



# Proyectos Empresariales

II FERIA TALENTO EMPRENDEDOR

«« Universidad de La Laguna »»

[WWW.TALENTOEMPRENDEDOR.VLL.ES](http://WWW.TALENTOEMPRENDEDOR.VLL.ES)

EDIFICIO DE ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

16 DE MAYO DE 2014

10:00 - 13:00

ORGANIZA

ULL

---

Universidad  
de La Laguna

Vicerrectorado de Calidad Institucional  
e Innovación Educativa



# COLABORADORES



Universidad de La Laguna  
Catedra de Turismo

CajaCanarias - ASHOTEL - Universidad de La Laguna



Universidad de La Laguna  
Escuela Universitaria de Estudios Empresariales

Universidad de La Laguna  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

# FOGALERA BUS S.L

---



## PROMOTORES

Herrera Noda, Isabel  
Cologan Ruiz, Claudia  
Álvarez Torres, Laura  
Gonzalo Barroso, Meryem  
Flores Rodríguez, Beatriz



## TITULACIÓN

Grado de Turismo

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Hemos identificado una oportunidad de negocio en la isla de Tenerife. Esta carece de un servicio de transporte que proporcione un entretenimiento de ocio nocturno o diurno durante el desplazamiento del cliente desde un lugar determinado hasta otro de interés. Esto permite evitar riesgos como el consumo de alcohol en la conducción o el ahorro de combustible.



## IDEA DE NEGOCIO

---

Como idea principal de satisfacer las necesidades del cliente hemos decidido ofrecer un desplazamiento seguro, cómodo y divertido reduciendo el consumo de alcohol en la conducción y el ahorro de combustible. Nuestro producto es innovador ya que no se ha creado una idea similar a la nuestra en Tenerife.



## PROMOTORES

Rodríguez Guillén, David  
Montes Bóveda, Jorge  
Rodríguez Brito, Daniel  
Herrera Ferrer, Pedro David



## TITULACIÓN

Grado en Contabilidad y Finanzas

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

La importancia que han adquirido las mascotas en nuestra sociedad y la obligación de cumplir con la normativa sanitaria ha hecho de los crematorios de animales un negocio en alza. Sin embargo, en Canarias, la presencia de estos servicios se concentra únicamente en los municipios de Santa María de Guía y el Sauzal, en Gran Canaria y Tenerife, respectivamente.



## IDEA DE NEGOCIO

Nuestro proyecto consiste en ofertar un servicio de crematorio de mascotas, que ofertará los servicios de recogida, velatorio, incineración y de envío a domicilio de cenizas. Nuestro objetivo es darnos a conocer y prestar el servicio en Santa Cruz de Tenerife, donde hemos identificado una demanda no cubierta, convirtiéndonos en la empresa líder del sector y mejorando la calidad en servicio a nuestros clientes, centrándonos exclusivamente en la cremación de animales domésticos tanto a particulares como a empresas del sector (clínicas veterinarias).

# VID&LEARN

---



## PROMOTORES

Gámez Armas, Desiré  
Guerra Barroso, Sonia  
Herrera Bethencourt, Nancy  
Reyes González, César  
Socas González, Alicia



## TITULACIÓN

Grado de Pedagogía

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Nuestra empresa surge como solución a la alta tasa de abandono escolar de nuestro país y ante la necesidad de conseguir un ciudadanos mejor formados.



## IDEA DE NEGOCIO

---

El proyecto que desarrollaremos está inspirado en un modelo de empresa americana llamado Khanacademy que tiene como finalidad transmitir y formar de un modo diferente. Esta modalidad de enseñanza se basa en que el alumnado reciba y aprenda a través de los videos que su propio profesorado graba, dedicando las horas de clase a resolver dudas y realizar actividades y tareas. Además los tutores y el propio alumnado puede realizar un seguimiento a través de dicha página web.

Nuestro proyecto se basará en la idea de la visualización de videos, pero con el objetivo innovador de que cualquier usuario que curse estudios primarios o secundarios encuentre un apoyo a los conocimientos recibidos dentro de la institución educativa teniendo a su disposición a diferentes profesores en función de la materia con los que podrá concertar citas online a través de chat o video chat. Consideramos que nuestra propuesta es original, innovadora y viable puesto que ninguna empresa española se dedica a este tipo de formación y apoyo, además creemos que es una forma más fácil, rápida y asequible para todas aquellas personas que necesitan ayuda con sus estudios pero no disponen de muchos recursos, ya que no tienen que moverse de casa, pueden volver a ver la lección las veces que quieran para solventar sus dudas y además contarán con la atención personalizada por parte de un profesor por un precio razonable.

# HOTEL VINÍCOLA MONJE



## PROMOTORES

Palmés Quintero, Cathaysa  
Ramos Silvera, Silvia  
Ravelo Pérez, Tatiana  
Reyes Pérez, Agoney  
Rocío Hernández, Sara  
Rosa Cabrera, José Rubén



## TITULACIÓN

Grado de Administración y  
Dirección de Empresas



## PROBLEMAS DETECTADOS

No cabe duda de que España es un país con una rica tradición vinícola, y cada vez son más los que descubren el mundo del vino y se apasionan por él. El turismo no es una excepción, y en los últimos años, se han creado nuevos hoteles que hoy en día son auténticos templos enológicos. Sin embargo, en Canarias el turismo ha estado centrado en la explotación de las agradables condiciones climáticas, basando su desarrollo económico en el turismo de sol y playa. El destino Islas Canarias, como lugar y plataforma de exposición de otros productos y sectores, debe ser un nuevo modelo turístico. Es por ello que nace la idea de crear este negocio, con el objetivo de acercar a los viajeros al mundo del vino.



## IDEA DE NEGOCIO

Con el objeto de poder desarrollar esta idea de negocio, un Hotel Vinícola, se ha establecido una alianza con la ya existente Bodega Monje, con el fin de aprovechar la repercusión de esta bodega dentro del mundo del vino, utilizando tanto sus instalaciones (el restaurante, la sala de barricas y club del vino) como la elaboración de sus vinos y productos para ofertarlos en nuestro hotel.

El alojamiento que presta el hotel es personalizado, cada habitación es única simulando el color y el aroma de cada uno de los vinos que se elaboran en la bodega. Además, las actividades que se prevén incorporar en el hotel irán relacionadas con el mundo vinícola, proporcionado a los huéspedes una serie de servicios adicionales que lo adentren aún más en los vinos canarios, elaborados en las quince hectáreas de las bodegas. Dichas actividades son: visita a la bodega con degustación, catas de vino, bodegueros por un día, paseo a caballo entre los viñedos y vinoterapia.

La viabilidad del proyecto se justifica a través de la expectación creada en la otra parte que conforma la alianza estratégica, es decir, hemos captado la atención de la industria vinícola para desarrollar el mismo. El servicio de por sí resulta innovador en el marco de actuación que se presenta pues no existe oferta de servicio similar al que Hotel Vinícola Monje proporciona. De la misma forma características intrínsecas del hotel (habitaciones, actividades) resultan novedosas en el sector.

La innovación se inicia desde el propio servicio como ya hemos indicado: un hotel vinícola con numerosas actividades relacionadas con el vino. Por lo tanto, desde que el cliente accede al hotel estará inmerso en una experiencia diferente, no contará con un alojamiento con comida y excursiones "típicas" por la comarca. En su reserva, puede incluir servicios que aún están en implantación en la mayoría de hoteles internacionales.

# FUNCLOUD

---



## PROMOTORES

Vero Palmero, Amanda  
Clarke Santos, Emma  
Hernández Almeida, Melania  
Lorenzo Sosa, Lorena  
Dorta Hernández, Alabania  
Giner Martín, Alexandra



## TITULACIÓN

Grado de Turismo

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Nuestra idea trata un problema en los trayectos de medias distancias en avión respecto al cuidado y al atendimiento de los más pequeños de la familia. Muchas veces ponemos a los niños/as como problemas o quejas durante el vuelo porque alteran la tranquilidad de los demás pasajeros, es por ello que hemos creado FunCloud.



## IDEA DE NEGOCIO

---

FunCloud es un servicio de guardería y diversión a bordo del avión que trata de satisfacer a un sector viajero poco atendido en estos casos. Nos encargamos de no excluir de nuestra flota a ningún tipo de pasajero creando una guardería aislada y lo más insonorizada posible para garantizar el disfrute de todos; por otro lado, los padres pueden relajarse en lo más alto sabiendo que sus hijos están en buenas manos y así también ayudamos a la distracción, diversión y cuidados de los más pequeños durante el vuelo haciendo de éste una parte interactiva y agradable.

Hasta ahora los servicios que encontramos en las aerolíneas comunes simplemente tratan de acompañar al niño cuando éste viaja solo en el avión hasta la recogida de sus familiares pero creemos que éste no siempre es suficiente. Sabemos que en los primeros años de vida la alimentación no es la misma que un adulto y por eso ofrecemos comidas sin gluten y especiales para alérgicos, además de películas adaptadas a la edad, juegos educativos o manualidades. También creemos que al tratarse de un espacio exclusivo para ellos, la experiencia se vuelve enriquecedora porque fomentamos la relación entre unos y otros.



# EL GARIMBAZO

---



## PROMOTORES

Baquedano Areitio, Itsaso  
Hernández Prieto, Aixa  
Mohamed Mendoza, Fátima  
Morales Clarke, Genoveva María  
Pérez García, Miguel Josué  
Pérez Landaeta, Viviana Margarita



## TITULACIÓN

Grado de Contabilidad y Finanzas

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Más que un problema, hemos detectado una oportunidad en el mercado canario relacionada con el mundo de la cerveza. Además contamos con una innovadora forma de servicio.



## IDEA DE NEGOCIO

---

El proyecto consiste en ofrecer diferentes cervezas y tapas según el país de procedencia de las mismas. El local estará dividido por países, en los cuales se sirve la mejor selección de cervezas y tapas del mismo. Además contaremos con un modelo innovador en el que el propio cliente puede servirse directamente su cerveza desde su mesa sin necesidad de camarero.

# PLANTAUNPINO



## PROMOTORES

Abreu González, Haridian  
Borrell Lora, Jonatan  
Ramos Samblás, Diego  
Sedeño Lizarzaburu, Deba



## TITULACIÓN

Grado de Pedagogía



## PROBLEMAS DETECTADOS

Nuestra idea original fue hacer un hospital de plantas, ya que el único que había en toda España estaba ubicado en Madrid. Cuando planteamos esta idea, nos dimos cuenta que en el fondo, muchos aspectos se perdían en el camino, es decir, podemos cuidar de las plantas por otros pero si no les enseñamos las herramientas para que ellos puedan hacerlo por sí mismos, al final, no haremos llegar nuestro mensaje, que es lo más importante, que las personas puedan cuidar de las plantas y, a largo plazo, de la naturaleza. Decidimos enfocar nuestra preocupación en el medio ambiente por que considerábamos que muchas prácticas como la agricultura o la medicina natural, se están perdiendo y quedando en el olvido. Además de que este, nuestro planeta, lo estamos destruyendo poco a poco y se hace necesaria la concienciación y la educación en valores medioambientales.



