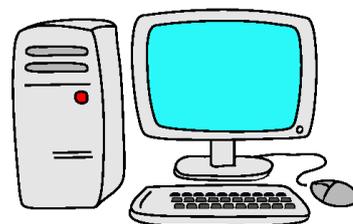
4. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

Para llevar a cabo nuestra empresa necesitaremos personal ya que algunas tareas no las podemos hacer nosotros y en otros casos se necesitan más trabajadores. Hemos elaborado una lista en la que se ve perfectamente el personal que necesitaremos en la empresa. El siguiente personal es el que está dentro de la empresa “eLoc”

- Un ingeniero que posea los conocimientos necesarios sobre los chips RFID , electrónica... También verificará si el diseño que aporta la empresa es adecuado para la función que tenga que desempeñar el chip y, lo más importante, si el chip funcionará con los cambios que se le aplique.



- Diseñadores (nosotros) que se encargarán de pensar en como serán (color, forma, material...) los chips RFID. Enviarán los planos a otra empresa que provea los chips RFID.
- Un grupo de 2 o 3 informáticos que se encargarán de diversas tareas como el mantenimiento de la página web y aplicación de la empresa, marketing, atención al cliente... En definitiva cualquier función que se pueda desempeñar en la oficina.



Tenemos que externalizar las siguientes actividades (alianzas):

- Producción: la empresa Trace ID (Barcelona) es el mayor productor de chips RFID en España. Le compraríamos los chips a esta empresa y también aplicarían algunos de los diseños que le digamos como pueden ser los más complejos. Cuando la empresa genere suficientes ingresos como para poder comprar una cadena de montaje apropiada para el producto, empezaremos a producir nuestros propios chips RFID y elaboraremos todos los diseños y piezas necesarias.

trace ID

- Distribución: los chips se venderán directamente al público a través de nuestro local. También haremos una alianza con Correos para transportar el producto a cualquier punto de España. Ambas posibilidades podrán ser al por menor o al por mayor.



- Venta online: crearíamos una página web oficial de la empresa en la que puedes informarte sobre el producto e incluso comprarlo a través de ella.. Estaríamos dispuestos a hacer una alianza con Amazon para vender nuestro producto también a través de esta distribuidora .



- Imágenes por satélite y mapa: tenemos previsto hacer una alianza con Google Maps para que nuestra aplicación para móvil y para ordenador disponga de un mapa con alta precisión ya que posee la modalidad de Street View. Esta última modalidad nos permite tener más detalles del terreno ya que simula la visión del mismo desde un punto de vista real (visión de una persona a pie de calle).



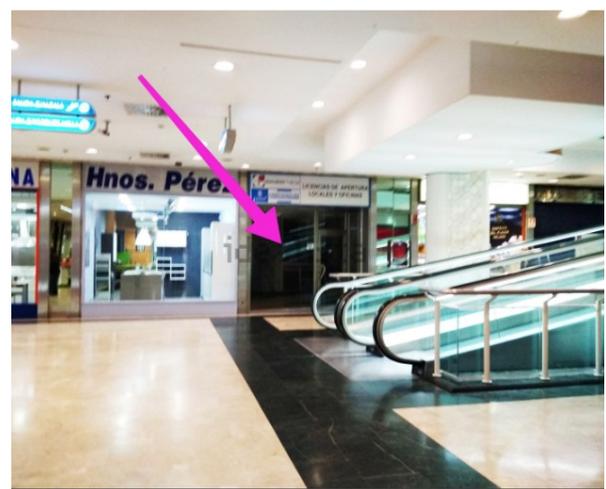
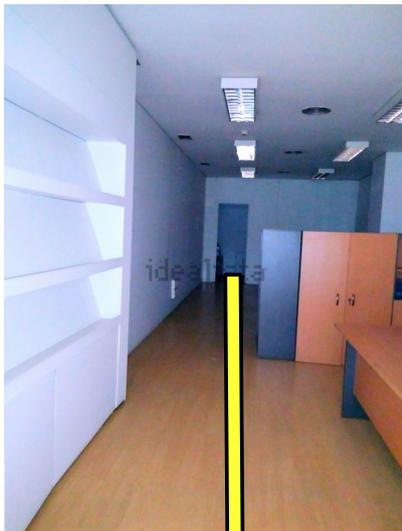
5. ÁMBITO TERRITORIAL

Hemos decidido instalar nuestra empresa en Madrid ya que es una zona muy comunicada. Esta zona es idónea para vender el producto tanto al consumidor como a otras empresas para distribuir el producto.

