



# Modelo de negocio

## Devising a Project

### Grupo 6 - Aiding:

Álvarez Campanón, Juan José  
Delgado Becerril, Carlos  
Delgado Sánchez, José María  
Domínguez Magdaleno, Manuel  
Hermoso Soto, Celia  
López Durán, Noelia  
Molina Arregui, Rosa María  
Nadal García, Ricardo  
Olmedo Marín, Marcos  
Qazza Cevallos, Aisha Doris  
Ramiro Fernández, Marina  
Sánchez Mendoza, Nicolás  
Sánchez Rodríguez, Manuel  
Sánchez Rodríguez, Oliva  
Suarez David, Rubén

## Índice

1	Versiones del documento .....	4
2	Resumen ejecutivo.....	4
3	Modelo de negocio .....	4
3.1	Tipos de cliente .....	4
3.1.1	Cliente estándar .....	4
3.1.2	Cliente premium .....	4
3.2	Módulos base a realizar .....	5
3.2.1	Modulo base obligatorio.....	5
3.2.2	Gestión de voluntarios y sus turnos.....	5
3.2.3	Gestión de inventario.....	5
3.2.4	Gestión de beneficiarios .....	5
3.2.5	Gestión de socios y subvenciones.....	5
3.2.6	Gestión de información.....	5
3.2.7	Gestión de eventos .....	5
3.2.8	Gestión de subvenciones .....	5
3.3	Módulos a medida .....	5
3.4	Plan de precios.....	6
3.5	Desglose y justificación de precio .....	6
4	Análisis de competidores .....	8
4.1	Método de obtención de competidores.....	8
4.2	Competidores.....	9
4.2.1	Factorial.....	9
4.2.2	Kenjo .....	10
4.2.3	Zoho .....	11
4.2.4	Holded.....	12
4.2.5	Hivebrite.....	14
4.2.6	Sesame .....	15
4.2.7	iVolunteer .....	18
4.2.8	Rosterfy.....	18
4.2.9	Galaxy digital:.....	19
4.2.10	Berrly.....	19
4.2.11	Bonterra .....	20
4.2.12	Lumaverse .....	20

4.2.13	Volunteerlocal.....	22
4.2.14	Mobilize.....	23
4.2.15	Diferenciación .....	24
4.2.16	Empresas contempladas pero descartadas .....	24

## 1 Versiones del documento

Fecha	Cambio
<b>V0</b>	
09/02/23	Creación del documento
17/02/23	Modificaciones relativas a el precio y la justificación del precio mensual de los módulos
25/02/23	Creación de gráficas representativas de los datos sobre el retorno de la inversión
<b>V1</b>	
06/03/23	Añadido nuevos análisis de competidores

## 2 Resumen ejecutivo

En el presente documento se expone la descripción del producto a desarrollar, junto a su forma de monetizar, acompañado de razonamiento y explicaciones pertinentes al precio escogido.

Sumado a lo anterior se realiza un estudio de mercado por el cual se analizan las diferentes optativas a nuestro producto, permitiéndonos conocer y aprender de las otras opciones disponibles.

## 3 Modelo de negocio

El modelo de negocio de nuestra organización se basa en el desarrollo de proyectos software, organizados en módulos según su funcionalidad, y que puede ser adquirido por los clientes mediante planes de pago, en los que se contempla la modificación de estas funcionalidades.

También ofrecemos un servicio de desarrollo de módulos a medida para cumplir necesidades más específicas no cubiertas por nuestros módulos base. Estos módulos a medida se pueden desarrollar para uso privado o añadir a nuestro conjunto de módulos base para toda nuestra clientela.

En las siguientes secciones se describe con mayor detalle los tipos de usuario y sus planes de pago y los módulos base y el sistema de desarrollo de módulos a medida.

### 3.1 Tipos de cliente

El modelo de negocio tendrá dos tipos de clientes, que definirán que tipo de interacción tienen con el producto.

#### 3.1.1 Cliente estándar

Este cliente tendrá acceso a los módulos base y a nuestro servicio de atención al cliente, que consistirá en un sistema de consultas en el caso de dudas o problemas con la aplicación, teniendo estos usuarios respuesta garantizada en menos de 72 horas.

#### 3.1.2 Cliente premium

Este cliente tendrá acceso a los módulos base, además de poder pedir cambios en dichos módulos dentro de un alcance limitado, y a nuestro servicio de atención al cliente, que consistirá en un sistema de consultas en el caso de dudas o problemas con la aplicación, teniendo estos usuarios atención prioritaria y respuesta garantizada en menos 24 horas.

### 3.2 Módulos base a realizar

La aplicación inicialmente tendrá una serie de módulos base que podrán utilizar todos los clientes, que ira aumentando a medida que distintos clientes vayan pidiendo módulos a medida, siempre que estos sean públicos.

