|  |
| --- |
|  |
| **MyIdea** |
| **Plataforma para compartir ideas**  **e imagen corporativa** |

*(TEMA 1. 1ª entrega)*

### **EL MODELO DE NEGOCIO**

**INTRODUCCIÓN**

Este proyecto se realiza en el IES Pablo Serrano de Zaragoza, durante los meses de septiembre a abril del curso 2019-2020, integrando y aplicando los contenidos teórico-prácticos del módulo de Empresa e Iniciativa Emprendedora, con una asignación docente de 63 horas, de las cuales se destinan a la realización del proyecto aproximadamente 40.

La principal herramienta utilizada para la definición del proyecto y la generación del modelo de negocio o iniciativa sostenible es el lienzo de Alexander Osterwalder, plasmándose el proceso creativo por escrito, tanto en el propio lienzo, que se aportará a modo de resumen ejecutivo, como en los apartados que a continuación se desarrollan.

**Los fines de este proceso de definición del proyecto son:**

* Explicar la dinámica y resultados del proceso de diferenciación e innovación de la idea.
* Concretar cómo se van a establecer las relaciones internas y externas.
* Diseñar las estructuras clave y las alianzas necesarias para llevar a cabo la actividad.
* Definir cuáles son y de quién se obtienen los ingresos y costes necesarios para la actividad.
* Determinar cómo y para quién se creará valor a través del proyecto.

**1. EL PROYECTO Y LOS PROMOTORES**

**1. 1. PRESENTACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO (5)**

**Nuestro proyecto consiste en/ofrece soluciones de:**

Nuestro proyecto consiste en una **aplicación multiplataforma** (con soporte web ) que provee de un servicio el cual permite a los usuarios **compartir y buscar ideas** de diversos temas además de colaborar con los interesados en su desarrollo si así lo desea. También permitimos hacer privada la idea dando la posibilidad de **registrarla**.

El servicio está dirigido a dos segmentos de clientes que pueden llegar a unificarse, aquellas personas que desean **compartir ideas y los que desean desarrollarlas** , así pues se trata clientes con gran cantidad de sinergias puesto que un mismo cliente puede pertenecer a ambos segmentos, además el perfil del cliente se unifica el caso de la colaboración. En primera instancia se trata de un **servicio gratuito** que recibe ingresos a partir de la **publicidad**, no obstante se cobra una **comisión** por automatizar el alta de las ideas privadas en el registro correspondiente.

Nuestro servicio busca cubrir la necesidad de comunicación en un **campo que carece de plataformas específicas** para ello. Esta necesidad se satisface a través de la creación de diversas plataformas interconectadas, inicialmente no es una prioridad diferenciarse de la competencia puesto que apenas existe aunque apostamos por una **interfaz característica** y el **servicio actualmente exclusivo** de dar de registrar la autoría de las ideas. De cara al futuro es importante estar atentos a la competencia que pudiese surgir, pues las nuevas ideas suelen encontrar competencia rápidamente sobre todo en negocios emergentes como las aplicaciones multiplataforma y así adaptarnos lo más rápido posible y evitar fugas de usuarios a la competencia.

Para terminar la presentación planteamos nuestro **objetivo a un año** vista: Tener la plataforma desarrollada y testeada con el servicio en funcionamiento y con un determinado número de usuarios (este número se estimará en posteriores revisiones del proyecto) que sea suficiente para mantener la rentabilidad y el posterior mantenimiento y desarrollo de la aplicación.

