

LA IDEA EMPRENDEDORA

1.- LA IDEA EMPRENDEDORA

Describe brevemente la idea. Utiliza un máximo de 25 palabras
Aplicación de automatización para cualquier tipo de servicio y sector.

2.- NECESIDAD QUE SATISFACE - ¿Qué interés tiene el cliente en comprar el bien o servicio?

La necesidad que satisface se refiere a los problemas que resuelve a las personas que compren ese bien o servicio.

La utilidad de esta aplicación es poder ahorrar tiempo haciendo mas sencilla la repetición de diferentes procesos o conseguir que la aplicación nos programe diferentes cosas al mismo tiempo sin necesidad de tener que estar nosotros vigilando todo el proyecto al completo.

3.- VALOR AÑADIDO - ¿Cuál es nuestra propuesta de valor?

Amplía con el siguiente link:

<https://www.escueladenegociosydireccion.com/revista/business/marketing-ventas/6-elementos-que-generan-valor-anadido-para-tu-producto/#:~:text=Se%20entiende%20por%20valor%20a%C3%B1adido,consumidor%20a%20elegir%20la%20marca.>

No es suficiente con tener un producto o servicio vender y un grupo de clientes que lo necesiten sino que debe ofrecer algo más que otros producto.

Al adquirir este servicio obtenemos una aplicación que cuenta con una personalización única para cada persona o empresa, es decir, la aplicación final entregada al usuario esta especializada en su sector y cuenta con funcionalidades especificas que puedan facilitar el trabajo en dicho puesto de trabajo.

También una mejora es la implementación de IA para poder profundizar mas en dichas opciones o añadir nuevas por cuenta propia.

El objetivo es ser igual de eficiente pero tardando la mitad de tiempo, por ello esta aplicación quiere mejorar el rendimiento de cualquier empresa o individuo que trabaje por cuenta propia.

4.- CLIENTES - ¿Quiénes son nuestros clientes?

En este apartado podemos hacer una primera aproximación a nuestros clientes, qué características tienen, cuáles son sus motivaciones, intereses, etc..

El rango de clientes al que queremos llegar es a jóvenes emprendedores que necesiten herramientas que les ayuden a gestionar cosas básicas de su empresa sin necesidad de perder mucho tiempo en ello y así poder aprovecharlo en otros asuntos. También nos vale para empresas mas veteranas las cuales necesiten automatizar sus procesos para poder dejar atrás el mantenimiento continuo de estos y usar este tiempo para mejorar el estado de la empresa.

5.- COMPETENCIA - ¿Existen productos/servicios similares en el mercado?

Es importante identificar a nuestra competencia, tanto la directa como la que ofrece productos sustitutivos del nuestro

Si hay servicios similares que ofrecen productos así, pero esta aplicación esta estudiada con detalle para satisfacer las necesidades especificas de cada entidad en concreto, a diferencia de las demás que ofrecen un servicio general.

6.- Estudio de la clientela.

Para estudiar el mercado y conocer a nuestros clientes debemos realizar un estudio de estos para conseguir información acerca de ellos y poder ofrecerles los servicios mas adecuados. Algunos de los datos mas importantes acerca de la clientela pueden ser:

Datos básicos: Nos centramos en una clientela de ambos sexos, con una edad muy variada ya que nuestro producto puede ser necesario por jóvenes emprendedores o por veteranos de cualquier sector, queremos expandirnos por el mundo por lo que necesitamos gente de cualquier parte.

Datos económicos: El nivel de renta de nuestros clientes es de un estatus medio/normal, por ello estamos atentos a cuanto estarían dispuestos a pagar y ofrecemos diferentes paquetes de personalización ajustado al precio de cada cliente.

Gustos y preferencias: El cliente quiere que el producto ofrezca todas las facilidades sin tener que esforzarse mucho a la hora de configurar todo.

Hábitos de compra + ¿por qué lo compra?: En este tipo de casos los clientes no compran con frecuencia aplicaciones diferentes ya que el coste económico y de tiempo aumenta cada vez que se cambia de servicio ya que se debe comprender el funcionamiento del nuevo sistema adquirido.

Lo compra por las facilidades que ofrece, la seguridad y la ayuda que ofrece la empresa.