#### 3.2.1 Modulo base obligatorio

Centrado en las necesidades más básicas, este módulo ayudará al cliente en una gestión básica de sus miembros y contactos, leve uso de redes sociales y facilidad de uso de la PWA (idioma, interfaz de usuario, seguridad).

#### 3.2.2 Gestión de voluntarios y sus turnos

Este módulo consiste en un sistema base que permite a la organización registrar, gestionar, organizar y realizar comunicaciones con sus voluntarios y sus turnos.

#### 3.2.3 Gestión de inventario

Este módulo consiste en un sistema de gestión de inventario, para facilitar a nuestros clientes la organización del mismo. Las funcionalidades permiten añadir, eliminar y gestionar los diferentes elementos en la aplicación.

#### 3.2.4 Gestión de beneficiarios

Este módulo está pendiente de discusión de detallar con las ONG.

#### 3.2.5 Gestión de socios y subvenciones

Este módulo tiene como objetivo el manejo de datos de los socios y sus datos, junto con los recibos, certificados y comunicaciones

#### 3.2.6 Gestión de información

Este módulo permitirá mostrar información en el tablón de anuncios, además de permitir crear diferentes canales para poder repartir la información mostrada en diferentes puntos de la aplicación

#### 3.2.7 Gestión de eventos

Este módulo permite crear y gestionar eventos por los administradores en los que los usuarios se pueden apuntar.

#### 3.2.8 Gestión de subvenciones

Este módulo está pendiente de discusión de detallar con las ONG.

### 3.3 Módulos a medida

Dentro de nuestros servicios también se contempla la posibilidad de desarrollar módulos a medida para nuestros clientes, con todas las funcionalidades que éstos soliciten. El coste de este servicio será variable en función de número y del alcance de las funcionalidades que incluya el módulo.

Una vez desarrollado, el cliente solicitante tendrá la opción de mantener el módulo para uso privado a través de una cuota anual que tendrá un coste variable en relación al coste de desarrollo de dicho producto. De lo contrario, el módulo pasará a nuestro conjunto de módulos base.

### 3.4 Plan de precios

El precio del producto consta en la suma de la licencia de tipo de cliente más la cantidad de módulos que quiera utilizar.

De manera separada cualquier usuario podrá adquirir un módulo personalizado con un precio que será consultado y determinado en función del alcance del producto que necesite.

	Cliente estándar	Cliente premium
Atención al cliente	< 72 horas	< 24 horas
Atención prioritaria	✗	✓
Mantenimiento	✓	✓
Personalización de módulos	✗	✓
Despliegue	✓	✓
Almacenamiento	20 GB	40 GB
Precio	20 €	32 €

Cantidad de módulos	Precio
Hasta 3 módulos	15 €
Hasta 5 módulos	25 €
Más de 5 módulos	30 €
Módulo personalizado	Dependiendo de la complejidad. Consultar con los expertos.

Todos los planes tendrán un periodo de prueba totalmente gratuito de 14 días.

La oferta que ofrecemos consta de un descuento por suscripción anual del 15 % aproximadamente.

### 3.5 Desglose y justificación de precio

La justificación del precio seleccionado se ha realizado con una serie de factores en mente, el primero de todos es tener en cuenta el coste base del servicio que proveemos, este coste consiste en los desarrolladores que se encargan del mantenimiento y el precio que cuesta mantener el servidor, en nuestro caso hemos decidido que la opción más acertada para nuestro modelo de negocio es que una empresa externa se encargue del propio servidor, mientras que nuestra empresa se encargue exclusivamente del desarrollo y mantenimiento de la propia aplicación.

Tras una búsqueda en el mercado hemos visto que el precio del servidor que cumpla lo establecido en el plan estándar costaría 14€ / mes mientras que el coste para un usuario premium sería de 20 € / mes.

Posteriormente habría que aclarar la cantidad de usuarios que suponemos que tendrá la aplicación, permitiéndonos hacer cálculos en el resto de los factores para obtener un precio que sea comercial a la vez que realista.

Para esta tabla se tendrá en cuenta que de base se tendrá un encargado de atención al público por cada 2000 ONG y que por cada 1000 ONG se tendrá a un encargado de mantenimiento y uno de desarrollo con un coste que se dividirá entre las suscripciones totales, además de que en España existen 12921 ONG.

Cantidad de ONG clientes en España	Precio atención al público	Precio de mantenimiento y desarrollo / mes	Coste fijo/ cliente
1% ONG ≈ 129	1760 €	2250 €	31.08 €
5% ONG ≈ 646	1760 €	4500 €	9.69 €
10% ONG ≈ 1292	1760 €	9000 €	8.32 €
15% ONG ≈ 1938	1760 €	9000 €	5.55 €

Con la tabla previa en mente, hemos decidido que nuestro objetivo de clientes de nuestro producto es del 5% de las ONG de España, al ser una meta alcanzable y realista pero que nos permite dar un precio competitivo con los demás productos que se encuentran en el mercado.