**El análisis DAFO elaborado por los promotores sobre el proyecto que se presenta es el siguiente:**

(DAFO COMPLETO con clasificación y conversión de debilidades y amenazas en fortalezas y oportunidades).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Factores internos** | **Factores externos** |
| **-** | **DEBILIDADES**  Necesitamos una interfaz de usuario vistosa y el más conocimiento en diseño gráfico.  No tenemos conocimientos en profundidad de bigdata y publicidad que son las posibles fuentes de ingresos.  No tenemos conocimientos acerca del registro de autoría de ideas, si bien solo nos encargamos de su automatización dentro de la aplicación, necesitamos adquirir algo de conocimiento en este área para incorporarlo a nuestro proyecto. | **AMENAZAS**  Competencia dentro del sector del software, pasar desapercibidos como consecuencia de aplicaciones similares.  Qué los clientes no se tomen en serio el servicio de la app.  Un cambio normativo estricto en las leyes de protección de datos podría dañar la potencial monetización del servicio.  El monopolio de las google respecto a la colocación web o en las tiendas de aplicaciones (play store) puede hacer que pasemos desapercibidos si no pagamos |
| **+** | **FORTALEZAS**  Conocimiento informático necesario para el desarrollo y mantenimiento de la aplicación.  Estamos familiarizados con el segmento de usuarios al que va dirigido la app.  El desarrollo de una aplicación es relativamente barato, además actualmente el alquiler de hardware a terceros desde la nube reduce los costes y el tiempo de mantener tu servidores propios ya que lo dejas en manos de otro, algo que require de mucho tiempo y esfuerzo. | **OPORTUNIDADES**  Aumento del segmento de la población que emplea internet como medio para desarrollar y compartir ideas y proyectos.  Hoy en día la necesidad de compartir ideas y proyectos está al alza dentro de los trabajos debido a la revolución tecnológica del mercado.  Aumento de la cantidad de gente que tiene acceso a Internet debido al desarrollo digital y tecnológico de paises en vías de desarrollo. |

**1.2. PRESENTACIÓN DE LOS PROMOTORES (5)**

**Promovemos este proyecto Sergio Herrero y Alejandro Belenguer, alumnos de 2º del Ciclo Formativo de Grado Medio/Superior en Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma.**

Nuestra motivación para llevar a cabo este proyecto surge de proveer de la satisfacción resultante de ayudar a compartir y generar ideas a los clientes , además del incentivo monetario que supone.

Algo muy importante respecto a nuestra presentación como promotores es la capacidad de asumir riesgos, dado que aún no tenemos una postura común debido a la falta de tiempo respecto a este y otros aspectos del proyecto cada uno de nosotros expone brevemente la suya:

(Sergio) Salir de mi zona de confort no es de mi agrado, sin embargo para según qué cosas es necesario y soy capaz de amoldarme a los cambios.

(Alejandro) En general me gusta asumir cierto grado de riesgo cuando es necesario, no obstante me cuesta adaptarme a los cambios. Actualmente si podría permitirme los riesgos necesarios para llevar a cabo un proyecto de estas características.

No disponemos de capital suficiente para iniciar la empresa, culpa en gran parte de los gastos legales y administrativos para ponerla en marcha, sin embargo debería de ser posible conseguir inversores con el potencial de la idea o través de nuestros contactos.

Respecto a la tecnología conocemos prácticamente toda la tecnología necesaria para desarrollar la idea o estamos estudiando sobre ello, de aquí a 5 meses será posible su completo desarrollo. Como contrapunto cabe decir que no disponemos de experiencia en el sector ni poseemos conocimientos de gestión de una empresa.

Tal y como se ha hecho previamente en los riesgos cada uno de nosotros expondrá cuales son habilidades personales y sociales que le diferencian como emprendedor :

(Sergio) Habilidades personales y sociales: Considero como fortalezas tener iniciativa, persistencia, aportar ideas y liderazgo sobre las mismas, a pesar que tiendo a frustrarme en ocasiones y no tengo conocimientos sobre economía o cómo manejar una empresa.

(Alejandro) Como fortaleza destacaría la intuición, la curiosidad por las innovaciones y descubrimientos y como debilidad destacaría un cierto conformismo respecto a mis objetivos y mi falta de tenacidad. De cara a mejorar mi perfil emprendedor y en consecuencia mis habilidades y destrezas me centraría en mejorar mi perseverancia, la capacidad de trabajar en equipo  y mi optimismo de cara a nuevas oportunidades especialmente.

A continuación, se adjunta/n el/los *curriculum vitae* del/ de los promotor/es:

Ver ficheros adjuntos.