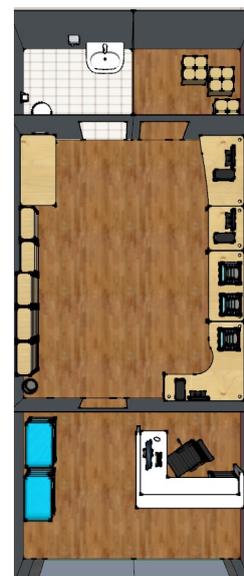
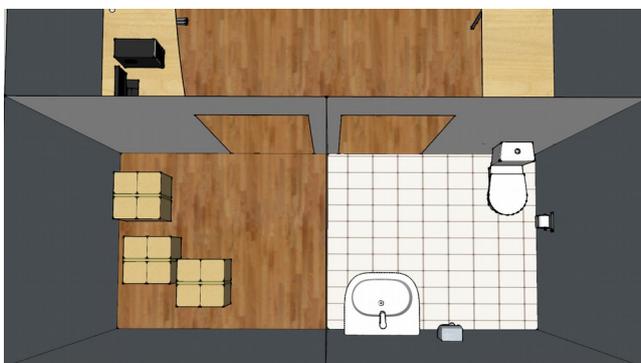
El local se situará en el centro comercial Alcalá Norte, uno de los centros comerciales que tiene la Calle Alcalá, una de las más transitadas de Madrid ya que se encuentra en el centro de la capital. Creemos que establecer nuestra empresa en este lugar puede ayudar a la venta de nuestro producto ya que mucha gente transita los centros comerciales casi a diario. Como es una empresa que acaba de crearse, decidimos que el local no debería ser ni muy caro ni excesivamente grande así que nos decantamos por el siguiente local:

Información del local:

- Dirección del centro comercial: Calle Alcalá, 410.
- Superficie del local: 60 m²
- Precio del local: 600 €/ mes (fianza de tres meses)



El diseño del local:



6. POSIBLES COMPETIDORES

- **Mifare:** Es una empresa productora de objetos de localización con tecnología RFID tales como llaveros, tarjetas para la cartera o pulseras. Siendo una de la más implementadas en el mundo, ha vendido más de 250 millones de TSIC (tecnología de tarjetas inteligentes sin contacto). Leva 25 años produciendo sus localizadores. Puede ser un competidor muy serio ya que puede ser difícil hacerse ver por encima de una compañía tan grande, aunque al ofrecer nosotros algo que ellos no producen tal como son la pegatinas, es posible lograr esto.



- **iTag:** Al igual que la anterior, produce llaveros localizadores. Produce sus productos principalmente para evitar la pérdida de llaves de coche, casa, etc.



7.- CLIENTES

Los clientes a los que irán dirigidos nuestros productos serán al por menor y al por mayor, a los que venderemos en grandes cantidades para que ellos mismos vendan el producto en sus tiendas. Por lo tanto nuestros clientes serán:

- Particulares
- Otras empresas (el Corte Inglés, Samsung...)
- Distribuidores

8. DAFO DE LA EMPRESA

	De origen interno	De origen externo
Puntos débiles	<p><u>Debilidades:</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Nuestra experiencia no es muy amplia en este sector.• No tenemos mucho capital para invertir.	<p><u>Amenazas:</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Empresas competidoras que ofrecen un producto similar.• Muchas actividades están externalizadas, por lo que dependemos de otras empresas.
Puntos fuertes	<p><u>Fortalezas:</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Innovación: no solo hacemos chips con forma de llaveros, o pegatinas. También instalamos estos chips dentro de otras piezas (joyería) para un mayor camuflaje.• Somos de las únicas empresas que se dedica a la venta de este producto en España. Por lo tanto la demanda podría ser buena.	<p><u>Oportunidades:</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Podemos vender el producto a otras empresas que se dediquen a la electrónica (al por mayor).• Podríamos llegar a ser el abastecedor de otras empresas en España que requieran nuestro producto.• Si nuestra empresa creciese y evolucionase lo suficiente, podríamos extender el negocio por otros países ya que es un producto universal.

9. CÓMO DAREMOS A CONOCER EL PRODUCTO. PUBLICIDAD

Trataremos de darnos a conocer al particular, por ello es por lo que hemos decidido contratar publicidad que es potencialmente propensa a ser vista por este tipo de público.

Dentro de este tipo de publicidad vamos a contratar publicidad en internet, y dentro de este ámbito, en la plataforma de vídeos de YouTube, en la que se mostrarán anuncios a los consumidores antes de ver los vídeos. Estos podrán elegir si los ven o los saltan, así que en los 5 segundos que la página obliga a ver, deberemos ser concisos y llamar la atención de las personas. Aquí empezaremos gastándonos 10 euros al día, 300 al mes.



También colgaremos folletos con información llamativa, teléfonos de contacto, y la dirección de nuestra tienda física en corchos por la calle en Madrid.

En un futuro podríamos hacernos conocer mediante cuñas de radio en emisoras de Madrid y otras grandes ciudades. Al ser estas muy caras decidimos esperar a que la empresa se haya asentado y tenga un fondo de ingresos estable.

Nuestro Flyer



The flyer features the eLoc logo at the top, which consists of the letters 'eLoc' in a bold, black, sans-serif font. The letter 'o' is replaced by a solid red circle, and a black signal icon with three curved lines is positioned to the right of the 'c'. Below the logo, the text reads: 'Si sueles olvidar donde dejaste ciertos objetos tales como un reloj, móvil o cartera estarás interesado en nuestro producto. ¡Encuétralo con eLoc!'. To the left of the bottom text is a black location pin icon. The bottom text is enclosed in a black-bordered box and reads: 'Nuestros localizadores te ayudarán a encontrar un objeto que hayas perdido a través de una aplicación de móvil u ordenador simplemente colocándole una pegatina o un llavero.' Below this, another black-bordered box contains the text: 'Encuétranos en el centro comercial Alcalá Norte, Calle de Alcalá, 410, 28027 Madrid u online en www.amazon.com'.