## IDEA DE NEGOCIO

Ofrecemos principalmente cuatro servicios: Servicio de asesoramiento y consultoría. Ofrecemos un asesoramiento individual y consultas para obtener información y ayuda. Un asesoramiento Online las 24 horas. Se podrá utilizar dos espacios, como un foro o un chat para intercambiar información entre todos los usuarios.

Servicio de Plantas Medicinales. Ofrecemos una revista online con su homólogo en libro, donde se recoge información acerca de las propiedades y usos de las plantas medicinales, así como su preparación como medicina natural.

Servicio de formación. Son diferentes cursos online para que los usuarios puedan cuidar sus propias plantas o huertos, así como cuidar el medio en el que viven. También ofrecemos la posibilidad de talleres, cursos, excursiones acampadas con la finalidad de que aprendan valores medioambientales y el contacto directo con la naturaleza.

Servicio de Recursos didácticos, mediante los cuales, tanto el alumnado como el profesorado pueden beneficiarse de material didáctico para asignaturas o unidades didácticas relacionadas con el medio ambiente. A diferencia de otras empresas dedicadas al medioambiente, Plantaunpino, va dirigida a todo el público, es decir, los servicios que ofrecemos pueden ser de interés tanto a personas a nivel individual como colectivo, tanto a nivel público como privado y englobando todas las edades.

Por todos estos aspectos, consideramos a Plantaunpino una empresa innovadora, ecológica, cuidadosa con el medioambiente y muy a tener en cuenta en los tiempos en los que vivimos, ya que el ser humano se está consumiendo, en un profundo silencio, a sí mismo, destruyendo el pulmón que hace que respire, la naturaleza.

# RUN & WALK

---



## PROMOTORES

García Ramos, Laura  
Medina Navarro, Joacim Daniel  
Miranda Hernández, Paula  
Moreno García, Noemí  
Padilla Pérez, Carlos



## TITULACIÓN

Grado de Administración y  
Dirección de Empresas

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Hemos detectado que en Canarias se practica bastante deporte gracias a las condiciones climatológicas y naturales que poseen nuestras islas. Esto ha incrementado las necesidades de obtener un calzado ideal y confortable que muchas empresas, ya sean canarias o extranjeras, no ofrecen. Además, los avances tecnológicos permiten la introducción de tecnología en el material textil.



## IDEA DE NEGOCIO

---

Hemos ideado un calzado deportivo con innovaciones tecnológicas y textiles, por ejemplo, tenis de correr por montaña impermeables; tenis 'runners' con chips que miden la actividad física, cardíaca, etc.; tenis con mini linternas incorporadas para aquellos deportistas nocturnos. Además, la realización de un estudio podológico posibilitaría adaptar plantillas al cliente según sus necesidades fisiológicas para prevenir futuras lesiones. Como mencionamos anteriormente, nuestros productos ideados incorporan innovaciones textiles y tecnológicas. Ningún calzado deportivo en el mercado incorpora dichas innovaciones, tampoco realiza estudios podológicos. La principal innovación es que cada cliente no se llevará el mismo producto puesto que cada cliente tiene necesidades distintas.

# MAGNIFYING EXPERIENCE



Barrios Nuñez, Karen Dayhana  
Hernández Galand Samantha Maria  
Mohr, Nathalie  
Mújica Martínez, Mariangel Carolina  
Padrón Ávila , Hugo  
Peñate Áviles Vania



## PROBLEMAS DETECTADOS

La principal necesidad que hemos detectado es la falta de rutas especializadas en materias científicas, considerando como oportunidad la gran biodiversidad que posee la zona rural de Anaga. Además, hemos observado la oportunidad de implantar un producto innovador, que aún no existe en Canarias, que es el turismo con lupa.

## IDEA DE NEGOCIO

El producto que pretendemos ofrecer consiste en rutas personalizadas y especializadas sobre temas científicos, como la ornitología, la micología o la antropología y la historia, dentro del entorno rural de Anaga. Una vez detectado la escasez de oferta presente y analizado la falta de productos especializados en actividades científicas, hemos comprobado que existía la necesidad de ofrecer productos para clientes que demanden actividades cada vez más individualizadas. En este caso, nos hemos dirigido a un sector de la demanda que exige productos dirigidos al sector científico y especialmente diseñado para personas interesadas por la naturaleza y el medio rural. La principal innovación está en la alta especialización y la fuerte diferenciación, centrándonos en un segmento de mercado con alto potencial que actualmente no está atendido en la isla de Tenerife. Además, hay una innovación tecnológica gracias al e-commerce que será implantado en nuestra página web, a través de la que será posible contratar nuestros servicios. La innovación se centra en haber mezclado dos aspectos, la actividad física realizada durante una caminata y el aprendizaje que tradicionalmente era posible adquirir en museos y centros científicos. Así, la principal innovación será el producto de turismo con lupa.

# COMPLEJO RURAL "EL PINAR"

---



## PROMOTORES

Martín Afonso, Tamara  
Expósito Báez, Ulises  
Torres Rojas, Jennifer  
Pérez Pérez, Víctor



## TITULACIÓN

Grado de Contabilidad y Finanzas

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Hemos detectado que cada vez es más importante el trabajo en equipo y los esfuerzos conjuntos, especialmente en las empresas, para de este modo poder solventar dificultades y llegar a un mismo objetivo de manera más unida y fomentando el trabajo en equipo.



## IDEA DE NEGOCIO

---

EL servicio que les vamos a ofrecer es a través de un complejo situado en la zona de Güüimar, y que consiste en ofrecer numerosas actividades que fomenten la creación y el trabajo en equipo, además del alojamiento. En principio está centrado para trabajar con empresas, pero también vemos la posibilidad de trabajar con familias. Cada vez más las empresas necesitan trabajo en equipo y conocerse para ser más eficaces y eficientes, actualmente existen muy pocas empresas que realicen este tipo de actividades centradas en favorecer el ambiente del grupo.

# EDUCA EN CLAVE DE SOL

---



Arbelo Jorge, Ángel Damián  
Martín Hernandez, Sara  
Perdigón Gimeno, Natalia  
Sosa Fuentes, Virginia



---

## PROBLEMAS DETECTADOS

---

La temática central del trabajo es la formación y asesoramiento musical en el ámbito regional canario. Fue elegido por la necesidad y demanda observada entre los músicos por la falta de información sobre cursos, eventos, plazas en conservatorios etc., y también por la dificultad de acceso a recursos didácticos musicales como partituras, obras, pasajes etc. Hemos llegado a esta conclusión debido a las experiencias de muchos músicos (uno de los componentes del grupo lo es), y por las dificultades que encuentran los músicos en el acceso a material didáctico musical, tanto en la zona metropolitana de los distintos municipios de las islas capitalinas y, como no, en todas las islas menores cuya dificultad de acceso a formación musical es mayor.

## IDEA DE NEGOCIO

---

Este proyecto consistirá en la creación de una empresa web educativa que abarque los aspectos fundamentales de la demanda de información y asesoramiento de los músicos canarios, aspectos como información sobre formación musical, recursos didácticos, bolsa de trabajo, blog y foro.

La parte novedosa de este proyecto, consistirá en incluir una biblioteca digital, que recoja recursos didácticos de todo tipo de instrumentos, en cualquier formato, y de distintos estilos musicales. Otro aspecto novedoso, es la incorporación de una bolsa de trabajo en la cual, los profesionales del mundo de la música que deseen ofertar sus servicios pueden hacerlo de forma más cómoda y útil. Por otro lado, se insertará una categoría para la venta de instrumentos de segunda mano de una forma fácil y segura.... Nuestro servicio es innovador ya que no hay ninguna empresa web dedicada a la formación de músicos en el ámbito canario y que contenga tantos servicios en los que el músico se sienta identificado y cómodo. Por otro lado, destacar que se preocupa por la actual situación de crisis dejando un espacio para aquellos músicos en paro.

# DREAMBOX



## PROMOTORES

Tabares Pérez, Alberto  
Pérez Casimiro, Leticia  
Prieto Fernández, Belén  
Rodríguez González, Jesús Daniel  
Pérez Rodríguez, Mara  
Trujillo Rodríguez, Gladys



## TITULACIÓN

Grado de Administración y  
Dirección de Empresas



## PROBLEMAS DETECTADOS

Hemos detectado una gran necesidad en los aeropuertos españoles (en especial aquellos donde se realizan escalas entre vuelos) de pasajeros que deben esperar horas a que salgan sus próximos vuelos, pudiendo dedicar ese tiempo bien a descansar en un lugar habilitado para ello, o bien un lugar donde dejar sus pertenencias mientras visita los alrededores.

Es una necesidad del mercado en el cuál creemos que con nuestro proyecto se puede mostrar cómo satisfacer esa necesidad aportando unos servicios que se adapten a las exigencias de la demanda y una gran rentabilidad a la organización desde el primer año como muestran los estudios de viabilidad económica que hemos llevado a cabo.



## IDEA DE NEGOCIO

La necesidad detectada se puede satisfacer, por un lado, con los cubículos llamados sleep box que vienen a definirse como pequeñas habitaciones equipadas con todo lo necesario para asegurar el descanso de sus clientes (ducha, aseo, cama, armario, conexión wifi, panel de llegadas y salidas de vuelos, televisión HD.....) que ofrecen un abanico de posibilidades hacia la demanda, como un tiempo de descanso, aseo personal, trabajar aislados, o simplemente tener un tiempo de relax "alejado del ajetreo propio de un aeropuerto".

La otra línea de producto hace referencia a un lote de taquillas prepago donde los usuarios puedan guardar sus equipajes mientras pueden disfrutar de una visita por los alrededores del recinto. Nuestro producto es innovador ya que simplemente, no está instaurado en ningún lugar de España. Sólo cuenta con organizaciones en Asia, las cuales han tenido gran aceptación por parte del mercado.

Lo realmente innovador del servicio y que actúa también como una ventaja competitiva fuerte es el lugar estratégico donde se encuentra situado; Ya que para los clientes es mucho más cómodo alojarse en el mismo aeropuerto que tener que salir fuera del mismo.

Por todo ello, pensamos que esta organización podría tener un futuro esperanzador, ya que la necesidad del mercado es latente y existe una ventaja competitiva fuerte fuente de grandes beneficios empresariales con una gestión eficaz.

# MYGUIDE CANARY ISLANDS

---



## PROMOTORES

Coello Padrón, Raquel  
León García, Vanessa  
Cifuentes Muñoz, Rocío  
Luis Hernández, Anaís



## TITULACIÓN

Grado de Turismo

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Existe una gran variedad de aplicaciones móviles que se dedican a la planificación de rutas turísticas, pero ninguna en la que puedas introducir tus preferencias personales y localizar personas que estén realizando la misma ruta turística que tú.