Tipo test Unidad 2. Soluciones

- 1º) C
- 2º) C
- 3º) B
- 4º) C
- 5º) B
- 6º) C
- 7º) C
- 8º) C
- 9º) D
- 10º) A

Análisis PEST

	F.POLÍTICOS	F.ECONÓMICOS	F.SOCIO-CULTURAL	F.TÉCNOLÓGICOS
A FAVOR	- Subvenciones a la innovación tecnológica: El gobierno de España, a través de programas como Horizon Europe y España Digital 2025, apoya a las empresas tecnológicas con subvenciones y fondos de inversión.	- Apoyo a la digitalización: El Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de España está promoviendo la digitalización de empresas y sectores económicos, lo que incluye subvenciones a proyectos de automatización.	- Adopción creciente de nuevas tecnologías: La digitalización es cada vez más aceptada por los consumidores y empresas españolas, especialmente en sectores como el turismo, la educación y la salud, que buscan automatizar procesos.	- Avances en Inteligencia Artificial y Automatización: España está invirtiendo fuertemente en tecnologías emergentes como la IA y el Machine Learning. Ejemplos incluyen iniciativas de empresas como Indra y Singular que están apostando por la automatización y la digitalización
EN CONTRA	- Regulación sobre privacidad de datos (GDPR): La Ley Orgánica de Protección de Datos Personales (LOPD) y el GDPR europeo requieren que las aplicaciones respeten estrictas normativas de seguridad, lo que podría generar costos adicionales en términos de cumplimiento.	- Elevados costes iniciales: Aunque hay subvenciones, el desarrollo tecnológico sigue siendo costoso. La financiación pública no siempre es suficiente para cubrir todo el presupuesto necesario en fases iniciales.	- Desconfianza en la automatización: Hay cierta resistencia en algunos sectores (por ejemplo, en el trabajo tradicional) hacia la automatización, por temor a perder el empleo o por desconocimiento.	- Riesgos de ciberseguridad: El incremento en el uso de plataformas tecnológicas eleva el riesgo de ciberataques. El marco regulatorio sobre ciberseguridad en España, como la Ley de Seguridad Nacional, exige que las empresas tengan medidas estrictas para proteger datos, lo que podría aumentar los costos.

1) Ubicar geográficamente la empresa.

La empresa se situara en el centro de Córdoba ya que tiene unas ventajas como la fácil accesibilidad para los clientes, proveedores, etc . . . También tendremos una gran visibilidad al encontrarnos en el centro, aparte de contar con una buena infraestructura de comunicaciones y transporte.

7.- Niveles del producto.

1. Producto Básico (o núcleo):

El producto básico de esta aplicación es la automatización de procesos. Su propósito fundamental es resolver la necesidad de optimizar y acelerar tareas repetitivas, permitiendo a los usuarios ahorrar tiempo y esfuerzo, mientras mejoran su productividad. En términos sencillos, los usuarios necesitan una herramienta que se encargue de tareas tediosas o complejas sin que tengan que intervenir constantemente.

Necesidad que satisface:

Ahorro de tiempo: Los usuarios no tienen que estar vigilando continuamente el proceso.

Reducción de esfuerzo: La automatización facilita la realización de múltiples tareas al mismo tiempo, lo que mejora la eficiencia.

Facilidad en la gestión de proyectos: Se puede automatizar la programación de diversas actividades, lo que reduce la carga de trabajo.

2. Producto Formal:

El producto real se refiere a las características tangibles de la aplicación, como la interfaz, la usabilidad, el diseño y la tecnología que utiliza.

Características principales: La aplicación se adapta a las necesidades específicas de cada sector, lo que implica que el diseño, las funcionalidades y los procesos de automatización están alineados con los requisitos de cada cliente (por ejemplo, sector de la salud, educación, marketing, etc.).

Funcionalidades: Incluye automatización de tareas repetitivas, integración de múltiples sistemas, programación simultánea de actividades y uso de inteligencia artificial para optimizar el rendimiento y la personalización.

Facilidad de uso: Una interfaz intuitiva que permita a los usuarios configurar la automatización sin complicaciones, lo que responde a los "gustos y preferencias" mencionados en el análisis de la clientela.

Adaptabilidad: Capacidad de ofrecer diferentes niveles de personalización según las necesidades de cada cliente.

3. Producto Ampliado:

El producto ampliado se refiere a los servicios y beneficios adicionales que enriquecen la oferta y aumentan su valor percibido.

Valor añadido: La personalización única para cada cliente o sector es un valor clave. La aplicación no solo ofrece automatización general, sino que se adapta a las necesidades específicas de cada empresa o usuario.

Soporte postventa: El cliente puede contar con asistencia para resolver dudas, optimizar su uso de la herramienta o adaptarla a nuevos procesos que surjan en su negocio.

Integración con IA: La incorporación de inteligencia artificial no solo mejora la eficiencia, sino que también permite a los usuarios añadir nuevas funciones personalizadas, lo que crea un sentido de autonomía y flexibilidad para el cliente.

