

Datos del grupo

Sector profesional del grupo: Informática · IA · Diseño

Miembros del grupo:

- **Persona 1:** Especialista en IA y automatización
- **Persona 2:** Diseño web y marketing
- **Persona 3:** Programación backend y bases de datos

1. Idea basada en experiencias ajenas

Nombre provisional: AutoPollos IA – Automatización para comercios de comida preparada

Actividad de la empresa (producto/servicio)

Desarrollo de un sistema de automatización con IA para comercios locales de comida rápida (especialmente pollerías, kebabs, pizzerías).

Incluye:

- Chatbot de pedidos
- Panel de gestión inteligente
- Sistema de predicción de demanda basado en IA
- Control automático de inventario

Cliente objetivo

- Comercios locales de comida preparada
- Pequeñas empresas que no pueden pagar un SaaS costoso
- Tiendas que aún gestionan pedidos por teléfono o WhatsApp de forma manual

Propuesta de valor

Basada en el caso real de la ciudad donde un informático tuvo éxito automatizando tiendas de pollos asados.

Nosotros replicamos ese éxito con un sistema más moderno:

- Automatiza más del 70% de las tareas repetitivas
- Reduce errores humanos
- Integra IA para predecir picos de venta
- Ahorra tiempo al personal y mejora la atención al cliente

Objetivos del primer año

- Lanzar una beta funcional del software.
- Conseguir al menos un comercio local que lo instale y lo pruebe durante 1 mes.
- Establecer un modelo de pago mensual sostenible.

2. Idea basada en propias experiencias y formación

Nombre provisional: WebExpress IA – Creación rápida de webs con IA asistida

Actividad de la empresa

Servicio de creación de páginas web modernas, rápidas y personalizadas mediante herramientas de IA.

Incluye:

- Diseño web adaptado al cliente
- Generación automática de textos, imágenes y SEO
- Panel de autogestión simple con IA

Cliente objetivo

- Autónomos y pequeños negocios
- Entidades públicas con necesidades de página informativa
- Profesionales sin tiempo para crear una web

Propuesta de valor

El grupo tiene experiencia real creando webs y usando IA. Esa formación se convierte en ventaja competitiva:

- Webs creadas en menos de 5 días
- Costes más bajos gracias a la automatización
- Calidad visual profesional
- SEO y contenido optimizado desde el primer día

Objetivos del primer año

- Publicar 3 webs de ejemplo como portfolio.
- Conseguir un primer cliente real dispuesto a pagar por una web completa.
- Integrar un sistema de IA sencillo para autoeditar texto e imágenes.

3. Idea basada en aficiones

Nombre provisional: GymPlay – App de gamificación para rutinas de gimnasio y deporte

Actividad de la empresa

Desarrollo de una aplicación móvil que combina deporte, videojuegos y programación:

- Rutinas personalizadas
- Sistema de niveles como un videojuego
- Recompensas por cumplir objetivos
- IA que adapta el plan según el rendimiento del usuario

Cliente objetivo

- Jóvenes de 15–30 años que van al gimnasio
- Personas motivadas por dinámicas tipo juego
- Usuarios que abandonan rutinas por aburrimiento

Propuesta de valor

Basado en vuestras aficiones (gimnasio, deporte y videojuegos):

- Hace que entrenar sea divertido, no una obligación
- IA que ajusta cargas y ejercicios
- Un “visual coaching” sencillo y atractivo
- Cada usuario siente progreso real gracias a niveles, misiones y recompensas

Objetivos del primer año

- Crear una beta para Android con funciones básicas.
- Conseguir 20 usuarios tester del entorno cercano.
- Añadir un sistema de recompensas y progreso estable.

4. Idea basada en innovación

Nombre provisional: DataShield IA – Sistema inteligente de alerta y prevención de ataques digitales simples

Actividad de la empresa

Software que analiza patrones de comportamiento en ordenadores de entidades públicas o comercios y detecta:

- Archivos sospechosos
- Instalaciones de bibliotecas no autorizadas
- Software malicioso
- Cambios críticos en el sistema
- “Entidades malignas” que rompen sistemas (virus, troyanos, ransomware básico)

Cliente objetivo

- Entidades públicas (ayuntamientos, centros culturales, institutos)
- Comercios sin departamento técnico
- Autónomos con ordenadores vulnerables

Propuesta de valor

Basado en tecnologías innovadoras: IA + análisis de datos.

Diferenciales:

- No es un antivirus más, sino un sistema predictivo
- Anticipa fallos antes de que ocurran
- Se adapta con el tiempo
- Fácil de usar y sin conocimientos técnicos

Objetivos del primer año

- Crear una demo funcional con detección básica mediante IA.
- Probarlo en 1 comercio o entidad pública.
- Elaborar un informe de datos real para mostrar su eficacia.