## IDEA DE NEGOCIO

---

My Guide Canary islands es una aplicación para móvil que trata de simular un guía turístico con explicaciones en audio más un pequeño texto en cada punto de interés. Las innovaciones son claves en nuestro negocio para que el cliente no nos perciba como un centro infantil tradicional. Algunas de nuestras innovaciones son:

- Una aplicación para móviles en la que los padres podrán controlar la evolución de sus hijos.
- Mediante un suelo radiante y placas solares la empresa asegura su energía y dar una buena imagen de protección del medio ambiente.
- Ofreceremos servicios complementarios tales como la enseñanza de lenguaje de signos, el servicios de peluquería, las fotos preescolares, catering , etc.
- Proporcionamos cuidadores a domicilio cuando los padres lo soliciten.
- Contaremos con un lineal de productos innovadores para el bebé (babero hecho de material que no se mancha).



# TIC-TAC "TIEMPO PARA LAS ALTAS CAPACIDADES"

---



## PROMOTORES

Delgado Rodríguez, Patricia  
González Alonso, Kyara  
Martín Medina, Yeray  
Rodríguez de León, Sara  
Santana González, Chamaida



## TITULACIÓN

Grado de Pedagogía

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Nuestra empresa surge por la necesidad que hemos detectado de la poca atención que reciben los niños/as con altas capacidades.



## IDEA DE NEGOCIO

---

TIC-TAC "tiempo para las altas capacidades" es una empresa destinada al diseño, desarrollo y comercialización de un software para niños/as con altas capacidades con la intención de ayudar a desarrollar sus potencialidades, todo esto a través de tablets, ordenadores y dispositivos móviles. La aplicación será utilizada por los alumnos/as mediante las tablets y ordenadores de los que disponga el centro educativo, y los padres y madres podrán descargar esta aplicación para su Smartphone y así hacer posible que los niños/as puedan seguir aprendiendo en su casa. Lo novedoso de nuestra empresa es la incorporación de una aplicación, para Smartphone, Tablets y ordenadores, en las aulas donde existan niños/as con estas altas capacidades. Otro aspecto novedoso sería la introducción de un chat, el cual permite una comunicación entre alumnado con altas capacidades, correspondientes al mismo nivel o curso académico, independientemente del centro en el que estén escolarizados.

# DISEPLUR



## PROMOTORES

Álvarez Magaz , Andrés  
Martín Henríquez, Desireé  
Mesa Rodríguez, Laura Belén  
Pérez Melián, Yolanda  
Perdomo Calzadilla, Daniel



## TITULACIÓN

Grado de Administración y  
Dirección de Empresas



## PROBLEMAS DETECTADOS

La realización de este proyecto es constituir una empresa cuyo objetivo y visión organizacional sea viable en el contexto actual para aprovechar los nichos de mercado que no están ocupados, consiguiendo así satisfacer necesidades insatisfechas y lograr un posicionamiento competitivo. Por ello, aunque el sector de la construcción está atravesando una etapa de declive, este proyecto pretende aprovechar una alternativa de negocio más ecológico, atractivo y económico, remodelando y reformando edificaciones existentes mediante un producto sustitutivo como es el yeso laminado que supone una menor inversión.



## IDEA DE NEGOCIO

Qué hacer con la gran cantidad de viviendas sin construir? ¿Cómo aprovechar esta oportunidad adaptándonos a la situación de CRISIS? Diseplur es la SOLUCIÓN. Se adapta a la demanda ofreciéndoles un servicio de reparación y reformas de viviendas, así como el diseño de muebles a medida mediante un producto como es el yeso laminado. Para aprovechar esta oportunidad en el mercado se crea Diseplur, una empresa revolucionaria e innovadora que ofrece servicios personalizados para satisfacer al cliente y deleitarlos con una gran variedad de productos y una amplia gama de diseños. Lo que intenta transmitir la empresa es que se perciba como única ofreciendo un servicio de calidad, un diseño personalizado, eficacia, confianza y fiabilidad. Además, añade un valor adicional al cliente a través de un trato adaptado a sus necesidades, lo que hace que Diseplur cuente con una imagen fiable y comprometida con su público objetivo.

# DIFERENTES CULTURAS, UN ÚNICO LUGAR

---



## PROMOTORES

Álvarez Pérez, Mariela  
Cabello Rodríguez, M<sup>a</sup> Desirée  
Cruz Benzan, Coraima I.  
Rodríguez Bravo, Jezabel



## TITULACIÓN

Grado de Turismo

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Los turistas buscan, a parte del alojamiento, el relax y el ocio, un tipo de turismo diferente en el que puedan conocer otras culturas y vivir una nueva experiencia sin tener que viajar al país en cuestión. En el caso de las Islas de Canarias, más concretamente en la isla de Tenerife, se ha detectado la carencia de establecimientos hoteleros que ofrezcan este tipo de turismo, por ello hemos plasmado una propuesta refiriéndonos a una empresa cuya totalidad de actividades estén adaptadas a este sector. A pesar de esto, en la península Ibérica existen diversos hoteles dedicados a este tipo de turismo, aunque nos posicionamos bastante bien respecto a ellos debido a que ofrecemos diferentes servicios.



## IDEA DE NEGOCIO

---

Nuestra propuesta se basa en un establecimiento hotelero para el disfrute de diferentes culturas. El hotel estará formado por un edificio central organizado en diferentes plantas. En la planta cero se encontraría una recepción, una lavandería, una cocina en la que se elaborarán diferentes platos dependiendo de la cultura elegida, y una sala de espectáculo donde se realizarán diferentes shows cada noche y por el día se llevarán a cabo las actividades programadas para el disfrute del cliente. En la primera, segunda, tercera, cuarta y quinta planta se encontrarán cinco habitaciones ambientadas en cada cultura (Marruecos, Japón, México, Tailandia y Canarias) y por último en la azotea estará la piscina y el pool bar.

# SOFTOUR



## PROMOTORES

González Farrais, Melania  
Hernández Cabrera, Judith  
Rodríguez Gutiérrez, Jannés  
Amaya Dorta, Jenifer  
González Rodríguez, Laura  
Madariaga Vázquez, Miguel Javier  
Torres Bravo, Pedro Alejandro



## TITULACIÓN

Grado de Contabilidad y Finanzas



## PROBLEMAS DETECTADOS

Esta idea surge por la falta de algún tipo de empresa dedicada a dos actividades; el área de senderismo orientado a las personas minusválidas (tanto psíquicas como físicas) y el área de airsoft, en la zona noreste de la isla, y creo que es posible puesto que se está viendo interés por la práctica de este tipo de deporte, de superación, y naturaleza.



## IDEA DE NEGOCIO

El servicio que proponemos constará de una parte dedicada a una nueva actividad llamada airsoft, en ella está contemplada la venta, reparación y alquiler de todo tipo de material para la práctica de la misma. La otra parte de la empresa estará dedicada a la práctica de senderismo, con especial atención a los discapacitados, grupos escolares y a la cantidad de senderistas que desean estar rodeados de la naturaleza por un grupo experto. Actualmente no existe en la isla ninguna empresa dedicada a esta actividad tal y como nosotros la orientamos. Ya que contamos con la organización de partidas de airsoft (en la isla existen empresas de venta pero no de organización de partidas) y en el área de senderismo igualmente nos diferenciamos puesto que nos orientamos hacia las personas minusválidas, a pesar de existir en la isla una empresa dedicada a esta actividad nos diferenciamos de ella en la forma de acercar la naturaleza en la independencia del senderista que no dependerá de ninguna persona que tire de él.

# EL COLE DE LOS SENTIMIENTOS



## PROMOTORES

Brito Reyes, Daniel Javier  
Cabrera Trujillo, María Zuleima  
García Martín, Cristina  
Rojas Hernández, Adriana



## TITULACIÓN

Grado en Pedagogía



## PROBLEMAS DETECTADOS

No cabe duda de que actualmente vivimos en una sociedad que padece una crisis, que no sólo tiene carácter económico, sino que también pervive una crisis de valores. Además, dentro de las escuelas se imparte un tipo de conocimiento técnico, focalizado o centrado principalmente, en la adquisición de los contenidos meramente teóricos e individualizados, y que por lo tanto, no dan cabida al conocimiento social y emocional, tan importante en la sociedad en la que vivimos. Nos referimos con esto a la convivencia y al desarrollo socio-afectivo que experimentamos en nuestro día a día. Este proceso de construcción de la personalidad del individuo no se tiene en cuenta o no se le da tanta importancia en el sistema formal educativo.

Ante la carencia de un sistema formalizado y regulado, centrado en las habilidades sociales y socio-afectivas, pretendemos crear una empresa que se encargue de llevar a los centros, proyectos educativos personalizados que se adapten a la realidad existente de cada institución escolar...



## IDEA DE NEGOCIO

"El cole de los sentimientos" ofrece los siguientes servicios:

1. Elaboración de proyectos educativos personalizados a cada institución educativa. Dentro de cada proyecto educativo, desarrollaremos diversas actividades específicas que potencien todos aquellos aspectos relacionados con el desarrollo de las habilidades sociales, tales como la empatía, el trabajo en equipo, la solidaridad, la comunicación, etc.
2. Asesoramiento dirigido al profesorado del centro en cuanto a la puesta en marcha de actividades que desarrollen la construcción positiva de la personalidad del alumnado, las habilidades sociales y socio-afectivas de éstos.

El "cole de los sentimientos" se presenta como una empresa innovadora porque pretende retomar o ampliar los conocimientos integradores para la sociedad, tales como las habilidades sociales, las cuales son sumamente importantes para lograr un cambio sustantivo en la sociedad, ya que actualmente nos encontramos en un momento crítico en cuanto al desarrollo de los valores tanto éticos como morales.

Lo que pretendemos es desarrollar actividades que se fusionen con el conocimiento técnico que se imparte dentro de las aulas. Nuestro propósito es que estos contenidos que ofrecemos no se queden en cursos meramente informativos, sino que se sea capaz de extrapolar todos estos valores y habilidades a la sociedad.

# SECURITY - GPS



## PROMOTORES

Rodríguez Drexler, Alexander  
Suárez Silvestre, Mario  
Rodríguez del Castillo, Leticia  
Romano Delgado, Carlos  
Rojas Hernández, Ana Iris  
Torres Navarro, José Luis



## TITULACIÓN

Grado de Administración y  
Dirección de Empresas



## PROBLEMAS DETECTADOS

La iniciación en esta aventura empresarial nace a raíz de un estudio social a nivel mundial, donde se contrasta la idea de que en esta sociedad cada vez más capitalista y más formal, el número de robos y sustracciones de objetos valiosos, incluso el secuestro de personas, ha aumentado con el paso de los años en todo el mundo, por ello hay que darle importancia a la necesidad de seguridad que ha surgido en este ámbito. Por ejemplo, muchos estudios demuestran que desde inicios de 2007, inicio de la crisis, el número de robos en domicilios por ejemplo, ha aumentado un 60% de casos.

La idea de negocio es ofrecer un servicio donde se asegure el mayor porcentaje de recuperaciones de estos objetos ante robos a nivel mundial.