Seguridad: Garantizar la protección de los datos y la confiabilidad del sistema es crucial, lo cual también es un valor añadido, especialmente para clientes que manejan información sensible.

Tipo test Unidad 4. Soluciones

- 1) C
- 2º) D
- 3º) B
- 4º) A
- 5º) D
- 6º) A
- 7º) B
- 8º) C
- 9º) A
- 10º) C

Marketing Mix: Resumen

Marketing-Mix (Las 4 P's)

1. Producto

- Definición: Bien o servicio que satisface una necesidad o deseo del consumidor.
- Elementos:
 - Diseño
 - Calidad
 - Características
 - Marca
 - Empaque

2. Precio

- Definición: Valor monetario asignado al producto o servicio.
- Estrategias:
 - Descuentos
 - Ofertas
 - Psicología del precio
 - Competencia

3. Plaza (Distribución)

- Definición: Canales a través de los cuales el producto llega al consumidor.
- Elementos:
 - Canal de distribución
 - Puntos de venta
 - Logística
 - Cobertura geográfica

4. Promoción

- Definición: Actividades para comunicar y persuadir al consumidor sobre el producto.
- Herramientas:
 - Publicidad
 - Promociones de ventas
 - Relaciones públicas

- Marketing digital

UNIDAD 5: RECURSOS HUMANOS

B) Motivación laboral

3º)

- a) Extrínseca: la estabilidad laboral.
- b) Intrínseca: el poder decidir el ritmo y cantidad de trabajo.
- c) Extrínseca: las condiciones de trabajo.
- d) Intrínseca: la variedad en la tarea.
- e) Intrínseca: la posibilidad de utilizar las propias capacidades.
- f) Extrínseca: las relaciones con los compañeros y con los jefes.

4º)

- a) Las necesidades fisiológicas, de seguridad y sociales.
- b) La necesidad de estima a través del reconocimiento.
- c) La necesidad de autorrealización desarrollando el propio potencial.

5º)

1º) El objetivo debe dividirse en metas parciales de forma escalonada y no un solo pago en enero del año siguiente.

2º) Los trabajadores deben creerse esas metas, por lo que deben participar en el establecimiento de los objetivos.

3º) El sistema de recompensas debe ser claro y transparente, y no está claro qué significa que el cliente quede satisfecho.

6º)

- a) La retribución, estableciendo incentivos a la productividad.
- b) El ajuste del puesto y el trabajador, están más capacitadas que el puesto de cajas, por lo que tienen más aspiraciones de lo que les permite el puesto. La empresa debería considerar la posibilidad de un cambio de puesto a otro compatible con sus capacidades.
- c) El enriquecimiento del puesto. Puede ser tanto a través de que sea más variado a través de una rotación de puestos, o dándole más autonomía en el puesto. Por otro lado, hay una falta de participación formal de los trabajadores, por lo que recurren a las quejas de forma informal en los pasillos. Debería promoverse la participación y escuchar sus quejas

1. Perfiles de Recursos Humanos

1.1. Desarrollador de Software

Descripción: Responsable del diseño, desarrollo y mantenimiento de la aplicación de automatización.

Requisitos:

Grado en Informática o equivalente.

Experiencia en programación (Java, Python, etc.).

Conocimientos en IA y automatización de procesos.

Salario mínimo: Según el convenio colectivo, el salario mínimo es de aproximadamente 30,000€ anuales.

1.2. Especialista en Marketing Digital

Descripción: Encargado de la promoción y posicionamiento de la aplicación en el mercado.

Requisitos:

Grado en Marketing, Comunicación o similar.

Experiencia en SEO, SEM y redes sociales.

Habilidades analíticas y de comunicación.

Salario mínimo: Aproximadamente 28,000€ anuales según el convenio.

1.3. Gestor de Proyectos

Descripción: Responsable de la planificación, ejecución y cierre de proyectos de desarrollo.

Requisitos:

Grado en Administración de Empresas o similar.

Certificación en gestión de proyectos (PMP, PRINCE2).

Experiencia en gestión de equipos.

Salario mínimo: Alrededor de 32,000€ anuales.

1.4. Soporte Técnico

Descripción: Proporciona asistencia técnica a los usuarios de la aplicación.

Requisitos:

Formación técnica en sistemas o informática.

Habilidades en resolución de problemas y atención al cliente.

Experiencia previa en soporte técnico.

Salario mínimo: Aproximadamente 24,000€ anuales.

