

Plan de Negocio - Starlite

Liderazgo Emprendedor

Alexey Zhelezov

Resumen ejecutivo	3
Origen de la idea	3
Elementos Identificativos	3
Informacion destacada	3
Inversión Inicial	3
Objetivos	4
Claves para el éxito	4
Idea principal del negocio	4
Análisis Previo	4
Mercado	4
Entorno	5

Resumen ejecutivo

Starlite es una empresa con una presencia puramente digital, y se define como una empresa de Tecnologías de Información.

De forma resumida, es una herramienta la cual realiza un seguimiento de tus finanzas y de artículos que el usuario quiere comprarse, y también organizarlos en diferentes categorías de métricas también definidas por el usuario.

La principal característica de la aplicación siempre será la facilidad de uso, y conveniencia.

Origen de la idea

La idea surge de un simple pensamiento de que el proceso para contar los días que te quedan para poder permitirte algún artículo con tu salario actual es una tarea tediosa la cual requiere que todos los días, tu tengas que hacer cálculos de forma manual para saber los días que te quedan para realizar dicha compra. Lo que pretende hacer la aplicación es hacerle la vida más fácil al usuario y realizar todos los cálculos, para poder presentarle los resultados al usuario de una manera coherente, y categorizada según el tiempo de ahorro.

De esa forma, el usuario podrá realizar un seguimiento de tiempos de una cantidad de compras indefinidas, mejorando su calidad de vida.

Elementos Identificativos

Se proyecta como una compañía que presta un solo y único servicio que se especializa en el seguimiento de artículos a comprar por un usuario.

Información destacada

Destaca principalmente la inexistencia de pagos para utilizar el servicio. El servicio será completamente gratis y sus ganancias se basarán en una suscripción 'Pro' para quitar los anuncios de la aplicación. Estos anuncios no serán intrusivos al funcionamiento de la aplicación (no serán pop-ups que interrumpan el flujo de trabajo), y serán limitados a una zona destinada para la exposición de anuncios.

Inversión Inicial

No existe una inversión inicial, la única inversión que se requiere es el tiempo en crear la aplicación, por tanto no existe una inversión monetaria como tal.

Objetivos

El principal objetivo de la aplicación es ser una herramienta útil y realmente utilizada para sus usuarios. Al no existir un servicio de tracking similar, existe un nicho en el que se puede posicionar el servicio.

Claves para el éxito

Existen 2 claves para el éxito: La facilidad de uso y la robustez

- Facilidad de uso: Como la aplicación casi siempre se utilizara para ver la información de un rápido vistazo, la información más importante y relevante deberá estar disponible a simple vista, debe ser descriptiva y adecuada. Asimismo, el proceso de adición de un artículo al tracking debe ser intuitivo.
- Robustez: Los cálculos deben ser precisos, tanto de los días tanto como los cálculos de los ingresos netos del mes, obtenidos de la cuenta bancaria. Los servidores donde se alojarán los datos de cada usuario deben tener un servicio seguro con un uptime de 99.5% o mayor.

Idea principal del negocio

La idea general del negocio es proporcionar un servicio para mejorar la calidad de vida del usuario. Este servicio se enlazará a la cuenta bancaria del usuario para mostrar los ingresos netos del mes. Posteriormente, utilizara esta cifra para calcular el tiempo aproximado para ahorrar hacia los artículos que hayan sido añadidos por el usuario.

La finalidad es hacerle la vida más fácil al usuario, ya que muchas veces nos encontramos con que nosotros realizamos cálculos manuales o 'de cabeza' para saber cuánto tendremos que ahorrar para permitirnos comprar algo. Esta aplicación permitirá de una forma fácil realizar un seguimiento de cualquier cantidad de artículos a comprar por el usuario, y facilitando la vida al usuario.

Análisis Previo

Mercado

El mercado al que se atribuye la aplicación es el de Fintech, en el cual destaca mayoritariamente la empresa Fintonic. Existen muchas startups las cuales compiten en este mercado, por tanto es un mercado muy volátil pero en constante crecimiento.

Entorno

Para realizar un correcto análisis del entorno, recurrir al análisis PEST y DAFO.

PEST

- Políticos: Un problema que puede surgir es que la empresa almacena datos sobre el usuario, sobre todo, la aplicación tiene acceso a los datos del banco del usuario. Estos problemas son evitados ya que los datos proporcionados del banco son manejados a través de un servidor seguro del banco, y se acceden con una verificación 3d Secure.
- Económicos: Al ser un servicio gratis, con la funcionalidad de deshabilitar anuncios mediante suscripción, no existen problemas económicos relevantes.
- Sociales: Este servicio agiliza la forma en la que calculamos el tiempo que se requiere para ahorrar para uno o varios artículos.
- Tecnológicos: La tecnología para realizar esta aplicación existe y se puede ofrecer en todas las plataformas para una mayor disponibilidad del producto

Barreras de entrada

La gran barrera de entrada que existe es la gran empresa de Fintonic, la cual presta un gran número de servicios relacionados con Fintech, entre ellos su principal servicio de tracking financiero. Lo importante es saber cómo diferenciarse de este gran competidor para tener una oportunidad.

DAFO

- Debilidades:
 - Bajo presupuesto
 - Una única persona trabajando en el proyecto
 - Difícil ser encontrado por ser una startup
 - No tener estabilidad en el comienzo
- Amenazas
 - Grandes empresas como Fintonic
 - Demanda del servicio que no se pueda abarcar desde el comienzo
- Fortalezas
 - Un mercado en crecimiento
 - Un servicio diferenciado y casi inexistente
- Oportunidades
 - Expansión a otras prestaciones del Fintech

Competencia

Fintonic

Es el mayor competidor en el sector del Fintech, y el cual ya es muy conocido y tiene actualmente la mejor prestación de contador de finanzas en el mercado.