## IDEA DE NEGOCIO

La actividad consiste en la implantación de microchips que harán la función de localizadores GPS. Este negocio se basa en la tecnología de la localización satelital GPS (Global Positioning System) que nos ofrece la posibilidad de conocer las coordenadas exactas del objeto o la persona asegurada, con un tiempo de respuesta mínimo.

La instalación de los microchips es una solución de seguridad que se adapta a cualquier utilidad, a su negocio, a sus objetos, a sí mismo, etc. La innovación de este servicio, es la utilización de una tecnología avanzada con el fin de asegurar el mayor porcentaje de recuperaciones de los objetos asegurados ante robos a nivel mundial, ya que estos objetos robados normalmente son transportados a otros lugares físicamente alejados, haciendo su recuperación mucho más complicada. Y en el caso de personas humanas, la mejor forma de asegurar su integridad física es la de ser localizada de forma precisa en el menor tiempo posible.

# HOTEL BIKE



## PROMOTORES

González Cabrera, Samara  
González Santa Ana, Desiree  
Gorrín León, Sarai  
Hernández Luís, Raquel  
Hernández Vera, Anabel  
Martín González, Laura



## TITULACIÓN

Grado de Turismo



## PROBLEMAS DETECTADOS

La oportunidad de negocio que hemos identificado es la existencia de una tendencia europea del “viajar en bicicleta” está empezando a llegar con fuerza a España. La demanda de bicicleta está creciendo y cada vez son más los que demandan este sector. Según un informe de Turismo de Tenerife cada año aumenta el número de turistas que durante su estancia realizan turismo de naturaleza y relacionadas con este turismo realizan actividades relacionadas con el ciclismo. Además, en la isla ya existe un mercado de profesionales del deporte que llegan hasta aquí para entrenar y prepararse de cara a competiciones. Pero en cambio no hay actualmente una oferta ni infraestructuras especializadas que cubran este tipo de mercado, por tanto, nuestro planteamiento cubrirá esa necesidad.



## IDEA DE NEGOCIO

La idea de negocio es ofrecer un alojamiento destinado a ciclistas. El hotel dispondrá de unas instalaciones excepcionales con un área de recreación; Spa, piscina al aire libre y cubierta con varias zonas, entre ellas destaca la Hydrospring, canchas deportivas y gimnasio; para la preparación de los usuarios. Otra de las características de nuestro producto son los dispositivos de los que disponen nuestras bicicletas. Éste consiste en un aparato que tiene incluido la bicicleta en su manillar y que se carga mientras se pedalea. Además tiene varias funcionalidades, no sólo consta de un GPS sino que dispone de un sin fin de rutas por la isla con una breve pero completa descripción de esta (dificultad, tiempo de recorrido, situación climatológica e imágenes). También cuenta con el servicio de transporte de personas y materiales hacia el comienzo de la ruta; y además cuenta con la opción de llamada al servicio de transporte que el hotel tiene para una vez terminada la ruta ir en su busca o bien por si ocurre algún pequeño incidente. El cliente dispone de un cuestionario previo que se le enviará al correo electrónico de manera automática al realizar su reserva y que será optativo para conocer las características y preferencias del usuario y así agilizar y favorecer la información en cuanto al número de personas con las que va a acudir al hotel, especificando si acude con niños o no y así determinar el tipo y número de bicicletas que le va bien, el vestuario o bien para saber sus preferencias o si sigue una dieta específica o es alérgico a determina comida. Además, dentro del propio hotel los clientes podrán encontrar una multiplicidad de servicios: Taller de reparación, servicio de fisioterapia y masajista, sauna y Spa, tienda bike y de complementos nutricionales y guardería y animación. La principal innovación es el dispositivo que disponen nuestras bicicletas. Éste consiste en un aparato que tiene incluido la bicicleta en su manillar y que se carga mientras se pedalea. Además tiene varias funcionalidades, no sólo consta de un GPS sino que dispone de un sin fin de rutas por la isla con una breve pero completa descripción de esta (dificultad, tiempo de recorrido, situación climatológica e imágenes).

# WELLNESS & BEAUTY

---



## PROMOTORES

Pimentel Socas, Yanira Marisol  
Pereira Guerra, Tamara Luisa  
Alonso Figueroa, M<sup>a</sup> Goretti.  
Cabello del la Rosa, Tania Nisamar  
Afonso Martin, Patricia  
Díaz Pérez, Lucia  
González González, Rosa M<sup>a</sup>  
Cruz Pérez, M<sup>a</sup> del Carmen



## TITULACIÓN

Grado de Contabilidad y Finanzas

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Hoy en día existe una creciente preocupación por la vida sana. Hacer deporte, una alimentación equilibrada, los servicios de estética forman parte, cada vez, más de nuestra lista de prioridades. Sin embargo, en muchos casos, no disponemos del tiempo necesario para poder “cuidarnos”.sula Ibérica existen diversos hoteles dedicados a este tipo de turismo, aunque nos posicionamos bastante bien respecto a ellos debido a que ofrecemos diferentes servicios.



## IDEA DE NEGOCIO

---

Nuestra propuesta consiste en ofertar un gimnasio virtual, donde se puede hacer ejercicios en casa, además de recibir consejos de salud y belleza. Nuestros clientes no necesitarán salir de casa para hacer deporte, llevar una dieta sana y equilibrada y conocer secretos de belleza. Todo estos servicios desde casa vía on-line.



# FORMAMUNDO

---



## PROMOTORES

Cabeza Oramas, Lorena  
Martín Gutiérrez, Rut  
Paniagua Martínez, Danie.  
Ramón Espinosa, Tania M  
Román Escobar, Yaiza



## TITULACIÓN

Grado de Pedagogía

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Esta empresa surge por nuestra inquietud por el medio ambiente y la necesidad de concienciar a la sociedad sobre la importancia del consumo responsable, los productos ecológicos y el reciclaje.



## IDEA DE NEGOCIO

---

Para solucionar este problema proponemos una serie de vídeos tutoriales (píldoras), a través de los cuales se enseña a reutilizar materiales para crear productos ecológicos. Además contamos con una tienda online, donde ofrecemos los materiales necesarios para poder realizar los productos que se enseñan en las píldoras, y éstos se pueden adquirir de forma individual o por kits. Nuestra empresa cuenta con dos modelos de negocio, por un lado se pueden adquirir los vídeos tutoriales por un coste inferior a 3€. Y por otro lado, si se compra el video con algún material o el kits completo, se pagará sólo los materiales, regalando así la píldora correspondiente. “FormaMundo” te ofrece la posibilidad de aprender a través de vídeos tutoriales facilitando para ello los materiales necesarios para la elaboración de los productos que exponemos mediante nuestra tienda online.

# PLAN B



Marrero Morente, Alejancro  
Martín Pérez, Yaiza María  
Morín Afonso, Brenda de la Luz  
Padilla González, María Candelaria  
Quintero Cruz, Laura



Grado de Administración y  
Dirección de Empresas

## PROBLEMAS DETECTADOS

Las circunstancias económicas y sociales actuales empujan a muchos jóvenes españoles a buscar una oportunidad de futuro fuera del país, pero se encuentran numerosas barreras culturales y burocráticas por el camino que dificultan el logro de su objetivo. Además, a pesar de la existencia de empresas dedicadas a ayudar a estas personas en su aventura, se encuentran solos en un camino totalmente desconocido para ellos. Es por eso que queremos dedicarnos a esas personas ofreciendo nuestra ayuda y conocimiento en una importante aventura que están dispuestos a emprender.

## IDEA DE NEGOCIO

Queremos ofrecer un producto totalmente personalizado y acorde a las necesidades y preferencias del cliente. Por ello, y para simplificar el proceso, hemos creado una serie de paquetes de servicios con total flexibilidad para personalizarlos según las exigencias del cliente. De esta manera, ofrecemos ayuda y asistencia integral al cliente, que empieza desde que se produce el primer contacto -en persona o a distancia-, cuando nos expone sus expectativas y fijamos un plan de trabajo. Además, ofrecemos toda la ayuda necesaria para hacer efectivo el traslado del

cliente y para que dé sus primeros pasos en el país de destino. Tareas como abrir una cuenta bancaria, conseguir el número de la seguridad social para poder trabajar o poseer un número de teléfono local pueden ser sencillas en España pero no tanto en otros países europeos, y a menudo se encuentran trabas burocráticas en el proceso, algo que pretendemos solventar. Por otro lado, nuestros servicios también incluyen la búsqueda de alojamiento y trabajo (redacción de currículum apropiado, concertar entrevistas, etc.). En definitiva, queremos ser una ayuda real para nuestros clientes en todo el proceso de emigración que llevará a cabo, poniendo a disposición de los mismos toda la experiencia de agentes de amplia trayectoria.

Cabe destacar que la inversión para llevar a cabo el proyecto empresarial propuesto no es demasiado elevada, por lo que la viabilidad económica del mismo está garantizada. Los servicios que ofrecemos son personalizados según los requerimientos del cliente y nos adaptaremos totalmente a las circunstancias del mismo. Además, ofrecemos asesoramiento integral y, sobre todo, real, convirtiendo al cliente y sus circunstancias en el eje central de nuestra actividad. Nuestra forma de trabajar es, por tanto, totalmente diferente a la habitual en el sector y cubre absolutamente todas las necesidades que, a título individual, pueden surgir a nuestros clientes.

# HEY SUN!

---



## PROMOTORES

Olivero Hernández, Raquel  
Pérez Hernández, Lourdes Isabel  
Suárez Spinosi, Melissa  
Hernando Rico, Guacimara



## TITULACIÓN

Grado de Contabilidad y Finanzas

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

La oportunidad que hemos detectado es introducir en Canarias un producto que no se encuentra en tiendas físicas y, al tratarse de una prenda, existe la necesidad de probarlo antes de comprarlo.



## IDEA DE NEGOCIO

---

Nosotros nos encargaremos de distribuir, exclusivamente a Canarias este producto, que se trata de un revolucionario bikini patentado en Reino Unido. Únicamente, está disponible su venta en España a través de Internet, por una empresa valenciana que no tiene tiendas físicas. Gracias a su tejido "transol", este traje de baño deja pasar los rayos del sol, y, así, evitar las incómodas marcas. Por otro lado, también permite una mayor transpiración de la piel y, por su ligero tejido, tarda escasos minutos en secarse por completo. Nosotros traemos la innovación a Canarias, puesto que aquí es poco o nada frecuente encontrar una prenda de este tipo y creemos que, con las características del clima canario, tendrá una gran aceptación, ya sea por la población residente o turistas.

# COACHING PARA EL CAMBIO (CPC)

---



## PROMOTORES

Caballero Rodríguez, Jennifer  
Flores Rodríguez, Víctor M.  
Jorge Godoy, Samuel  
Mederos Santana, Yenifer  
Pérez Díaz, Carla Nobuko



## TITULACIÓN

Grado en Pedagogía

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Hemos detectado que no sólo pasamos por una situación de crisis económica, sino una crisis de valores. Debido a la pasión por el deporte de los componentes de este grupo surgió la idea de aprovechar esta situación para aportar algo a la sociedad. Formar a toda aquella persona interesada en ser experto en el deporte y sacar el máximo de cada situación, erradicando la agresividad y la propagación de malos hábitos como pueden ser insultar, agredir, desvirtuar del deporte, etc.



