

Descripción del proyecto:

Aplicación móvil y web para facilitar el intercambio de productos y servicios entre usuarios mejorando el abanico de aplicaciones actuales. Incluyendo mensajería instantánea y un sistema para conectar usuarios en los que coincide el producto buscado por el producto ofrecido.

Queremos que la aplicación se base en el diseño mobile first en el que la principal base de usuarios activos pertenece a la aplicación móvil, aunque no se dejará de lado a usuarios procedentes de la aplicación web.

También se creará un panel de administración en el que se podrá gestionar todos los elementos de la aplicación en sí, como la gestión de usuarios, anuncios, publicidad, etc. Además este panel también mostrará métricas sobre los usuarios y la aplicación.

Lean Canvas

The Red Chicken - Truequealo

PROBLEM Ausencia de aplicaciones de trueque con funcionalidades similares a las de compra-venta Usuarios con productos de difícil comercialización o en desuso Poca base de usuarios en las aplicaciones de trueque existentes	SOLUTION Ofrecer funcionalidades similares a los principales portales de compra-venta Herramientas de gestión de anuncios y comunicación entre usuarios Campañas de difusión en los diferentes medios Prestar especial atención al posicionamiento y direccionamiento de la web	UNIQUE VALUE PROPOSITION Única plataforma de trueque que ofrece las mismas funcionalidades que las principales plataformas de compra-venta existentes en el mercado	UNFAIR ADVANTAGE Gran base de usuarios y anuncios así como experiencia en el sector y de uso en la plataforma junto con la reputación de los usuarios dentro de la plataforma	CUSTOMER SEGMENTS Empresas Coleccionistas Usuarios particulares con distintas necesidades
EXISTING ALTERNATIVES QuieroCambiarlo MilAnuncios Regateame	KEY METRICS Métricas técnicas Analíticas sobre los anuncios Estadísticas generales de la plataforma		CHANNELS Publicidad en redes sociales y otros medios de comunicación Compartir anuncios	EARLY ADOPTERS Público joven habituado a usar aplicaciones similares y que puedan dar feedback de manera habitual
COST STRUCTURE Servidores Publicidad Costes de desarrollo y mantenimiento			REVENUE STREAMS Banners de publicidad Servicios de pago: autorenovacion, destacados...	

Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (BusinessModelGeneration.com) and is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Un-ported License.

SEGMENTOS DE CLIENTES:

Podemos distinguir tres segmentos de clientes:

- Empresas
- Coleccionistas
- Usuarios particulares con diferentes necesidades: gente que se dedica a los trueques para obtener beneficios, que necesita de algún producto o servicio y que no posee dinero en efectivo para comprarlo por lo que ofrece cosas a cambio, que desea vender algún producto y a su vez, adquirir otro utilizando el trueque ya que es lo más efectivo en estos casos, etc.

En cuanto a los early adopters, nuestros primeros usuarios serán probablemente público joven que habitualmente utiliza aplicaciones similares y que nos proporcionará información sobre los puntos fuertes y débiles de nuestra plataforma.

PROBLEMAS:

Encontramos tres grandes problemas:

- No existencia de aplicaciones de trueque que cuenten con funcionalidades que estén a la altura de las aplicaciones de compra-venta.
- Multitud de portales de compra-venta pero muy pocos de trueque. Los existentes tienen una base de usuarios muy reducida, por lo que no resultan funcionales.
- Empresas y coleccionistas con productos de difícil venta o comercialización que opten por intercambiar sus productos mediante trueques. Además, usuarios particulares que tienen objetos en desuso y buscan otros objetos para realizar un intercambio.

PROPOSICIÓN ÚNICA DE VALOR:

Única plataforma de trueque que ofrece funcionalidades similares a las principales plataformas de compra-venta existentes en el mercado.

SOLUCIÓN:

Las soluciones que proponemos para los problemas detectados son las siguientes:

- Ofrecer un servicio web con funcionalidades similares a los principales portales de compra-venta como Wallapop o MilAnuncios.
- Implementar herramientas que faciliten la gestión a las empresas.
- Hacer fácil y dinámica la comunicación entre usuarios que quieran realizar trueques.
- Realizar campañas en redes sociales así como en diversos medios de comunicación. Además, prestar especial atención al posicionamiento y el direccionamiento de nuestro sitio web.

CANALES:

Publicidad en redes sociales, compartir los anuncios en tus perfiles de redes sociales, y medios de comunicación como el periódico o la radio son algunos de los canales de difusión que utilizaremos.

FLUJOS DE INGRESO:

Los principales flujos de ingreso en nuestra aplicación serán la publicidad que aparecerá en el portal además de servicios de pago como la autorenovación de los anuncios o la funcionalidad de "Anuncio destacado". También contemplamos la posibilidad de cobrar un

pequeño importe por verificar al usuario mediante, por ejemplo, su DNI o número de teléfono.

ESTRUCTURA DE COSTES:

Los principales costes serán los servidores, la publicidad, los costes de desarrollo y el mantenimiento del portal web y la aplicación móvil.

MÉTRICAS CLAVE:

Deberemos llevar un seguimiento de métricas:

- Técnicas: estado del servidor, pruebas de estrés y fiabilidad, etc.
- Analíticas sobre los anuncios: nº de visitas, valoraciones del usuario, etc.
- Estadísticas generales del servicio: nº de visitantes, nº de usuarios, nº de usuarios activos, comportamiento de los usuarios, registros... Todo ello en tiempo real.

VENTAJA DIFERENCIAL:

Gran base de usuarios y anuncios, así como experiencia en el uso de la aplicación junto con la reputación de los usuarios dentro de la plataforma.