*HomeFuel*

Óscar Llorens Realpe

**INTRODUCCION**

HomeFuel es un servicio de gasolina y de carga de coches eléctricos a domicilio, se encarga el combustible desde una aplicación móvil que el usuario dice donde está, cuánta gasolina o carga de electricidad quiere, cómo y cuándo lo quiere.

**FUNDAMENTACIÓN DE LA IDEA Y NECESIDAD DEL NEGOCIO**

Este negocio surgió porque la gente hoy en día no tiene tiempo de nada, pero hay cosas que se tienen que hacer si o si, como por ejemplo repostar gasolina o cargar el coche en caso de ser eléctrico. A veces sales del trabajo y tienes que repostar pero te da pereza y que mejor idea que lo haga alguien por ti, gracias a HomeFuel tienes la posibilidad de conseguir la gasolina con el precio más bajo que hay en el mercado y encima alguien que lo haga por ti y solo tienes que pagar una suscripción en la aplicación para tener este servicio a domicilio y combustible barato. Los clientes que no pagan la suscripción pueden utilizar el servicio de la gasolina a domicilio o la carga del coche eléctrico pero la gasolina y la electricidad es más cara que con la suscripción.

Además en Estados Unidos hay unas camionetas que transportan gasolina o carga de electricidad y tienen una tecnología que les permite abrir el depósito sin necesidad de tener la llave y poder rellenar el combustible o la carga sin molestar al dueño del vehículo

**NOVEDAD DE LA IDEA**

La **gran novedad** de este negocio es la comodidad y los clientes se preocuparían de otras cosas más importantes. Este negocio también puede servir en caso de que el coche te deje de funcionar por ejemplo en la autopista, autovía,… un camión con el combustible que desee el cliente ira lo más rápido posible al lugar donde este situado.

**ESTUDIO DEL MERCADO**

Los **clientes potenciales** serian aquellos que no les gusta perder el tiempo y aprovechan cada instante para el trabajo, los estudios, etc.

En cuanto a los **competidores** en España de momento están las gasolineras clásicas pero no hay ninguna empresa que ofrezca este servicio de gasolina a domicilio.

La **ubicación** de la empresa seria en los polígonos de Almazora pero la gasolina se distribuiría por ahora por la provincia de Castellón.

En cuanto a los **proveedores**, se tendría que hablar con empresas como BP, Repsol, Cepsa, Galp… y se podría llegar a un acuerdo con alguna empresa que le parezca bien la idea.

**ANALISIS DAFO**

|  |  |
| --- | --- |
| **EXTERNOS** | **INTERNOS** |
| **OPORTUNIDADES** | **FORTALEZAS** |
| - Precios bajos.  - Gran potencial.  - Negocio novedoso. | - Ser el primero en establecerse.  - Precios competitivos.  - Servicio de entrega rápido. |
| **AMENAZAS** | **DEBILIDADES** |
| - Futuros nuevos competidores.  - Posible crecimiento lento.  - Posibles futuras subidas de IVA que podrían perjudicar.  - Que la gente opte por hacerlo en sus casas o gasolineras clásicas. | - Miedo a emprender.  - Necesidad de capital.  - Falta de conocimientos técnicos. |