## IDEA DE NEGOCIO

---

El producto que ofrecemos es la formación en Coaching deportivo, certificado por el IEC (Instituto Europeo de Coaching). Ofrecemos distintos cursos de formación on-line, divididos en 3 niveles. Nivel Básico, nivel Medio y nivel Premium. Estos niveles se adaptarán a las necesidades e intereses por parte de los usuarios, siendo en el último nivel, Premium, donde se logra obtener el certificado de experto en Coaching deportivo. Nuestro producto es innovador principalmente por la utilización de las TIC, el formato digital y el lugar donde se pretende desarrollar, puesto que en Tenerife, principalmente, no se lleva cabo. Por tanto seríamos pioneros en la Isla de Tenerife, en desarrollar teleformación en Coaching y psicología deportiva.

# WASH UP 2.0

---



## PROMOTORES

Hernández García, Airam  
Rodríguez Rodríguez, Hector  
Herrera de la Paz, Judith  
Carlos Sanchez, Elexis Manuel  
Santos Padilla, Damian



## TITULACIÓN

Grado de Contabilidad y Finanzas

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

El mercado actual nos ofrece viviendas de tamaño cada vez más reducido, dónde se aprovecha hasta el más mínimo espacio y en los que muchas veces no se dispone de un lugar específico para albergar la lavadora y la secadora.

Las lavadoras y secadoras, aunque son electrodomésticos que nos facilitan las labores del hogar, no suelen tener un uso diario para el público al que está dirigido este proyecto y además tienen algunos inconvenientes, como su volumen y el aumento en las facturas de la luz y el agua, incluso, se podría añadir a esto la intervención de un técnico en caso de avería, por lo que si se ofreciese un servicio como el que proponemos, podría suponer tanto un ahorro de espacio como económico.



## IDEA DE NEGOCIO

---

Wash up 2.0 es un proyecto de establecimiento en el que se ofrece un servicio self service de limpieza textil. En este establecimiento podremos encontrar lavadoras y secadoras de diferente carga, así como los productos necesarios para la limpieza de la ropa. Hemos detectado un negocio similar en el centro de la ciudad de San Cristóbal de La Laguna, pero creemos que existe espacio suficiente para más establecimiento, especialmente si se ubican cerca de las residencias universitarias y de edificios con pisos de alquiler.

Además, nuestras máquinas de lavado y secado funcionarán con una tarjeta prepago que descuenta en cada operación el precio correspondiente del saldo previamente cargado en la tarjeta del cliente. El cliente podrá adquirir la tarjeta que mejor se adapte a sus necesidades en el mismo establecimiento, tendrá la opción de elegir tarjetas de lavados en blanco, en color o mixtas y a su vez, elegir la cantidad de lavados deseados.

# LUNA AZUL



## PROMOTORES

Nanwani Medina, Kevin Sarup  
Pineda Ramos, Estefanía de los Reyes  
Rodríguez González, Beatriz  
Rodríguez Hernández, Betsabé  
Rodríguez Suárez, Mónica  
Rodríguez Suárez, Elena



## TITULACIÓN

Grado de Administración y  
Dirección de Empresas



## PROBLEMAS DETECTADOS

Detente a pensar las siguientes cuestiones: ¿cuántos centros infantiles te ofrecen una educación de alta calidad? ¿cuántos cuentan con una videovigilancia 24 horas que te permite la interacción en la educación de tus hijos? ¿qué centro infantil de canarias te ofrece un servicio nocturno?.

Para responder a todas estas preguntas vemos factible crear este centro infantil y de ocio.



## IDEA DE NEGOCIO

Crearemos un centro infantil que esté abierto las 24 horas de jueves a domingo, con un sistema de vigilancia permanente a la que se puede acceder de forma segura a través de internet y mediante el desarrollo de una aplicación para móviles. Además complementamos el servicio ofreciendo peluquería, masajes, lenguaje de signos, inglés, cuidadores a domicilio, entre otras cosas.

También nos caracterizamos por comercializar un lineal de productos a la entrada de nuestras instalaciones y a través de internet.

Teniendo en cuenta la variedad de servicios de calidad y productos que pretendemos ofrecer creemos que podría ser un proyecto viable en el mercado.

Las innovaciones son claves en nuestro negocio para que el cliente no nos perciba como un centro infantil tradicional. Algunas de nuestras innovaciones son:

- Una aplicación para móviles en la que los padres podrán controlar la evolución de sus hijos.
- Mediante un suelo radiante y placas solares la empresa asegura su energía y dar una buena imagen de protección del medio ambiente.
- Ofreceremos servicios complementarios tales como la enseñanza de lenguaje de signos, el servicios de peluquería, las fotos preescolares, catering, etc.
- Proporcionamos cuidadores a domicilio cuando los padres lo soliciten.
- Contaremos con un lineal de productos innovadores para el bebé (babero hecho de material que no se mancha).

# CANARYPASS



## PROMOTORES

De las Heras Pereira, Adrián  
Hernández Gutiérrez, Roberto  
Herrera Afonso, Bárbara  
Jorge Reyes, Náyade  
Martín Maldonado, Cristina  
Rodríguez Escobar, Aarón



## TITULACIÓN

Grado de Contabilidad y Finanzas



## PROBLEMAS DETECTADOS

El avance de la tecnología y de los medios de comunicación, además de la libre competencia, obliga a las empresas a adaptarse a los cambios para poder seguir operando en un futuro próximo. Entre los cambios más destacados que se han producido en los últimos tiempos está internet. Gracias a Internet las empresas se han visto obligadas a competir de forma más exhaustiva.

Las empresas están teniendo dificultades para adaptarse a las necesidades de los clientes, debido a los cambios de opinión de éstos; además, lo tienen que hacer en un ámbito que superior a la capacidad de una Pyme.

La mayoría de webs de guías de empresas cubren sólo el ámbito nacional y el turista medio ya invierte bastante tiempo en seleccionar vuelo y estancia, y no es lógico o normal, que dedique su tiempo a buscar todos los diferentes tipos de actividades que puede realizar en las islas.

El método que proponemos lo consideramos altamente ventajoso para cualquier empresa. En lugar de realizar grandes campañas de marketing en países objetivos teniendo que desembolsar hoy el dinero con la esperanza de obtener clientes a corto y medio plazo; las empresas contratan nuestros servicios pero en lugar de pagar por ellos, se negocia un descuento en el precio de las actividades que ofertan que, a su vez, es revertido a los clientes.



## IDEA DE NEGOCIO

CanaryPass es una empresa especializada en el sector turístico, creando y gestionando pases turísticos de las principales atracciones y actividades de las islas Canarias.

Estos pases permiten la entrada gratuita a los titulares del mismo a un gran número de atracciones de las islas. Los pases están basados en un sistema individualizado de seguimiento denominado LPOS, que nos permite gestionar de manera eficiente el producto y dar a nuestros clientes la mejor experiencia posible. No existe en nuestras islas una oferta similar. Aglutina diferentes tipos de actividades: ocio, aventura, cultural... Podrá ser utilizado tanto en formato físico como digital. Las empresas no desembolsan efectivo y aumenta su radio de promoción y ventas.

# COMPOST S.A., S.L.

---



## PROMOTORES

Saavedra Rios, Abigail  
Ceballos Agudelo, Ingrid Geraldly  
Cabrera Darias, José Oswaldo



## TITULACIÓN

Grado de Contabilidad y Finanzas

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

Los agricultores profesionales, agricultores en ratos de ocio, personas con jardines particulares, no encuentran abonos orgánicos naturales fácilmente en el mercado.



## IDEA DE NEGOCIO

Nuestro proyecto consiste en fabricar abonos orgánicos totalmente naturales. Comercializando, distribuyendo y orientando al consumidor sobre sus beneficios.

---



# COME WITH ME!



## PROMOTORES

Rodríguez Amador, Ana María Isabel  
Rosa Serafín, Lorena  
Serrano del Pino, Iván  
Toledo Guadalupe, Ezequiel  
Tomás Ascanio, Carolina de  
Vergaray del Águila, Milagros Vanessa



## TITULACIÓN

Grado de Administración y  
Dirección de Empresas



## PROBLEMAS DETECTADOS

La razón por la cual planteamos el proyecto empresarial Come With Me! ha sido básicamente que se ha visto una oportunidad de negocio sin explotar y, obviamente, porque existe una necesidad sin cubrir. Hemos visto que los usuarios del transporte necesitan un servicio alternativo, con el que se abaraten costes, se ahorre tiempo y se contribuya al cuidado del medio ambiente. El modelo de negocio alberga una alta rentabilidad dado a que no requiere una gran inversión en capital fijo como infraestructuras ni de una amplia plantilla ya que toda su actividad se generará a través de un portal Web. Además, contará con una amplia aceptación del público objetivo ya que se trata de una alternativa óptima para los usuarios que busquen un ahorro en el transporte diario, semanal o puntual, así como rapidez en el trayecto.



## IDEA DE NEGOCIO

Come With Me! es un proyecto empresarial que fomenta transporte compartido. Actúa como intermediario entre la persona que ofrece el vehículo y las que desean una plaza en el mismo. También existe la posibilidad de compartir barco y transportar paquetería. Combinamos lo mejor de un coche, llegar rápido a un destino concreto, con lo mejor del transporte público, a un precio económico, y contaminando mucho menos que si cada uno utilizara su propio coche. El ahorro económico del que se beneficiarán los usuarios gracias a los precios competitivos que ofrece Come With Me! supone una oportunidad.

En este sentido el proyecto encuentra poca rivalidad en cuanto a otras opciones de transporte.

Come With Me! supondrá una innovación en el transporte compartido ya que será la primera en ofrecer un servicio seguro, real y fiable gracias a un sistema de seguridad compuesto por distintas herramientas que eliminan la incertidumbre.

Come With Me! será pionera en la puesta en marcha de algunos métodos como el control total sobre los contactos en la web de la empresa, el registro restringido y supervisado tratando de reunir a personas reales. Como medida preventiva contamos con un acuerdo entre el Cuerpo Nacional de Policía y la Dirección General de Tráfico para acceder a sus bases de datos y poder contrastar información sobre antecedentes penales e historial de infracciones.

# CASA POR CASA

---



## PROMOTORES

Afonso Hernández, Almudena  
González Barreto, Laura del Sol  
González Sosa, Geisbel  
Paz Rodríguez, Laura



## TITULACIÓN

Grado de Contabilidad y Finanzas

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

El problema que hemos detectado es la falta de recursos económicos de la gente a la hora de viajar ya que algunas familias se quedan sin vacaciones porque no pueden pagar vuelo más estancia.



## IDEA DE NEGOCIO

---

El servicio creado es una agencia de viajes en el que ofrecemos un intercambio de casas entre islas; ponemos en contacto a dos familias que estén en posición de hacer el cambio de hogares y les ahorramos el coste de instalarse en un hotel o apartamento. Además proponemos una guía de actividades y recomendaciones de visitas en la zona en la que el huésped se aloje, así podrá disfrutar de experiencias únicas.