Posteriormente debemos realizar una estimación de la proporción de usuarios que seleccionaran un plan de precio u otro, además de la cantidad de módulos para así poder calcular aproximadamente cuanto tardaremos en recuperar la inversión.

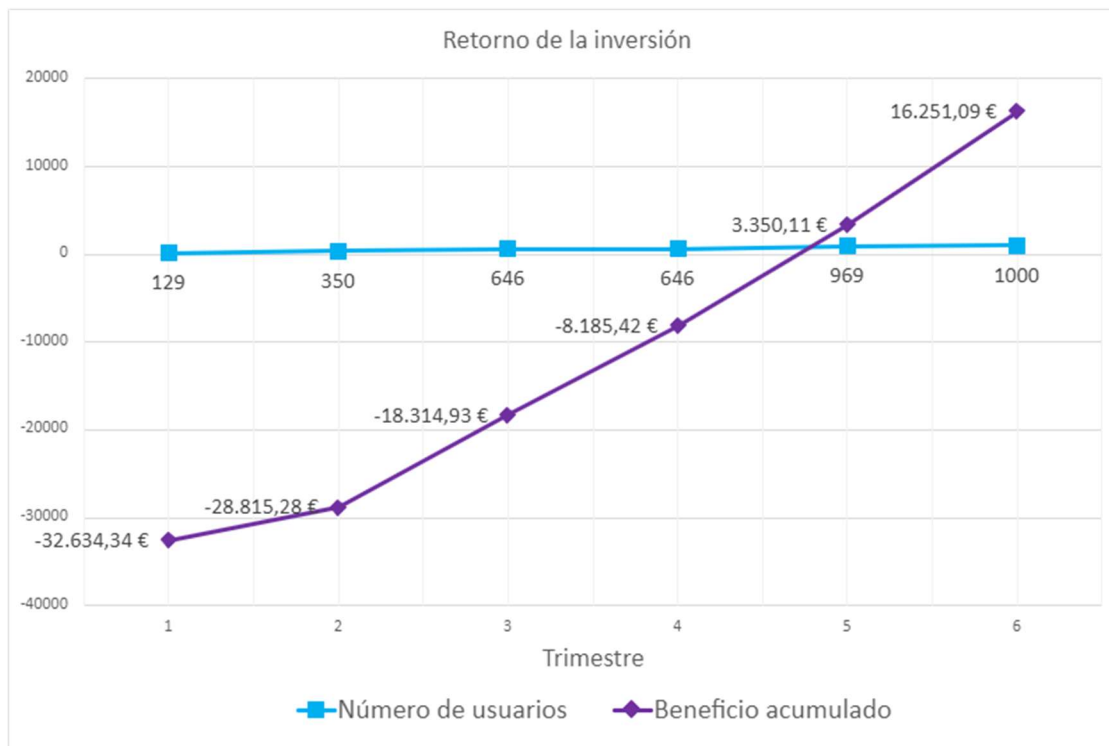
Esta proporción consideramos que constará de 85% de usuarios estándar y un 15% de usuarios premium. Además, la división de la elección de la cantidad de módulos será la siguiente: un 87,5% de los usuarios elegirán tener 3 módulos, un 10% elegirán tener hasta 5 módulos y un 2,5% elegirán tener 6 o más módulos.

Trim estre	Usuari os	Ganancias generadas	Costes totales	Resultados sin impuestos	Impuestos (11% del 40%)*	Resultados finales	Beneficio acumulado
1er	129	11.655,66€	17.790€	-6.134,34€	0€	-6.134,34€	-32.634,34€
2º	350	31.660,83€	27.666€	3.994,83€	175,77€	3.819,06€	-28.815,28€
3er	646	58.447,68€	47.658€	10.789,68€	474,75€	10.314,93€	-18.314,93€
4º	646	58.447,68€	47.658€	10.789,68€	474,75€	10.314,93€	-8.185,42€
5º	969	87.654,45€	75.588€	12.066,45€	530,92€	11.535,53€	3.350,11€
6º	1000	90.474,75€	76.980€	13.494,75€	593,77€	12.900,98€	16.251,09€

\* [https://www.oepm.es/es/inventos/patentes\\_nacionales/informacion\\_adicional/Propiedad\\_industrial\\_y\\_ley\\_de\\_sociedades\\_Patent\\_Box.html](https://www.oepm.es/es/inventos/patentes_nacionales/informacion_adicional/Propiedad_industrial_y_ley_de_sociedades_Patent_Box.html)

Para los cálculos de esta tabla se ha considerado que el cálculo de las ganancias generadas es la suma del dinero obtenido por la venta de los productos con la proporción previamente establecida, teniendo en cuenta el IVA por producto del 21%, para el cálculo de los costes se ha tenido en cuenta el coste de servidores en función de la cantidad de clientes y los tipos de servidor que utilizarían dependiendo de que licencia tiene cada uno, así como los costes del personal necesario. Finalmente, el beneficio acumulado, tiene en cuenta el coste del desarrollo del producto 26.500€ más el resultado del trimestre de forma acumulativa.

