

## Resumen general de los inversores.

### **Análisis de los grupos y sus proyectos y propuestas.**

#### **Grupo 1 → privacy, software de seguridad.**

---

Exponen las ideas claramente, aseguran éxito, son bastante convincentes y expresan una clara confianza en su producto, haciéndonos sentir más seguros al pensar en invertir.

Son una empresa que implementan un software de seguridad para grandes y pequeñas empresas y destacadas como Google y Amazon.

¿Qué es lo que necesitan? Piden una inversión de 7500 euros.

Argumentan que merece la pena invertir en su proyecto porque es un tema que vivimos al día a día y es el futuro.

#### **Grupo 2 → mejora de productividad de los empleados**

---

Cuentan con una capacidad de desarrollo y formación personal alta, pero los propios trabajadores exigen una gran inversión para formar a su equipo

Para poder ver el beneficio debemos esperar como mínimo dos años, algo tardío para nuestro gusto.

Su principal idea es mejorar la productividad de los empleados no solo en el sector tecnológico. Pretenden atraer a los clientes ofreciendo pruebas gratuitas

#### **Grupo 3 → Servicio qr medical**

---

A pesar de haberles expuesto la idea de que ya existe una app que ya existe, exponen que su app es única, ya que es cierto que con las otras no puedes acceder a tu historial médico. Pero debemos de tener en cuenta que no se expresan correctamente y aunque exponen algunos ejemplos realizados de prueba no genera fiabilidad.

A destacar, que a largo plazo puede ser un gran proyecto de inversión al facilitar y mejorar la sanidad. Necesitan gran inversión y formación.

#### **Grupo 4 → Josemi INC**

---

Se expresan bastante bien y suenan convincentes, pero nos parece una inversión demasiado grande sin haber hecho un estudio previo y un análisis en cuanto riesgos y problemas futuros.

Cuentan con personas muy capacitadas, pretenden proteger a las empresas en la red.

Hasta el momento de escuchar la inversión, que se centra más en el contrato de personal que en el de los equipos, nos da que pensar. Debería ser algo equitativo.

#### **Grupo 5 → Ejercicio en casa**

---

El propósito es acercar el gimnasio a casa, mediante el alquiler de máquinas de gimnasio, es una gran idea innovadora, que a largo plazo puede llegar a sustituir los gimnasios.

Han realizado un buen planteamiento de la gestión del alquiler, dándonos así más confianza en cuanto a la inversión.

A pesar de demostrar un buen estudio de mercado ellos no creen en su proyecto lo que no nos transmite ninguna confianza para apostar por el.

Sin embargo, no exponen claramente el presupuesto que necesitan, llegando a dudar de ello.

#### **Grupo 6 → Hackia**

---

Necesitan un presupuesto de 2000 euros, nos generan cierta fiabilidad porque con poco dinero generan un buen beneficio en poco tiempo y asegurado.

Nos ofrecen una buena presentación del proyecto, aunque faltaba un previo estudio del proyecto y no tan general.

Aún así responden las preguntas de manera muy correcta y rápida por lo que nos demuestran que saben de que hablan y que han pensado en muchos aspectos del proyecto de cara al futuro y hasta como recuperaremos rápidamente nuestra inversión que les podría beneficiar pues si estamos satisfechos con la inversión no dudaríamos en volver a invertir en breves.

#### **Grupo 7 → IA Ciberataques**

---

Uso de inteligencia artificial para ciberataques, en unos 29 días se supone que obtenemos beneficios al 100% o eso aseguran ellos.

Necesitan una inversión de 5000 euros y se basan en la eficiencia.

Presentan algo de confianza en ellos y en su producto, aunque al preguntarles por la competencia aseguran que no tienen, esquivando así el tema para evitar ciertas preguntas.

## **CONCLUSIÓN Y OBSERVACIONES**

En conclusión, vemos que son más fiables el proyecto Privacy y el proyecto hackia.

¿Por qué esos? A nuestro parecer han sido los más claros, debemos destacar hackia, que necesitan poca inversión pero muestran una gran confianza y resultado de éxito.

Invirtiendo al final la cantidad total de 9500 euros en ambos, esperando el beneficio en el tiempo prometido por ellos mismos.

¿Qué hemos valorado? Nosotros hemos valorado ciertos aspectos, como la expresión al comunicarse hacia nosotros, la inversión obviamente, y los planes propuestos hacia el público al que irá dirigido el proyecto.

¿Qué nos faltaba? Todos ofrecen su proyecto como el mejor del sector, pero son solo palabras vacías sin ningún tipo de dato que acompañe el argumento y nos convenza.

Deberían haber aportado más datos, más estadísticas, alguna encuesta a las personas a las que realizaron las pruebas para verificar que su proyecto estaba en orden.

Determinados grupos, a pesar de presentar ese estudio que hemos citado en el párrafo anterior, les ha fallado la manera de expresarse hacia nosotros, dándonos cierta inseguridad.