# MUSEOS EN TENERIFE

---



## PROMOTORES

Rodríguez Báez, David  
Peraza Álamo, Ayoze



## TITULACIÓN

Grado en Ingeniería Informática

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Actualmente los museos de la red del cabildo de Tenerife, proveen una gran variedad de eventos y noticias, dirigidas a distintos elementos de la sociedad. Sin embargo, existe un gran desconocimiento de dichos eventos, y al usuario (turista o ciudadano de Santa Cruz de Tenerife) le resulta tedioso acceder a esa información.



## IDEA DE NEGOCIO

---

Con el lanzamiento de la aplicación para móviles “Museos en Tenerife”, se intenta crear un canal de comunicación entre los museos de la red del cabildo y el ciudadano. Este último contará con información actualizada y geolocalizada de los eventos y noticias de los museos, en su Smartphone. También dispone, información de los museos, y de cómo llegar a ellos. Creamos un sistema de alertas, por el cual, el usuario que instale la app, recibirá una serie de notificaciones con los nuevos eventos y noticias, que los museos pongan a disposición de los ciudadanos. Es decir, el usuario tendrá información completamente actualizada de los eventos y noticias de los distintos museos, y en el caso de que no sepa cómo llegar hasta ellos, podrá consultar esa información sin necesidad de salir de la aplicación móvil.

En una segunda fase, también pretendemos que los museos reciban estadísticas de aquellos eventos o noticias que a los usuarios les ha causado más interés. Esto se llevará a cabo estudiando el comportamiento que tiene el usuario en la app (por ejemplo: eventos que ha visto o museos de los que ha querido obtener información).

# EDUCAHOSPI7



## PROMOTORES

Afonso Rodríguez, Arancha  
Afonso Rodríguez, Sandra  
Alisente Barruelo, Cristina  
Amandor Hidalgo, Amanda  
Fernández Morales, Leticia  
García Manzano, M<sup>a</sup> Melania  
Goya Palmés, Patricia



## TITULACIÓN

Grado en Pedagogía



## PROBLEMAS DETECTADOS

EducaHospi7 nace de la necesidad de ofrecer un cambio en el trato y la realidad de los niños en procesos hospitalarios. Dotar de un mayor grado personalización y adaptación su trato, huir de la deshumanización y de la falta de tacto en este ámbito, asegurar el bienestar físico y emocional de los niños y el seguimiento del curriculum formal son nuestros objetivos y nuestro día a día. Partimos de un colectivo con enormes necesidades y carencias que necesita y requiere un cambio inmediato en su día a día y EducaHospi7 nace para hacer ese cambio efectivo.



## IDEA DE NEGOCIO

EducaHospi7 se presenta como una empresa educativa que ofrece sus servicios en el ámbito hospitalario. Partimos de la necesidad de ofrecer un trato y servicio de calidad que huya de la deshumanización para dar forma a esta empresa que enfatiza en la atención a niños en procesos hospitalarios y sus familias. EducaHospi7 tiene como meta CONCIENCIAR, INFORMAR, AYUDAR, APOYAR, ANIMAR, ACOMPAÑAR y sobretodo GUIAR a los niños y sus familias durante el tiempo que pueda durar un proceso hospitalario que requiera o no hospitalización. Nuestros pilares son la personalización y adaptación, nuestros servicios se rigen en todo momento por lo anteriormente destacado. Acompañamos a nuestros usuarios a lo largo de todo el proceso, caminando a su lado desde el diagnostico, disminuyendo el paso cuando sea necesario y aumentandolo cuando sea posible. Nuestra idea es poder ofrecer información adaptada a cada niño sobre la enfermedad o patología que tiene, hacer que forme parte activa del proceso y que sea consciente en todo momento. Guiaremos sus pasos, priorizaremos su bienestar, fomentaremos los vínculos comunicativos y afectivos y nos aseguraremos de que su proceso de enseñanza-aprendizaje no sea vea afectado en ningún momento. . Nos comprometemos a hacernos cargo del cumplimiento del curriculum escolar y reforzaremos aquellas áreas donde surjan dificultades. A su vez, ofrecemos apoyo a las familias en todo momento, ofreciendo información asequible, dando pautas de comportamiento y apoyo psicológico cuando se requiera. EducaHospi7 es, en general, una empresa que busca humanizar este ámbito y dotarlo de la mayor personalización y adaptación posible, mejorando esta realidad en la medida de lo posible. EducaHospi7 es una empresa innovadora ya no solo por su planteamiento y la metodología de su puesta en práctica, es innovadora porque buscamos romper con la falsa concepción de clientes para transformarlos en usuario. Es innovadora porque, si bien el objetivo de toda empresa es el de obtener beneficios, EducaHospi7 va mucho más allá huyendo de intereses externos y asegurando la calidad de sus servicios en todo momento, buscando el cambio y el bienestar de sus usuarios. Nuestra empresa es, además, un proyecto realista y viable con un alto impacto y ceñido en todo momento a la carta de los derechos de los niños hospitalizados y a la legislación vigente.

# LA LECHUGUINA

---



## PROMOTORES

Martín González, Raquel  
Menejal Segura, Francisco Javier  
Morales Afonso, Esther  
Pérez Hernández, Guacimara  
Tris Jiménez, Jorge



## TITULACIÓN

Grado de Administración y  
Dirección de Empresas

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

¿Cuántas veces has terminado comiendo "comida basura" cuando sales con tus amigos?  
¿Cuántas veces tu dieta se ha visto comprometida por comer fuera?



## IDEA DE NEGOCIO

---

Nuestro negocio es un restaurante que oferta comida rápida y saludable para un público preocupado cada vez más por su bienestar y apariencia física. Ofrecemos una serie de menús que se servirán de manera instantánea. Nuestro producto es de calidad y estará presentado de manera atractiva con el fin de llamar la atención del consumidor. Nuestro producto es innovador por varias razones:

- la primera es que ofertamos comida sana de manera rápida, algo poco usual actualmente, ya que para consumir este tipo de alimentos tendríamos que acudir a un restaurante tradicional, lo que requiere de más tiempo.
- prestamos atención a los más pequeños, con la utilización de un muñeco animado llamado "Tina la Lechuguina", además de ofertar un menú especial para ellos y disponer de una zona recreativa y educativa orientada hacia la salud.
- Finalmente nuestros productos se servirán en envases re-utilizables por los que los clientes abonarán en el momento de la compra 1€, el cual se le devolverá una vez consumido los productos, o en su defecto podrá llevarse para utilizarlo y no se le reembolsará el importe.

# TENERIFE EXTREME



## PROMOTORES

Martín Ruiz, Cristina  
Montesino García, Esperanza África  
Neisen, Marisa  
Negrín Ramos, Manuel Adrián  
Reyes Pérez, Melanee  
Rodríguez Hernández, Aarón  
Sierra Hernández, Andrea



## TITULACIÓN

Grado de Turismo



## PROBLEMAS DETECTADOS

Tenerife posee una gran mezcla de regiones y paisajes, desde zonas de calor extremo semidesérticas a bosques de laurisilva milenarios, pasando por zonas de gran altitud y desnivel como es el Parque Nacional del Teide. Gran parte de este territorio es desconocido por nuestros turistas, por lo que hemos detectado la oportunidad de poner en valor este patrimonio indescriptible en forma de 4 competiciones deportivas extremas repartidas por todo el terreno insular. Islas como La Palma o Lanzarote ya se han embarcado en este viaje con las pruebas "Transvolcania" o "Iron Man", cubriendo la demanda de miles de deportistas que buscan superarse día tras día. Es debido a esto por lo que también hemos detectado la falta de una empresa que se dedique a preparar a estos amantes del deporte extremo que desean mejorar sus prestaciones para convertirse en profesionales o simplemente disfrutar en mayor medida de estas actividades, ofreciéndoles dietas y programas de entrenamiento con el objetivo de facilitarles el terreno. Con estas acciones conseguiremos reanimar la economía local de las zonas cercanas a las competiciones, además de volver a readecuar e incluir en el catálogo de atracciones insulares varias rutas que permanecían olvidadas por parte de los turistas.



## IDEA DE NEGOCIO

Nuestra empresa basa su actividad en 2 productos principales, que son la organización de eventos deportivos extremos y la preparación de deportistas de élite.

En cuanto al primer producto, las 4 pruebas se realizarán a lo largo del año con el objeto de que Tenerife se mantenga presente en la mente de los deportistas entre competición y competición. A continuación se muestra un resumen de las pruebas:

- Primavera: Ruta 040: Desde la Playa del Socorro hasta el Pico del Teide, la ruta con mayor desnivel de España.
- Verano: Triathlon que parte desde Santa Cruz practicando ciclismo hasta el Parque Rural de Anaga, donde los competidores descenderán a pie desde la cumbre hasta la Playa de Antequera por el PR-TF5. Desde aquí nadarán hasta la Playa de las Teresitas.
- Otoño: Carrera de orientación dentro de la Corona Forestal, circunvalando el Parque Nacional del Teide.
- Invierno: Descenso en bicicleta desde las Cañadas del Teide hasta el Socorro, en Güímar. Además, el hotel cuenta con un conjunto de servicios especializados, nombrados en el apartado de descripción del negocio, que son pioneros en la isla para este segmento de mercado.

En cuanto al segundo producto, ofrecemos el equipamiento, las dietas y los programas de entrenamiento necesarios para la finalización de esas competiciones. Los productos están enlazados mediante un programa de fidelización, ofreciendo descuentos y facilidades a clientes habituales. Algunos de nuestros factores de diferenciación son:

-Un deportista que complete las 4 pruebas en un año, podrá participar de forma gratuita en una del siguiente.

-Un deportista que contrate el bono de 20 sesiones de entrenamiento tendrá un 50% de descuento en la inscripción de su próxima prueba.

-Bonos de entrenamiento con precio decreciente según el número de entrenamientos contratados.

TenerifExtreme no es la única empresa que organiza eventos deportivos de élite en la isla, pero sí es la única que lo hace durante todo el año, además de preparar a sus competidores. Aparte de esto, usamos distintas regiones de la isla y exigimos distintas disciplinas, con lo que conseguimos que cada prueba sea única debido a la diferencia de paisajes, equipamiento e intensidad entre ellas. La propia naturaleza de las competiciones (ascender casi 4000m, triathlon, carrera de orientación y descenso) son también un factor innovador puesto que los deportistas vivirán experiencias indescriptibles como la autosuperación, la sensación de riesgo y la descarga de adrenalina en un entorno privilegiado donde podrán pasar por varios pisos de vegetación en un mismo día. Con éste aprovechamiento de nuestros recursos naturales y reactivación de rutas y senderos se pretende posicionar a Tenerife como un destino de deporte extremo y alejarlo del clásico "sol y playa". Además nos consideramos una empresa limpia y responsable con el medio ambiente, puesto que nuestra actividad, lejos de generar impactos negativos en el entorno, lo pone en valor adecuando y manteniendo senderos en mal estado en pos de la consecución de las pruebas.