Como se comprueba en la tabla, en el quinto trimestre se habría recuperado la inversión inicial, consiguiendo un beneficio de 3.350€.



## 4 Análisis de competidores

Nuestros competidores principales son empresas de desarrollo de software ERP, o *Enterprise Resource Planning*, software que sirve para hacerse cargo de distintas operaciones internas de una empresa, lo cual compite directamente con nuestros módulos base y nuestro sistema de módulos a medida.

### 4.1 Método de obtención de competidores

Para la búsqueda de estos competidores se han utilizado principalmente las herramientas Semrush, Similarweb y el buscador de Google. Mediante una búsqueda general en Google hemos ido recabando información y empresas que luego hemos utilizado en Semrush para buscar similares a las inicialmente encontradas.

Entre las palabras claves que hemos utilizado en nuestras búsquedas se encuentran ERP, gestión de inventario, gestión de clientes, software de gestión de empresas, CRM, contabilidad y gestión de recursos humanos. Algunas las hemos obtenido gracias a la herramienta Semrush y otras las hemos deducido a partir de los propios competidores.

Tras esta búsqueda inicial hemos estudiado de manera general todas las opciones encontradas y hemos seleccionado los competidores que se aproximaban más al modelo de negocio y a los servicios previamente planteados.



La herramienta Similarweb se ha utilizado principalmente para analizar el tráfico recibido por nuestros competidores: sus fuentes principales de tráfico, sus canales principales de promoción y qué países generan la mayor cantidad de tráfico.

## 4.2 Competidores

En este apartado vamos a comentar los competidores más importantes y a realizar un análisis de cada uno de ellos.

### 4.2.1 Factorial

#### a. Producto

Este producto consiste en un software utilizado para la gestión de personal, dentro de sus características se encuentran la **gestión del tiempo**, que engloba a la **gestión de las ausencias de los empleados**, **control horario** para monitorizar las jornadas de los empleados, y turnos para planificar los turnos de trabajo de los empleados.

Por otro lado, tiene la gestión de talentos que entre otros tiene **gestión de formación**, seguimiento de objetivos de los empleados día a día y evaluación del desempeño, etc.

En el ámbito legal y financiero proporciona ayuda en la **gestión de los gastos** y otorga **canales de comunicación y de generación de eventos**.

El público objetivo son empresas de tamaño bajo-medio que busquen agilizar sus procesos para obtener un ahorro al automatizar las tareas más mecánicas de la gestión de recursos humanos.

#### b. Precio

El precio es muy variable en función de la cantidad de empleados, del tipo de negocio Business o Enterprise (el doble de documentos, firmas, historiales, etc. al mes), si se realiza pago mensual o pago anual, ahorrando con este último un 20% aproximadamente.

Con 10 empleados, pago mensual y modelo Business cuesta:

LO MAS POPULAR			
<b>Operations Hub</b> Automatiza y optimiza todos los procesos de RR. HH.  <b>€55</b> EUR por mes  Regístrate gratis Solicita una demo  <b>Productos incluidos:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Core HR</li> <li>Ausencias y vacaciones</li> <li>Control Horario</li> <li>Gestión de nóminas</li> </ul> <b>Complemento (opcional)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Gestión de Turnos <input type="checkbox"/></li> </ul>	<b>Finance Hub</b> Gana control y ventaja con la solución financiera  <b>€79</b> EUR por mes  Regístrate gratis Solicita una demo  <b>Productos incluidos:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Core HR</li> <li>Gestión de nóminas</li> <li>Gastos</li> </ul>	<b>People Hub</b> Guía al talento para garantizar la felicidad y el éxito  <b>€139</b> EUR por mes  Regístrate gratis Solicita una demo  <b>Productos incluidos:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Core HR</li> <li>Cultura y Compromiso</li> <li>Evaluación de Desempeño</li> <li>Reclutamiento</li> </ul>	<b>Factorial Suite</b> Para todos los equipos, la solución todo en uno  <b>€214</b> EUR por mes  Regístrate gratis Solicita una demo  <b>Productos incluidos:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Core HR</li> <li>Ausencias y vacaciones</li> <li>Control Horario</li> <li>Gestión de Turnos</li> <li>Gestión de nóminas</li> <li>Cultura y Compromiso</li> <li>Evaluación de Desempeño</li> <li>Reclutamiento</li> <li>Gastos</li> </ul>

#### c. Punto de venta

Este software se puede comprar en la página web dedicada al producto. Donde más es buscada es en España (68.83%), seguido por México (5,99%) y posteriormente Perú (4.13%).