2. Convenios Colectivos y Salarios Mínimos

Para localizar los convenios colectivos vigentes en el sector de la informática en España, puedes consultar el Boletín Oficial del Estado (BOE). Aquí tienes un resumen de los salarios mínimos para los perfiles mencionados:

Desarrollador de Software: 30,000€ anuales.

Especialista en Marketing Digital: 28,000€ anuales.

Gestor de Proyectos: 32,000€ anuales.

Soporte Técnico: 24,000€ anuales.

1.- Definición de Requisitos Académicos, Personales y Técnicos de Cada Puesto de Trabajo

Desarrollador de Software

Requisitos Académicos: Grado en Informática, Ingeniería en Software o equivalente.

Requisitos Técnicos: Dominio de lenguajes de programación como Java, Python, C++, y conocimiento en automatización de procesos y tecnologías de inteligencia artificial.

Requisitos Personales: Capacidad de trabajo en equipo, proactividad, resolución de problemas, y creatividad.

Especialista en Marketing Digital

Requisitos Académicos: Grado en Marketing, Comunicación, Publicidad o afines.

Requisitos Técnicos: Experiencia en SEO, SEM, marketing en redes sociales, Google Analytics y herramientas de gestión de campañas.

Requisitos Personales: Habilidades analíticas, comunicación efectiva, creatividad y orientación al cliente.

Gestor de Proyectos

Requisitos Académicos: Grado en Administración de Empresas, Ingeniería Industrial o afines.

Requisitos Técnicos: Certificación en gestión de proyectos (PMP, PRINCE2) y manejo de herramientas de planificación como Microsoft Project o Asana.

Requisitos Personales: Capacidad de liderazgo, organización, toma de decisiones y habilidades interpersonales.

Soporte Técnico

Requisitos Académicos: Formación técnica en sistemas informáticos o ingeniería informática.

Requisitos Técnicos: Conocimiento en sistemas operativos, redes, programación básica, resolución de incidencias y manejo de herramientas de soporte.

Requisitos Personales: Orientación al cliente, paciencia, capacidad de comunicación y habilidades en resolución de problemas.

2.- Vías de Reclutamiento de Personal

Reclutamiento Interno: Promover el crecimiento de los empleados actuales mediante formación adicional y oportunidades de promoción interna.

Reclutamiento Externo:

Publicación de ofertas en portales de empleo como LinkedIn, InfoJobs y Indeed.

Colaboración con universidades y centros de formación para atraer talento joven.

3.- Plan de Formación Anual para el Personal

Formación Técnica: Cursos de actualización sobre nuevas tecnologías y tendencias, como Inteligencia Artificial, Machine Learning, lenguajes de programación emergentes, ciberseguridad, etc.

Gestión Emocional: Talleres sobre manejo del estrés, inteligencia emocional y bienestar laboral para mejorar la productividad y las relaciones laborales.

Cursos de Liderazgo: Para formar a futuros líderes dentro de la empresa, con énfasis en

habilidades de gestión de equipos, comunicación y toma de decisiones.

Plan de Formación Continuo:

Cada empleado tendrá un plan individualizado de formación basado en su puesto de trabajo.

Se ofrecerán cursos trimestrales con seguimiento del rendimiento en la aplicación de lo aprendido.

4.- Identificación de Riesgos Laborales y Medidas Extraordinarias

Desarrollador de Software

Riesgos Laborales: Lesiones relacionadas con la postura al pasar largas horas frente al ordenador.

Medidas Preventivas: Incorporación de pausas activas, ergonomía en los puestos de trabajo, y formación sobre cuidados posturales.

Certificaciones: Certificación en ciberseguridad y manejo adecuado de datos sensibles.

Especialista en Marketing Digital

Riesgos Laborales: Fatiga visual y estrés por el manejo constante de datos y campañas publicitarias.

Medidas Preventivas: Fomentar el uso de descansos periódicos, promover la salud visual (uso de lentes específicas) y gestión del estrés mediante actividades de relajación.

Certificaciones: Certificación en protección de datos (GDPR).

Gestor de Proyectos

Riesgos Laborales: Estrés y agotamiento por la presión en la gestión de proyectos.

Medidas Preventivas: Flexibilidad en la gestión del tiempo, establecimiento de metas alcanzables y apoyo continuo en la resolución de problemas complejos.

Certificaciones: Certificación en gestión de riesgos (PMP).

Soporte Técnico

Riesgos Laborales: Estrés por la alta demanda de resolución de incidencias urgentes.

Medidas Preventivas: Promoción de un ambiente de trabajo colaborativo, y manejo de estrés mediante la formación en gestión emocional.

Certificaciones: Certificación en resolución de problemas técnicos y soporte remoto.