

PAUTAS FICHA 2 EL ENTORNO

- Poned como título general de la ficha “**El Entorno**”.
- Los apartados 1, 2 y 3 se desarrollan en conjunto (no es necesario que aparezca ni el número ni el título de dichos apartados). Empezad por explicar dónde vais a ubicar la sede social de la empresa, con su dirección completa y adjuntad el plano de Google Maps. Si vais a realizar una actividad online, que no requiera de un local físico, igualmente tendrá que figurar el domicilio de alguno de los socios. También se valora que adjuntéis un plano de cómo está distribuido el local de trabajo. A la hora de preparar el organigrama no olvidéis indicar el tipo y las funciones que realiza cada uno de los promotores.
- El apartado 4 lo vais titular, “**Análisis Macro**”. Empezad por una reflexión sobre como el entorno general puede influir en vuestra idea de negocio. A continuación debéis resaltar y desarrollar cada uno de los “**Factores Pest**”. Si para justificar el análisis adjuntáis datos estadísticos o de otro tipo, indicad la fuente.
- El apartado 5 lo titularéis “**Análisis Micro**”. Al igual que en el macro, empezareis indicando como este análisis nos puede condicionar y que capacidad de reacción tenemos. Es necesario que hagáis un análisis lo más exhaustivo posible siguiendo siempre los criterios que aparecen en la tabla de la página 70 del libro, sobre:

La competencia: no sirve que digáis que no tenéis competencia, ya que siempre habrá alguna empresa que directa o indirectamente realice servicios similares. Indicad las páginas web de vuestra competencia. En la red, podéis encontrar la información que necesitáis ya que hoy en día, todas las empresas tienen presencia en Internet.

Los clientes: como ya los tenemos identificados en el “Lienzo Canvas” el siguiente paso es recabar la mayor información posible para a posteriori establecer la estrategia comercial más adecuada.

Proveedores y Distribuidores: tras su análisis indicad el poder de negociación que tenéis sobre ambos.

Nota: los criterios de la tabla de la página 70 del libro os tienen que servir como referencia, pero tampoco es necesario que los sigáis al pie de la letra.

- En el apartado 6 pondréis “**Análisis DAFO**” y para su desarrollo podéis analizar los factores que aparecen en la página 72 del libro. Por último explicar en qué situación os encontráis tras el análisis “Macro y Micro”, respecto a la competencia y qué estrategia es la adecuada (**FA, FO, DA o DO**).

Nota: no olvidéis que esta ficha tiene un peso fundamental en el plan de negocio y en base a su desarrollo se ve el compromiso de los promotores con el proyecto.