#### d. Promoción

La principal fuente de tráfico hacia la página web es mediante búsquedas con un 57.03%, seguido por tráfico directo con un 32.76%, referidos con un 7.05%, social con 2.63% y 0.53% otros.

La red social desde la que más recibe tráfico es LinkedIn (86.21%), seguido de YouTube (12.37%) y WhatsApp Web (1.42%).

### 4.2.2 Kenjo

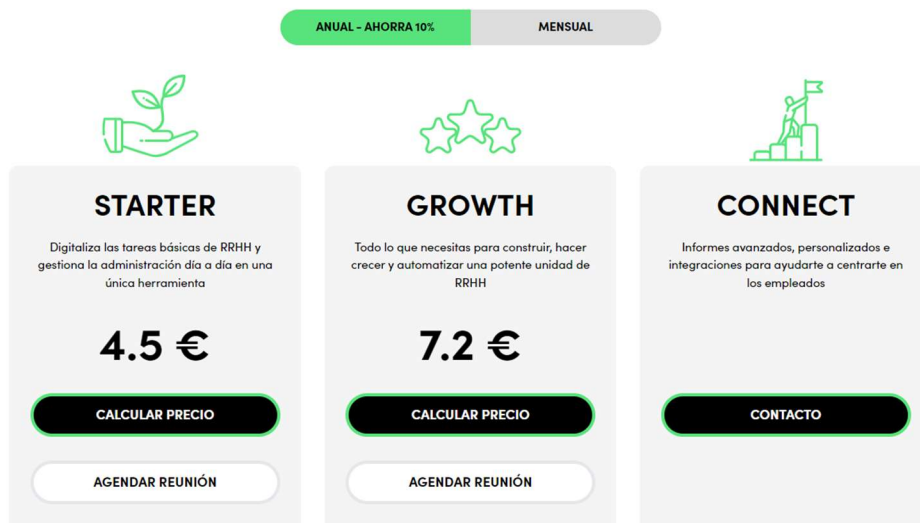
#### a. Producto

Software de **gestión de recursos humanos** con múltiples funcionalidades, como **control de horarios, gestión de turnos o gestión de nóminas**. En resumen, una solución para centralizar y agilizar la administración de procesos de una empresa.

El público objetivo de este servicio son empresas de cualquier tamaño que busquen agilizar sus procesos para obtener un ahorro al automatizar las tareas más mecánicas de la gestión de recursos humanos.

#### b. Precio

El precio de este servicio varía en función del número de empleados de la empresa contratante y las funcionalidades que requiera utilizar, estando éstas divididas en varios planes de pago, o en algunos casos pudiendo contratarse a parte por un precio adicional. Además, ofrecen un descuento del 10% por realizar un pago anual en lugar de mensual.



#### c. Punto de venta

Como producto software el punto de venta principal es su página web oficial. Tiene un mayor tráfico en Alemania (62.5%), seguido de España (13.55%), México (4.50%) y Estados Unidos (4.05%) entre otros.

#### d. Promoción

La mayor cantidad de tráfico recibido por la web oficial es directo (70.54%), seguido de búsquedas de palabras clave (19.97%).

El canal de promoción principal de esta organización es su perfil de LinkedIn, constituyendo un 85.82% de su tráfico en redes sociales.

### 4.2.3 Zoho

#### a. Producto

Conjunto de software en la **nube y aplicaciones SaaS** con diferentes funcionalidades para facilitar la gestión de negocios. Las funcionalidades están agrupadas en paquetes que cubren necesidades de negocio diferentes, como por ejemplo el paquete CRM Plus que apoya a las **relaciones con los clientes**, o el paquete People Plus que combina **funcionalidades de recursos humanos**.

Su público objetivo es empresas y negocios de todo tipo. La posibilidad de obtener las funcionalidades por separado o en paquetes, y con planes de pago adicionales dentro de éstos amplía enormemente el público posible.

#### b. Precio

Zoho divide sus servicios software en aplicaciones individuales, cuyos servicios se pueden contratar por separado, teniendo cada uno varios planes de pago de suscripción mensual por usuario. A su vez, los servicios relacionados se agrupan en paquetes, también con planes de pago de suscripción mensual. Por último, el paquete Zoho One agrupa todos los servicios software que ofrece la organización.

