

# CASO DE NEGOCIO

## 1.-DESCRIPCIÓN

Nuestro proyecto consiste en una plataforma web y app en la que un cliente, que se vea en la necesidad de un servicio, busque posibles profesionales según su precio medio, número de valoraciones positivas, cantidad de proyectos desarrollados o incluso por su proximidad. Se trataría entonces de un marketplace de autónomos o empresas.

El cliente también posee la posibilidad de subir un proyecto, y los profesionales que estén interesados en realizarlo, pueden enviar un primer presupuesto para que el cliente elija cuál le conviene.

Por otra parte, esta plataforma funciona también como una herramienta de gestión para el profesional, que desde un mismo lugar puede gestionar todas sus citas e incluso contactar con los clientes para pedir más información o cancelar la cita.

Aunque es una aplicación pensada a priori para un público objetivo con edad inferior a 35 años, su facilidad de uso permitiría que pudiese ser utilizada por cualquier usuario del mercado, sin tener en cuenta su edad o su conocimiento sobre las nuevas tecnologías.

## 2.-JUSTIFICACIÓN

En nuestro equipo hemos detectado dos necesidades principales que justifican la creación y desarrollo de este proyecto:

- Desde el punto de vista del empresario o autónomo, hemos detectado una precaria situación de gestión del tiempo, sobretodo en la pequeña y mediana empresa. Debido a esto, nuestra herramienta supone una solución de uso fácil, en la cual se permite un seguimiento activo de las citas con clientes, además de poder mantener el contacto con éstos. A su vez, esta herramienta también proporciona la visibilidad que usualmente queda relegada al ámbito local de la empresa.
- Desde el punto de vista del cliente, existe la necesidad de encontrar profesionales rápida y sencillamente, como unas páginas amarillas pero en nuestra era de la información e inmediatez, en la que el cliente tenga datos reales sobre el trabajo del profesional para poder realizar una decisión informada y más ajustada a sus exigencias.

### **3.-ESTRATEGIA**

Debido a la gran necesidad de adquirir usuarios (clientes y profesionales) de forma sostenible, es necesario acotar el público dirigido tanto a nivel geográfico como en cuanto al sector de profesionales al que va a dirigirse en un primer momento.

Una vez la aplicación empiece a funcionar con una cantidad de clientes y profesionales suficiente, el siguiente paso es empezar a añadir más tipos de servicios y/o trabajos y progresivamente expandirse en el ámbito geográfico.

Con este objetivo, se tratará de crear una aplicación multi-plataforma que pueda utilizarse en diversos tipos de dispositivos y así ser accesible para todos los públicos. Dicha aplicación deberá ofrecer funcionalidades en las siguientes áreas:

- Administración de usuarios: clientes y profesionales.
- Propuesta de proyectos de clientes.
- Propuesta de presupuestos de los profesionales.
- Seguros de trabajos.
- Gestión de las valoraciones de los profesionales por parte de los clientes.
- Gestión de las citas de los profesionales.
- Gestión de certificados de profesionales.