5. Idea basada en necesidades no cubiertas

Nombre provisional: QuickOrder – Sistema unificado de gestión de pedidos para comida rápida

Actividad de la empresa

Plataforma para gestionar pedidos desde un único panel:

- Pedidos presenciales
- Pedidos telefónicos
- WhatsApp
- Redes sociales
- Web propia
- Pantalla en cocina para organización de tiempos

Cliente objetivo

- Comercios locales de comida rápida
- Tiendas que reciben pedidos por demasiados canales distintos
- Negocios saturados en horas punta

Propuesta de valor

Problema detectado por el grupo: caos en la gestión de pedidos en tiendas de comida rápida, especialmente en tiendas donde se mezclan WhatsApp, llamadas, encargos y cola física.

QuickOrder unifica todo:

- Evita errores y pérdidas de pedidos
- Reduce esperas
- Da estadísticas semanales
- Añade un chatbot que recoge pedidos automáticamente

Objetivos del primer año

- Crear prototipo funcional con 3 canales (Whatsapp, web y pedidos en tienda).
- Instalarlo en un comercio real como prueba piloto.
- Medir reducción de errores en un mes.

6. Idea basada en emprendimiento social

Nombre provisional: Conecta+ – Plataforma de inclusión digital para personas con baja alfabetización tecnológica

Actividad de la empresa

Servicio híbrido (web + app + tutor virtual) que ayuda a personas con dificultades digitales:

- Tutoriales simples
- IA que guía paso a paso
- Firma electrónica fácil
- Gestiones básicas online
- Asistencia en tiempo real mediante chatbot humanizado

Cliente objetivo

- Entidades públicas
- Centros sociales
- Personas mayores
- Colectivos con dificultades de acceso a la tecnología

Propuesta de valor

Aporta impacto social real:

- Reduce la brecha digital
- Facilita trámites que hoy son inaccesibles
- Diseño accesible y lenguaje simple
- IA adaptada al nivel de cada usuario
- Servicio económico o subvencionable

Objetivos del primer año

- Establecer una colaboración con una entidad pública.
- Tener 30 usuarios activos en modo prueba.
- Crear 15 tutoriales digitales con IA integrada.

Selección individual de ideas por los miembros del grupo

Miembro: Manuel Varo

Ideas elegidas:

1. QuickOrder – Sistema unificado de gestión de pedidos para comida rápida
2. AutoPollos IA – Automatización para comercios de comida preparada
3. WebExpress IA – Creación rápida de webs con IA asistida

Justificación:

Manuel Varo se centra en ideas que combinan impacto práctico y viabilidad técnica a corto plazo.

QuickOrder le parece la opción más potente porque responde a un problema que ha visto en muchos comercios locales: la saturación y el caos en la gestión de pedidos cuando se mezclan llamadas, WhatsApp y pedidos presenciales. Es una solución que se puede probar rápido con un negocio cercano y que, si funciona, puede escalarse a otros comercios.

AutoPollos IA le atrae por estar basada en una experiencia real de éxito en su ciudad, lo que demuestra que el modelo de negocio tiene recorrido. Le parece una forma de especializarse en un nicho (pollerías, kebabs, pizzerías) y ofrecer una solución muy adaptada a ese tipo de negocio.

WebExpress IA completa su selección porque considera que la creación de páginas web con IA es una vía directa para conseguir ingresos relativamente rápidos y construir un portfolio profesional. Es un servicio que pueden ofrecer incluso de forma freelance y que encaja con la formación del grupo.

Miembro: Antonio

Ideas elegidas:

1. QuickOrder – Sistema unificado de gestión de pedidos para comida rápida
2. Conecta+ – Plataforma de inclusión digital para personas con baja alfabetización tecnológica

3. DataShield IA – Sistema inteligente de alerta y prevención de ataques digitales simples

Justificación:

Antonio prioriza el equilibrio entre utilidad social, innovación tecnológica y potencial de crecimiento.

QuickOrder le convence porque puede implantarse en muchos negocios y generar una mejora clara en su organización diaria. Valora que se trate de una solución muy tangible, donde es fácil demostrar al cliente el “antes y después” de usar la plataforma.

Conecta+ es clave para él por el componente de **inclusión digital** y el impacto positivo que puede tener en colectivos vulnerables, especialmente personas mayores y usuarios con poca alfabetización tecnológica. Le parece una forma de usar la tecnología para algo más que la rentabilidad económica, aportando valor social real.