La amplia variedad de opciones a la hora de contratar los servicios específicos que necesitan sus clientes le otorga a Zoho una impresionante flexibilidad de mercado.

c. Punto de venta

Todos los servicios se pueden contratar en la página oficial de Zoho. Tiene un mayor tráfico en Estados Unidos (27.42%) y en la India (13.65%), siendo más uniforme en el resto de países.

d. Promoción

La mayor cantidad de tráfico recibido por la web oficial es directo (86.07%), seguido de búsquedas de palabras clave (9.09%).

Los canales de promoción principal de esta organización son su canal de YouTube (38.18%), WhatsApp (17.50%) y Facebook (17.21%), siendo más uniforme el resto de redes sociales.

#### 4.2.4 Holded

a. Producto

El producto consiste en un software de gestión de negocios que contiene una serie de funcionalidades entre las que se encuentran funcionalidades de facturación, que permiten entre otros la **generación de facturas, gestión de costes**, etc.; funcionalidades de contabilidad, de control de proyectos, permitiendo la **gestión de tareas, realización de formularios** y demás; **funcionalidades de inventario** con un sistema de **control de stock entre almacenes**, funcionalidades de **gestión de recursos humanos**, permitiendo **guardar información sobre estos, organizar horarios, además de contratos** y similares si fuera necesario; funcionalidades de **gestión de clientes** permitiendo almacenar información sobre estos, crear actividades y reuniones integradas con calendario.

Este producto está constantemente actualizándose y añadiendo funcionalidades, **tiene un servicio de soporte y muchas integraciones con aplicaciones externas**.

Este producto está dirigido a empresas de pequeño tamaño y de muchos sectores, e incluso a autónomos. Especifican que se adaptan a todo tipo de negocio.

b. Precio

Existen 4 tipos de niveles para empresas, 2 para autónomos y adicionalmente se puede pedir asesoría personalizada.

Básico	Estándar	Avanzado <small>El más popular</small>	Premium
<p>Simplifica la gestión de tu negocio con las funciones esenciales.</p> <p>29€</p> <p><b>14,50€</b> / mes</p> <p>Durante 3 meses</p> <p><b>Empieza gratis</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 1.000 facturas al año</li> <li>✓ 100 escaneos gratis al año</li> <li>✓ 2 usuarios + asesor</li> <li>✓ 5 bancos sincronizados</li> </ul> <p><b>INCLUYE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Facturación y gastos</li> <li>• Cashflow</li> <li>• CRM</li> <li>• Gestión de proyectos</li> <li>• Recursos humanos</li> </ul>	<p>Automatiza tus procesos contables y asigna roles predefinidos.</p> <p>59€</p> <p><b>29,50€</b> / mes</p> <p>Durante 3 meses</p> <p><b>Empieza gratis</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 3.000 facturas al año</li> <li>✓ 300 escaneos gratis al año</li> <li>✓ 4 usuarios + asesor</li> <li>✓ Bancos ilimitados</li> </ul> <p><b>INCLUYE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Todo lo del plan Básico</li> <li>• Contabilidad</li> <li>• Roles de usuario predefinidos</li> <li>• Remesas bancarias</li> </ul>	<p>Profesionaliza tus comunicaciones y personaliza roles.</p> <p>99€</p> <p><b>49,50€</b> / mes</p> <p>Durante 3 meses</p> <p><b>Empieza gratis</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 10.000 facturas al año</li> <li>✓ 800 escaneos gratis al año</li> <li>✓ 7 usuarios + asesor</li> <li>✓ Bancos ilimitados</li> </ul> <p><b>INCLUYE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Todo lo del plan Estándar</li> <li>• Roles de usuario personalizados</li> <li>• Portal de cliente personalizado</li> <li>• Recordatorio de pagos</li> </ul>	<p>Gestiona con facturación ilimitada y un account manager exclusivo.</p> <p>199€</p> <p><b>99,50€</b> / mes</p> <p>Durante 3 meses</p> <p><b>Empieza gratis</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Facturas ilimitadas</li> <li>✓ 1.500 escaneos gratis al año</li> <li>✓ 15 usuarios + asesor</li> <li>✓ Bancos ilimitados</li> </ul> <p><b>INCLUYE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Todo lo del plan Avanzado</li> <li>• Gestión de reservas</li> <li>• IVA por país</li> <li>• Account manager</li> </ul>

### Gratis

Empieza a facturar ahora mismo.

**0€** / mes

**Empieza ya**

- ✓ 30 facturas al año
- ✓ 5 escaneos gratis al año
- ✓ 1 usuario + asesor
- ✓ 100 Contactos

**INCLUYE**

- Facturación y gastos

### Plus

Gestión total para autónomos.

