

DESARROLLO EMPRESARIAL

VERYGREEN

1. ¿Que producto o servicio va a ofrecer la empresa?
Muebles y artículos para el hogar.
2. ¿Que necesidades se están cubriendo o que problemas se está solucionando?
Que sus hogares se miren bonitos con los artículos y muebles adquiridos.
4. ¿Quiénes son sus clientes y cual es el objetivo (tamaño de mercado)?
Que todos los hogares adquieran los muebles y recomienden la calidad de los muebles y así mismo tener más clientes satisfechos.
3. ¿Quiénes son sus competidores (y cual es tu ventaja competitiva sustentable)?
Las otras inmobiliarias serán los competidores. Mi ventaja es la calidad del producto y la garantía que se le da a los clientes.
5. ¿Cual es el estado actual del desarrollo del producto idea, etc?
El estado actual es muy bueno, cubrimos las necesidades de los consumidores y creamos ideas en cada muebles.
6. ¿Cuanto dinero está buscando obtener para el negocio? Una clara cantidad y muy necesario para invertir.