DataShield IA completa su elección porque ve la ciberseguridad como un área en crecimiento, especialmente en entidades públicas y pequeños comercios que no tienen departamentos técnicos propios. La idea de un sistema predictivo de alertas, más allá de un antivirus tradicional, le parece diferenciadora y con potencial para evolucionar a medio plazo.

Miembro: Manuel Muñoz

Ideas elegidas:

1. QuickOrder – Sistema unificado de gestión de pedidos para comida rápida
2. GymPlay – App de gamificación para rutinas de gimnasio y deporte
3. AutoPollos IA – Automatización para comercios de comida preparada

Justificación:

Manuel Muñoz se fija en ideas que combinan **escalabilidad y motivación personal**.

QuickOrder es su primera elección porque considera que el producto puede adaptarse después a otros sectores (no solo comida rápida) y convertirse en una plataforma versátil de gestión de pedidos y reservas. Le gusta la idea de construir algo modular, al que se le puedan ir añadiendo funciones con el tiempo.

Escoge GymPlay porque conecta con sus aficiones relacionadas con el deporte y los videojuegos. Cree que la gamificación es una herramienta muy potente para fidelizar usuarios, y que una app que convierta el entrenamiento en una especie de videojuego puede tener mucha aceptación entre jóvenes que van al gimnasio pero pierden la motivación.

Finalmente, AutoPollos IA le resulta interesante por la posibilidad de especializarse en un nicho concreto (comida preparada) y ofrecer soluciones muy ajustadas a ese tipo de negocio. Le parece una opción con recorrido si logran demostrar resultados claros en uno o dos clientes y luego replicar el modelo en otros locales.

Idea final seleccionada por el grupo

Idea seleccionada:

QuickOrder – Sistema unificado de gestión de pedidos para comida rápida

Justificación final del grupo:

Tras analizar las seis propuestas y realizar una votación individual, los tres miembros del grupo coincidimos en una misma idea: **QuickOrder**. Aunque cada uno tenía preferencias distintas en las otras dos opciones seleccionadas, QuickOrder apareció de forma unánime en las tres listas, lo que demuestra que es la opción con mayor consenso y equilibrio entre viabilidad, impacto y potencial de crecimiento.

En primer lugar, QuickOrder responde a una necesidad que hemos identificado claramente en nuestro entorno: la **gestión de toma de pedidos en tiendas de comida rápida**. Muchos negocios locales reciben pedidos desde múltiples canales (teléfono, WhatsApp, redes sociales, pedidos presenciales) y no disponen de una herramienta que centralice toda esa información. Esto genera errores, tiempos de espera innecesarios, mala comunicación con el cliente y sensación de desorganización en horas punta. Es decir, el problema ya existe y lo hemos observado de manera directa.

En segundo lugar, consideramos que la solución propuesta es **técnicamente alcanzable** para el nivel medio de conocimientos que tenemos como grupo. La creación de una plataforma que reciba pedidos desde varios canales y los muestre en un panel unificado es un reto, pero está dentro de nuestras capacidades si lo abordamos por fases. Además, la integración de un chatbot para recoger pedidos de forma automática encaja bien con el perfil de la Persona 1 (especialista en IA y automatización), mientras que el diseño del panel y la experiencia de usuario se ajustan a las habilidades de la Persona 2 (diseño web y marketing). La lógica del

sistema y la gestión de datos encajarían con el perfil de la Persona 3 (programación backend y bases de datos).

En tercer lugar, QuickOrder ofrece un **potencial de escalabilidad** interesante. Aunque la idea nace enfocada a comercios de comida rápida, el mismo concepto podría aplicarse en el futuro a otros tipos de negocios que también gestionan reservas o pedidos: peluquerías, talleres, centros deportivos, etc. De esta forma, podríamos empezar con un nicho muy concreto y, una vez validado el modelo, ampliar la solución a otros sectores sin necesidad de cambiar por completo la base del sistema.

Por último, desde el punto de vista empresarial, QuickOrder permite plantear un **modelo de negocio claro** basado en suscripciones mensuales o en licencias con soporte. Esto facilita que el proyecto tenga continuidad en el tiempo y que pueda evolucionar a medida que los clientes vayan aportando sugerencias y nuevas necesidades. Además, al poder instalarse primero como piloto en un comercio cercano, se reduce el riesgo inicial y se obtiene feedback real desde una fase temprana.

Por todas estas razones, el grupo ha decidido desarrollar **QuickOrder** como idea principal del proyecto empresarial, al considerarla la opción más sólida, votada y alineada con nuestras capacidades técnicas y con las necesidades reales del entorno.