15€

**7,50€** / mes

Durante 3 meses

**Empieza gratis**

- ✓ 250 facturas al año
- ✓ 40 escaneos gratis al año
- ✓ 1 usuario + asesor
- ✓ 250 Contactos
- ✓ 2 bancos sincronizados

**INCLUYE**

- Todo lo del plan Gratis
- Modelos de impuestos
- Portal del cliente
- Multidivisa
- Gestión de proyectos

#### c. Punto de venta

Este software se puede comprar en la página web dedicada al producto. Este producto se utiliza mayoritariamente en España (86.02%), seguido de Andorra (1.89%), EEUU (1.14%) además de otros países.

#### d. Promoción

La principal fuente de tráfico hacia la página web es directo con un 62.35%, seguido por búsquedas con un 31.02%, correo con 3.88%, social con 1.69% y 1.06% otros.

El tráfico de redes sociales viene en gran parte de Whatsapp Web (47.17%), Youtube (37.47%) y LinkedIn (9.56%).

### 4.2.5 Hivebrite

#### a. Producto

Plataforma de SaaS para comunidades de todo tipo, empresas de todos los tamaños y organizaciones sin ánimo de lucro. Permite **personalizar por completo el portal web que ofrece**, y tiene una amplia variedad de servicios, como **gestión de miembros y de relaciones con el cliente, comunicaciones entre miembros, gestión de eventos y pagos en línea**.

El público objetivo de Hivebrite es muy variado, ya que los servicios que ofrecen son altamente personalizables. Podemos destacar comunidades educativas, empresas pequeñas y medianas y organizaciones no gubernamentales.

b. Precio

No se encuentra información sobre el plan de precios de Hivebrite en su página web oficial. Para obtenerla es necesario ponerse en contacto con su equipo de ventas y solicitar una demo gratuita.

Esto es una clara desventaja, muchos clientes probablemente buscarán alternativas debido a las dificultades que están imponiendo, no solo para contratar el servicio, sino también para conocer sus cuotas.

c. Punto de venta

Este servicio se puede contratar en la página web oficial de Hivebrite después de solicitar y completar una demo gratuita de la plataforma con su equipo de ventas. Tiene un mayor tráfico en Estados Unidos (31.98%) y en Suiza (13.06%), siendo más uniforme en el resto de países.

d. Promoción

Las principales fuentes de tráfico recibido en la web son directas (42.36%), seguido de búsquedas de palabras clave (43.56%).

El canal de promoción principal de esta organización es su perfil de LinkedIn, constituyendo un 93.66% de su tráfico en redes sociales.

#### 4.2.6 Sesame

a. Producto

Es un conjunto de software **en la nube y aplicación SaaS** con diferentes funcionalidades, estas funcionalidades se dividen en dos productos principales: **Sesame Time utilizado para la gestión y planificación de calendarios de trabajos con horarios y turnos, y Sesame HR para la gestión de los empleados, además de permitir la comunicación interna.**

Este producto está dirigido a empresas de todos los tamaños, a partir de 15 usuarios mínimo.

b. Precio

Para el producto Sesame Time se puede pagar mensualmente o anualmente, reduciendo con el segundo el coste y se paga un precio fijo por usuario, con dos niveles de membresía.

Anual Mensual

### Time

## 2,50€

usuario / mes

Importe mínimo 37,50€

Sin compromiso y sin tarjeta de crédito

- ✓ Control horario<sup>①</sup>
- ✓ Ausencias y vacaciones<sup>①</sup>
- ✓ Informes y estadísticas<sup>①</sup>
- ✓ Tareas<sup>①</sup>
- ✓ Portal de administrador y empleado <sup>①</sup>
- ✓ Automatizaciones<sup>①</sup>
- ✓ Avisos<sup>①</sup>
- ✓ Multiempresa<sup>①</sup>
- ✓ Canal de denuncias

Pruébalo gratis 14 días

### Advanced el más elegido

## 3,25€

usuario / mes

Importe mínimo 48,75€

Sin compromiso y sin tarjeta de crédito

**Incluye todas las funcionalidades del plan Time, además de:**

- ✓ Turnos<sup>①</sup>
- ✓ Bolsa de horas<sup>①</sup>
- ✓ Gestor documental<sup>①</sup>
- ✓ Integraciones<sup>①</sup>
- ✓ Face ID<sup>①</sup>
- ✓ Firma avanzada (Hasta 2 firmas por empleado/año)

Pruébalo gratis 14 días

### Sesame HR

**Un paso más allá en la gestión de los RRHH**

**Algunas funcionalidades que podrás disfrutar:**

- ✓ Reclutamiento<sup>①</sup>
- ✓ Preparación de nóminas <sup>①</sup>
- ✓ Organigrama<sup>①</sup>
- ✓ Onboarding / Offboarding <sup>①</sup>
- ✓ Employee experience<sup>①</sup>

Ver más información

Para el producto Sesame HR hay 3 niveles de pago, teniendo uno con precio personalizado.