# CLICK



## PROMOTORES

De León Poleo, Basilio  
Gutiérrez García, Álvaro  
Martín Perera, Eduardo  
Martín Videá, Sara  
Montaner Jiménez, Samantha  
Ortega Hernández, Natalia



## TITULACIÓN

Grado de Administración y  
Dirección de Empresas



## PROBLEMAS DETECTADOS

En Canarias hay una oportunidad de mercado que no se está explotando, los restaurantes modernos y digitalizados. La sociedad cada vez utiliza más la tecnología y esto podría darle una ventaja competitiva a los restaurantes, que no la están explotando correctamente.



## IDEA DE NEGOCIO

Los consumidores prefieren hacer su pedido inmediatamente, a través de una pantalla en las mesas ("con un solo click") sin depender de camareros. Además, podrían conocer las auténticas opiniones de los demás clientes sobre la comida y el servicio mientras está en la mesa. También sería una ventaja poder ver la cocina a tiempo real y poder ver fotos reales de los platos. Click es un restaurante moderno y actual, dirigido a todos los segmentos de la población. Su mayor fortaleza es que todas las mesas están integradas con tablets donde los clientes pueden hacer los pedidos, comentar en foros y chats y ver las opiniones de los más clientes e interactuar con ellos, además de poder vigilar la cocina donde se prepara su comida. A través de Internet se pueden hacer pedidos a domicilio y se imparten cursos de cocina. La comida es muy variada (carnes, pescados, entrantes y comida rápida), con precio asequible y buena calidad.



# SOS PATIC



## PROMOTORES

Amador Bravo, Katia  
Betancor Perdomo, Silvia  
Casañas Cabrera, Zuleima María  
Fumero Fumero, Lorena  
Rodríguez González, Estefanía  
Rodríguez Hernández, Ivana



## TITULACIÓN

Grado en Pedagogía



## PROBLEMAS DETECTADOS

Hemos observado como existen casos de padres y madres que no saben actuar ante determinadas situaciones en las que sus hijos/as presentan problemas de conducta (hiperactividad, desobediencia, desafío) o en el ámbito escolar (dislexia, discalculia, disgrafía).



## IDEA DE NEGOCIO

Ofrecemos cursos formativos vía online, específicos de cada problema, a los que se puede acceder una vez suscrito a nuestra página web y abonado el coste de los mismos. Además, contaremos con un espacio físico en el que se impartirán charlas donde las familias podrán debatir, objetar sus puntos de vista, compartir sus experiencias, etc. de manera más cercana.

Consideramos que nuestra empresa es innovadora porque:

- No existen más empresas que ofrezca nuestro servicio.
- Contamos con varios medios para que los usuarios que lo deseen puedan contactar con nosotros (teléfono, portal web y local).
- Damos la posibilidad de que los familiares no sólo se formen individualmente y mediante las TIC, sino que también puedan compartir sus experiencias con otros/as padres/madres que estén en situaciones similares, así como consultar dudas a los profesionales de una manera más cercana (local físico).
- Los familiares son la pieza fundamental a la hora de conseguir con sus hijos/as mejoren.
- No será un especialista el que trate a los jóvenes sino que serán sus padres y madres quienes trataran a sus hijos en su ámbito cotidiano con la ayuda y/o supervisión de nuestros profesionales.

# BIOGYM



## PROMOTORES

Martín Cruz, Kevin  
Martínez Perez, Néstor  
Medina Martín, Alba María  
Medina López, Darvin  
Melían Nóbrega, Daniel  
Mesa Álvarez, Iván



## TITULACIÓN

Grado de Administración y  
Dirección de Empresas



## PROBLEMAS DETECTADOS

En un entorno actual muy competitivo, en un mercado cada vez más demandado por el auge de una cultura basada en la concienciación con la salud y el mantenimiento de un buen estado de forma física, surge la idea de proponer un centro deportivo que cubra todas estas necesidades, pero de una forma innovadora y con el objetivo de marcar la diferencia con respecto a los competidores. Atendiendo a varias razones clave, como son la responsabilidad con el medio natural y un desarrollo sostenible, la actual situación económica precaria, la proliferación de un pensamiento comprometido con el cuerpo humano y la salud, y la necesidad de diferenciarse en gran medida de la competencia para mantenerse en el mercado, surge la idea de crear un centro deportivo que se autoabastezca con energías renovables, aprovechando el ejercicio físico de los usuarios del gimnasio. Así mostramos nuestro compromiso con el desarrollo sostenible, además de proponer unos precios y cuotas más bajos que la competencia gracias al ahorro en costes que nos proporciona el aprovechamiento de energía.



## IDEA DE NEGOCIO

Creamos la idea de BioGym, con la intención de crear un gimnasio diferente, de manera que presentamos una empresa que abarca la vertiente empresarial, medioambiental y social. Es decir, en un primer momento, somos un gimnasio normal y corriente creado con la idea de cubrir las necesidades que consideramos que otros gimnasios no cubren, o no lo hacen como nos gustaría, utilizando los últimos avances tecnológicos en todas nuestras instalaciones. Por otro lado, gracias a esta tecnología, pretendemos aprovechar la energía cinética generada con el uso de algunos de los aparatos de fitness. Además el techo del gimnasio estará cubierto de placas fotovoltaicas, y una serie de medidas más con la intención de convertirnos en el primer gimnasio ecológico de España. Por último, también pretendemos que parte de nuestro personal esté formado por personas pertenecientes a grupos en riesgo de exclusión. BioGym se presenta como una alternativa al ocio convencional sobre todo para los jóvenes y como una manera ecológica de potenciar el desarrollo físico y emocional necesario para una vida sana.

# LA PALMA OCEAN ADVENTURE



## PROMOTORES

Abreu Alcover, Noelia Desirée  
Beiro Fernandez, Samuel  
Camacho Gonzalez, Javier  
Rey Rodríguez, Natalia Paola  
Rodríguez Brito, Paula  
Rodríguez Navarro, Carla



## TITULACIÓN

Grado en Turismo



## PROBLEMAS DETECTADOS

Tras desarrollar una investigación sobre los turistas que visitan la isla de La Palma y sus necesidades, centrándonos en aquellos que llegan en busca de realizar actividades acuáticas y relacionadas con el mar, hemos encontrado la oportunidad de desarrollar un producto que aproveche los recursos naturales marítimos que ofrece la costa de La Palma combinándolo con una oferta gastronómica de calidad.

Consideramos una buena oportunidad de inversión, teniendo en cuenta que no existe un producto tanto para turistas extranjeros como residentes de la propia isla, que se adapte a diferentes edades y niveles de experiencia en las actividades que se ofrecerán. Además, el producto puede ser consumido por personas que viajen solas, en pareja, en familia y/o grupos de amigos.



## IDEA DE NEGOCIO

Queremos ofrecer un tour en embarcación alrededor de las aguas de la isla de La Palma con diferentes actividades durante el trayecto: la práctica de tipos de pesca en las zonas expresamente habilitadas, buceo para contemplar el fondo marino, especialmente en las zonas de reserva marina, visita a cuevas cuya accesibilidad es dificultosa por lo que se realizará en embarcaciones más pequeñas dependiendo también del estado de la marea, y como extra el posible avistamiento de delfines y ballenas. Además, dispondrá de un servicio de catering, con opción de cocinar lo que se ha pescado o pedir a la carta. La personalización vendrá dada según los integrantes del grupo. Se podrá personalizar el tour acorde con la experiencia que tengan los turistas en las actividades a realizar (si no se tiene conocimiento sobre las actividades se facilitará personal encargado para el asesoramiento de las mismas). Nuestro producto es innovador porque reúne una serie de actividades que en la Palma solo se estaban ofreciendo de manera separada, el sector de las actividades náuticas se encuentra bastante segmentado en general, las empresas se dedican en concreto a una actividad específica, excursiones en barco o avistamiento de cetáceos, el buceo por otro lado, el canoëing o piragüismo o a la pesca deportiva. No existe un gran número de empresas que ofrezca tantas actividades juntas, y la clave de nuestra estrategia está ahí, en intentar diferenciarnos del resto de la competencia dando a los clientes la posibilidad de organizar sus rutas con aquellas actividades que más le gusten y siendo asesorados por profesionales.

Es un producto que se adapta a las necesidades de cada uno, no solo en las actividades que cada uno quiera realizar, sino también en el nivel adecuado con profesionales que te asesoren, ayuden y enseñen si es necesario, todo lo que sea posible para pasar un día inolvidable. Así pues se trata de otorgar una experiencia completa y satisfactoria a los clientes, sobre todo a aquellos que no dispongan de herramientas y medios para realizar este tipo de actividades por su cuenta (véase los residentes locales) y para los visitantes que quieren administrar bien su tiempo en sus "días de vacaciones" dándoles la posibilidad de disfrutar de un servicio completo que se asemeja a un "todo en uno" en un período de tiempo de tan solo un día.

# APRENDIOMA

---



## PROMOTORES

Andreu Estévez, Selene.  
Castañeda Rodríguez, Virginia  
Hernández Martín, Daniel  
Pérez Ramallo, José David



## TITULACIÓN

Grado en Pedagogía

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Vivimos en una sociedad en la que las metodologías que se usan en el entramado escolar, podemos identificarla comúnmente como algo anticuada y poco adaptada a las necesidades que se dan en los contextos estudiantiles. Metodologías que en la mayoría de casos no toman como apoyo las nuevas tecnologías como herramienta "hilo-conductora" hacia unos procesos de enseñanza-aprendizaje más sólidos y con unos mejores resultados. Lo anterior explicado, unido a la gran importancia que significa el aprendizaje de idiomas en la actualidad, hace que emane este start-up de las entrañas de este consolidado equipo de trabajo.



## IDEA DE NEGOCIO

---

Para este aprendizaje utilizaremos juegos interactivos en los que a través de un avatar, desempeñarán un juego de rol, el cual se podrá elegir el idioma que se desee, contemplando desde lo más básico a lo más complejo. Para esto, cada usuario creará un avatar con sus propias características físicas reales, en el que el usuario partirá de un punto de una ciudad en el que tendrá la casa del usuario y el colegio, ambos espacios tendrá una accesibilidad en el que se podrá desempeñar diferentes funciones características de esos sitios. Todo esto evolucionará y se irá complementando cuando se pasen las diferentes fases. También irán implícitos valores y hábitos de vida correctos. Lo más novedoso e innovador de este proyecto es el aprendizaje unido al juego y este, además, con un avatar que se identificará con el propio usuario. A modo de conclusión: El nombre con el que hemos decidido identificar esta empresa es el de "Aprendioma", con él intentamos llamar la atención del usuario con la fusión de las palabras "aprender" e "idioma". Así damos una primera referencia de lo que será nuestra empresa educativa online, en la que combinaremos juegos interactivos y formación, una fórmula sugerente que pretendemos que interese a los usuarios y se vean motivados en el aprendizaje.

