

Universidad Alfonso X el Sabio

INGENIERÍA MATEMÁTICA

DATA DETECTIVE



Autores:

Iñigo Agirre Garrido, Angel Martínez Pastor

Marzo 2023

# 1 Introducción

Somos Data Detective, una empresa formada por varios jóvenes cuya especialidad es usar el big data como herramienta para adquirir información y en base a ello usarla para resolver distintas cuestiones. Somos expertos en interpretar cantidades ingentes de datos y en hacer algoritmos especializados que nos ayuden a sacar conclusiones.

Vamos a desarrollar un algoritmo que recomiende películas a sus usuarios gracias a una base de datos que contiene las mejores películas en base a múltiples criterios que consideramos importantes. Confiamos en este proyecto ya que le vemos una utilidad de cara al día a día debido a que la gente suele tardar en encontrar una película acorde a sus gustos

## 2 Necesidades y propuestas

Todos sabemos lo tedioso que es ponerse de acuerdo para elegir una película, por eso hemos creado nuestro producto el cual sirve principalmente para ahorrarle tiempo al usuario a la hora de buscar una película. También sirve para que el usuario vea una película que coincide con sus gustos y así poder disfrutarla al máximo.

El usuario con una búsqueda simple y gratuita podrá encontrar una película que le satisfaga hasta el punto de repetir el proceso cada vez que quiera ver una.

## 3 Análisis del entorno y diagnóstico DAFO

1. La industria del entretenimiento ha estado creciendo en los últimos años, con más personas dispuestas a pagar por servicios de streaming. Sin embargo, la competencia es fuerte, lo que significa que la empresa tiene que ofrecer un servicio superior para destacar en el mercado.

2. Los consumidores buscan cada vez más recomendaciones personalizadas y confiables, y las redes sociales están teniendo un gran impacto en la forma en que las personas descubren y eligen sus películas.

3. La tecnología es fundamental para el negocio de la empresa, ya que se basa en la creación de algoritmos y la recopilación de datos.

### 3.1 Análisis DAFO

**Fortalezas:** Alta capacidad de personalización de recomendaciones de películas basada en las preferencias y gustos de los usuarios.

Tecnología innovadora y sofisticada utilizada para desarrollar y mantener el algoritmo. Ofrecer un valor agregado a los servicios de streaming de películas existentes en el mercado.

**Debilidades:** La dependencia en los datos del usuario para generar recomendaciones puede ser un desafío si los usuarios no proporcionan suficiente información para crear un perfil preciso. La empresa puede tener dificultades para establecerse en el mercado ya que la competencia es alta y algunas empresas ya cuentan con sistemas de recomendación.

**Oportunidades:** El aumento de la popularidad de los servicios de streaming de películas crea una gran oportunidad para la empresa. El potencial para expandirse en diferentes mercados internacionales y ofrecer recomendaciones de películas en diferentes idiomas.

**Amenazas:** La competencia en la industria es feroz y puede ser difícil para la empresa destacar en el mercado.

## 4 Identificación del público objetivo

Nuestro servicio será totalmente gratuito al público, los ingresos se obtendrán mediante anuncios tipo pop-ups que estarán vinculados a los gustos de cada usuario. mediante facebook ads.

Para mostrar anuncios de manera efectiva, es importante crear un perfil detallado del cliente potencial. Esto implica identificar sus características demográficas, intereses, preferencias de género, nivel socioeconómico, comportamientos de consumo de medios y otros criterios relevantes.

Al trazar el perfil del "customer-persona", se debe realizar una descripción exhaustiva de todas estas características en función de los diferentes criterios de segmentación existentes. Esto permitirá al algoritmo de anuncios identificar patrones y tendencias en los datos del usuario y proporcionar recomendaciones personalizadas y relevantes.

Es importante tener en cuenta que el perfil del cliente no es una lista fija de características, sino más bien una imagen en constante evolución basada en la retroalimentación de las elecciones de películas del usuario. Por lo tanto, el perfil del "customer-persona" debe actualizarse continuamente para mantenerse relevante y efectivo en la recomendación publicitaria .

## 5 Posicionamiento

En este caso, creemos que tenemos una base de datos lo suficientemente grande como para encontrar lo que el usuario realmente busca. También tenemos pensadas varias estrategias de marketing en redes sociales para introducir el producto que creemos que va tener un gran impacto debido a su fiabilidad y su simplicidad.

**"¿Cansado de buscar? Déjanos recomendarte la mejor película para**

ti. Nuestro algoritmo de cine busca mejor que un sabueso, ¡GUAU GUAU! ”

## 6 Diseño del producto

Se nos ha ocurrido esta idea porque vivimos en un mundo totalmente digitalizado en el que la mayor fuente de entretenimiento son las redes sociales, las series y las películas. Por lo que hemos creado una idea que combina las redes sociales (donde nos vamos a publicitar) y las películas.

La calidad para nosotros es que la película se encuentre entre las condiciones que ponga el usuario. Uno de los controles de calidad que ponemos es la valoración de la peli. Asumimos que si ponemos una peli bien valorada y adecuada a los requisitos del usuario , este estará satisfecho.

Las características de nuestro producto son: la rapidez a la hora de encontrar una peli acorde a lo que buscas el uso de una base de datos extensa para elegir la película perfecta

## 7 Estrategia del precio

Nosotros optamos por ofrecer nuestro servicio de forma gratuita. Para testear el algoritmo mediante las reviews que nos dejen los usuarios y así poder ir mejorándolo hasta llegar a la perfección.. Además, implementaremos anuncios personalizados según el consumidor, de esa forma obtendremos nuestra fuente de ingresos principal con este producto.

No descartamos que más adelante podamos vender el algoritmo a empresas mas grandes como HBO max, Netflix, Filmaffinity, etc.

## 8 Distribución

Contactaremos con empresas pequeñas para que prueben nuestro algoritmo y asi poco a poco ir creciendo hasta poder venderlo a una plataforma enorme. Además tendremos nuestra propia página web para que los usuarios puedan probar el algoritmo y mediante las reseñas podemos ir haciendo cambios en este.

## 9 Comunicación

Intentaremos captar a la mayor cantidad de clientes jóvenes utilizando las redes sociales y que ellos se encarguen de enseñárselo a sus padres, amigos y conocidos. El objetivo sería que la mayor parte de publicidad fuera vía oral, ya que al ser

una tecnología innovadora será más fácil que la gente hable de este tema entre su círculo de amistad.

## **10 Conclusión**

La conclusión no esta realizada ya que queremos esperar a acabar el trabajo completo para sacar las conclusiones y aprendizajes que consigamos a lo largo de este.