# CULTURAPP

---



## PROMOTORES

Melián Espinosa, Pablo  
Monescillo Bustamante, Daniel  
Rodríguez Díaz, Estéfano  
Sánchez Méndez, Aurelio  
Trujillo Barrios, Guillermo



## TITULACIÓN

Grado de Administración y  
Dirección de Empresas

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Detectamos la necesidad de poder organizar nuestra agenda de ocio (en principio con un enfoque cultural y social, pero con visión de añadir deportes u otros hobbies en futuras actualizaciones) en un dispositivo que llevemos siempre con nosotros.



## IDEA DE NEGOCIO

---

Organizar la agenda de ocio cultural, mediante una aplicación móvil que unifica diversos servicios pre-existentes y otros más novedosos. Unifica las características de una red social, con gustos e intereses culturales, manteniendo informado en todo momento al consumidor de la oferta cultural en tiempo real.

# PICTUR



## PROMOTORES

Santaella Lamadrid, Diego  
Ravelo-Clavijo, Sergio Luis  
García Torra, Ana  
Privat, Clemence Suzanne  
Lucette Cornut, Charlene Marie-Claudie  
Torres Melo, Gabriel



## TITULACIÓN

Grado de Turismo



## PROBLEMAS DETECTADOS

Hemos aprovechado la gran importancia que tiene el sector turístico en Tenerife, a la vez que sabemos que las nuevas TIC y las Redes Sociales están en alza, y hemos intentado unirlos en una aplicación para dispositivos móviles (móviles y tablets).



## IDEA DE NEGOCIO

PicTur es una app que tiene dos usos principales: primero como guía turística, con mapa de carreteras e información sobre sitios de interés; y segundo como fuente de descuentos exclusivos y red social. Nuestro producto es innovador en cuanto a la forma de conseguir descuentos o promociones exclusivas. Para acceder a los mismos el usuario de la app debe realizar una foto de algún elemento turístico de Tenerife que la propia aplicación le sugiera, por ejemplo la Casa de la Aduana en el Puerto de la Cruz, y al registrarla en nuestra app y darse por válida la fotografía, se le descargará automáticamente un cupón con una determinada promoción.

# HAND APP

---



## PROMOTORES

Amador Bravo, Katia  
Betancor Perdomo, Silvia  
Casañas Cabrera, Zuleima María  
Fumero Fumero, Lorena  
Rodríguez González, Estefanía  
Rodríguez Hernández, Ivana



## TITULACIÓN

Grado de Contabilidad y Finanzas

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Detectamos la necesidad de mejorar la calidad de los servicios ofertados en los hoteles, ya que no es posible que los clientes puedan disfrutar o reservar los servicios que éste ofrece desde cualquier punto del recinto.



## IDEA DE NEGOCIO

---

Como solución a los problemas expuestos en el punto anterior, hemos creado una aplicación que refuerza los servicios de los hoteles. Consiste en mantener comunicación permanente con el personal del hotel a través de una aplicación propia que agiliza y facilita el desarrollo de las actividades y servicios disponibles en el hotel para el pleno disfrute del cliente. La propia aplicación es la innovación que proponemos, puesto que facilita la estancia en el hotel, permitiendo solicitar o reservar servicios ofertados por el mismo, sin necesidad de pasar por recepción y soportar largas colas.

# CANARIAS GOURMET

---



## PROMOTORES

Guimerá Iceta, Magdalena  
Darias Rodríguez, Ramón Luis  
González Méndez, Cristian  
Librada Giménez, Guadalupe Andrea  
Villalón Trigueros, Marta



## TITULACIÓN

Grado en Turismo

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Hemos detectado la oportunidad de realizar un producto cuya característica principal es venderle al cliente experimentar Canarias a través de todos los sentidos.



## IDEA DE NEGOCIO

---

El producto consiste en un museo - restaurante en el que los clientes podrán conocer Canarias a través de los sentidos. Los clientes podrán elaborar y/o degustar un menú con los ingredientes que anteriormente hayan seleccionado. También dispondremos de una tienda donde nuestros clientes se podrán llevar a casa los productos que deseen. Nuestra innovación es incorporar todos los servicios en in mismo establecimiento que cuenta con una calidad insuperable, con la mejor tecnología y atendimento.

Además, el cliente podrá alojarse con los acompañantes que desee. Cabe destacar también que se ofrecerán actividades completaría dentro y fuera del hotel, para que nuestros clientes pueden disfrutar del destino.



# FILM TOUR TENERIFE

---



## PROMOTORES

Van der Krabben Gracia, Amanda  
Mendoza Negrin, Delioma  
Lopez Ramos, Romén  
Susicka, Alisa



## TITULACIÓN

Grado en Turismo

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Hemos detectado que Canarias está principalmente promocionada como un destino de sol y playa. De este modo, la idea de nuestro producto, es ofrecer Tenerife desde otro punto de vista, dejando a un lado la oferta de clima y costa, para centrarse en zonas en las que se han producido largometrajes de éxito, ofreciendo rutas temáticas de los mismos.



## IDEA DE NEGOCIO

---

El producto consistirá en una ruta alrededor de la isla de Tenerife, en la que los clientes podrán disfrutar de los escenarios más famosos de las películas con más éxito que se han rodado en esta isla. Además, les daremos la oportunidad de revivir esas escenas en primera persona y con un equipo profesional. Lo que hemos decidido innovar es en la manera de promocionar nuestras islas. A diferencia de las rutas tradicionales en las que el cliente solo disfruta del paisaje, nosotros hemos añadido a este elemento la posibilidad de conocer y disfrutar de esta isla de una manera más entretenida, combinando la ficción del cine con la realidad y así accediendo a un sector más amplio de clientes.

# WELLNESS RESORT AND SPA BEAUTÉ

---



## PROMOTORES

Suárez Navarro, Diana  
Schimidt Baute, Sabine  
Laperal Sanoja, Maximiliano  
Ruiz Mestre, Daniel



## TITULACIÓN

Grado en Turismo

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Hemos identificado una oportunidad en el mercado de la medicina estética en Tenerife, ya que a pesar de haber varias clínicas estéticas y hoteles en los que se ofrecen tratamientos de salud y belleza, ninguno ofrece los mismos servicios que nuestro producto. Nuestro producto ofrece operaciones estéticas y tratamiento de salud y belleza en un mismo establecimiento, hotel de 5 estrellas.



## IDEA DE NEGOCIO

---

El proyecto de hotel clínica pretende proporcionar servicios médicos estéticos a nivel quirúrgico así como tratamientos más sencillos, combinado con una oferta alojativa correspondiente a un establecimiento de 5 estrellas. Nuestra innovación es incorporar todos los servicios en in mismo establecimiento que cuenta con una calidad insuperable, con la mejor tecnología y atendimento.

Además, el cliente podrá alojarse con los acompañantes que desee. Cabe destacar también que se ofrecerán actividades completaría dentro y fuera del hotel, para que nuestros clientes pueden disfrutar del destino.

# LA TASCA DEL CELIACO

---



## PROMOTORES

Cáceres Longo, Adolfo José  
Viqueira Lasprilla, Elías Enrique  
Herrera Fernández, José Gabriel  
Martín Negrín, Sergio  
Fulgencio Matoso, Juan Jesús



## TITULACIÓN

Grado de Contabilidad y Finanzas

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

Hemos detectado una necesidad que debe ser satisfecha. Nuestro proyecto ofrecerá a los celíacos una alimentación saludable.



## IDEA DE NEGOCIO

Un restaurante específico para gente celíaca. Solo se ofrecerá alimentos para celíacos. Además de ofrecer alimentos también contamos con salas Wifi, televisión y una pequeña zona recreativa.

# BIOSALAT



## PROMOTORES

Pérez Mijares, Maria Fernanda  
Mbang Mbá, Abogo  
Matutina, Estrella  
Vargas Medina, Luz Cristina  
Torrealba Balza, Rubi Nataly  
Pérez Terradillo, Maria Isabel  
Dettmar, Fabio Stefano



## TITULACIÓN

Grado en Administración y  
Dirección de empresas



## PROBLEMAS DETECTADOS

¿Problemas? La población tiene millones de problemas, y uno de los más graves es el de la salud. Diabetes, obesidad, desnutrición, fatiga y enfermedades, esto es lo que caracteriza a las nuevas generaciones y todo gracias a un vicio dietético lleno de harinas, azúcares y todo lo que aunque nos envenene sepa bien. Biosalat es un proyecto que pretende satisfacer a todo el público que se ve obligado a comer fuera de casa y busca una opción saludable libre de cualquier aditivo, así también pretende ser una opción para la creciente ola del público vegetariano y vegano que no cuenta aun con un "fast-food" saludable en el mercado.



## IDEA DE NEGOCIO

Para de verdad alimentar a los consumidores, Biosalat ofrece una gama de productos variada entre los que se encuentran las ensaladas como plato fuerte, adaptadas para un público con pasión por el bienestar así también ofrecemos incluyen Smoothies y postres. Nuestros productos ofrecen una posibilidad sabrosa y natural para el público vegetariano, vegano o aquellos que simplemente quieren mantener un estilo de vida saludable. La idea de un negocio "fast-food" saludable es en si misma innovadora en Canarias. Todos los restaurantes de comida rápida en la actualidad están atestados de químicos saborizantes y colorantes, incluso aquellos que se hacen llamar "naturales". Nuestra propuesta, no solo es innovadora ofreciendo un producto realmente natural sino que además está enfocado para impulsar el desarrollo endógeno Canario utilizando como materia prima las cosechas naturales y respetuosas con el ambiente provenientes de nuestra localidad.

# AUTOCINE DRIVE-IN TENERIFE

---



## PROMOTORES

Acosta Cabrera, Ainhoa de Jesús  
Estrello Cruz, Sandra  
Ginoris Delgado, José Cristo  
González González, Noemi Betsabé  
Morales Blanco, María del Carmen  
Rodríguez Jorge, Nosamar del Carmen



## TITULACIÓN

Grado de Contabilidad y Finanzas

---



## PROBLEMAS DETECTADOS

---

Sabemos que existe muy poca diversidad de ocio en Tenerife. Con nuestro proyecto podremos ofrecer un servicio diferente, además de proporcionar al Sur de la isla de una alternativa de la que prácticamente carece, el cine. Se trata de crear una empresa de ocio no existente en la isla aprovechando, como un principal aspecto de carácter positivo para su implantación, las buenas condiciones climáticas propias de la zona geográfica. En cuanto a los posibles problemas que podríamos encontrar hay que tener en cuenta la carencia notable de financiación necesaria, además debemos de considerar las dificultades legales propias de los derechos cinematográficos.



## IDEA DE NEGOCIO

---

Nuestro proyecto se trata de un autocine (drive-in) al aire libre situado en la zona Sur de la isla de Tenerife y cuenta con un snack-bar al servicio de los clientes. El carácter innovador de nuestro proyecto atiende a la ausencia de este servicio en el lugar donde se localizará. Además de ser una variante poco conocida en nuestro país, trasladando un método estadounidense, utilizado principalmente en los años 50, a una pequeña isla europea como es Tenerife.