Anual Mensual

14% de descuento

### Sesame HR Starter

## 3,75€

usuario/mes

Importe mínimo 56,25€

- ✓ Reclutamiento (hasta 5 ofertas) ⓘ
- ✓ Preparación de nóminas ⓘ
- ✓ Organigrama ⓘ
- ✓ Control horario ⓘ
- ✓ Bolsa de horas ⓘ
- ✓ Ausencias y vacaciones ⓘ
- ✓ Expediente digital ⓘ
- ✓ Informes y estadísticas ⓘ
- ✓ Tareas ⓘ
- ✓ Portal del administrador y el empleado ⓘ
- ✓ Automatizaciones ⓘ
- ✓ Firma avanzada (3 firmas empleado/año) ⓘ
- ✓ Avisos ⓘ
- ✓ Multiempresa ⓘ
- ✓ Turnos ⓘ
- ✓ Comunicación interna ⓘ
- ✓ Gestor documental ⓘ
- ✓ Face ID ⓘ
- ✓ Canal de denuncias ⓘ

**Prueba gratis 14 días**

### Sesame HR Professional

## 4,75€

usuario/mes

Importe mínimo 71,25€

**Todo lo incluido en Starter, además de:**

- ✓ Reclutamiento (hasta 25 vacantes) ⓘ
- ✓ People Analytics ⓘ
- ✓ Evaluación de desempeño ⓘ
- ✓ Encuestas de clima laboral ⓘ
- ✓ Firma avanzada (4 firmas empleado/año) ⓘ
- ✓ Onboarding y Offboarding ⓘ
- ✓ Chat ⓘ
- ✓ Reserva de espacios ⓘ
- ✓ Envío de nóminas ⓘ
- ✓ Marketplace ⓘ

**Prueba gratis 14 días**

### Sesame HR Enterprise

## Precio personalizado

**Todo lo incluido en Profesional**

- ✓ SSO
- ✓ API
- ✓ OAuth
- ✓ Personalización
- ✓ Reclutamiento ilimitado
- ✓ Firma avanzada (ilimitada) ⓘ

**Contacta con ventas**

c. Punto de venta

Cada uno de los productos está separado en dos páginas web diferentes con dominios distintos y se pueden comprar en la respectiva página de cada uno. Tiene un mayor tráfico en España (84.47%) seguido de EEUU (3.14%) y de Republica Dominicana (2.77%), además de otros.

#### d. Promoción

Las principales fuentes de tráfico son directo con un 79.66%, búsqueda con un 12.73%, correo con un 3.35%, redes sociales con un 2.25% y otros con un 2.01%.

Los canales principales de promoción de este producto son YouTube (37.30%), LinkedIn (15.63%), WhatsApp Web (12.32%) y Twitter (10.33%) además de otros.

### 4.2.7 iVolunteer

#### a. Producto

Herramienta para coordinación de voluntarios enfocada y eventos. Es una plataforma de SaaS que permite personalizar una página con todas las tareas y el horario de los voluntarios para que puedan consultarlo. También tiene la capacidad de realizar pagos.

El público objetivo está orientado principalmente a organizaciones como ONG que dependen de voluntarios y también a cualquier organizador de eventos.

#### b. Precio

Tiene una opción gratuita de tiempo ilimitado con menos funcionalidades. Además, tiene dos planes de pago, uno estándar y uno premium, y el precio varía según el plan, la duración de la suscripción y el número de voluntarios. El mínimo es de 20€ por una suscripción de un mes del plan estándar con 50 voluntarios como máximo.

#### c. Punto de venta

Este servicio se puede contratar en su página web oficial. Tiene un tráfico casi total en Estados Unidos (98.49%)

#### d. Promoción

Las principales fuentes de tráfico recibido en la web son directas (79.71%), seguido de enlaces referidos (13.65%).

El canal de promoción principal de esta organización es su perfil de Facebook constituyendo un 88.15% de su tráfico en redes sociales.

### 4.2.8 Rosterfy

#### a. Producto

Herramienta para gestión de voluntarios. Permite crear formularios personalizados para reclutar nuevos voluntarios, gestionar sus turnos e incluso crear un programa personalizado para formarlos.

El público objetivo está orientado principalmente a organizaciones como ONG que dependan de voluntarios, pero en su página web también se anuncia como solución para ayudar a universidades y cualquier organizador de eventos que requiera el trabajo de voluntarios.

b. Precio

El plan inicial, que requiere contratarlo por 12 meses obligatoriamente, comienza en 6000€ por el año, con capacidad para 10 administradores y 500 voluntarios. Se pueden aumentar estas cifras contactando con el equipo de ventas para un plan personalizado.

c. Punto de venta

Este servicio se puede contratar en su página web oficial. Tiene un tráfico mayoritario en Estados Unidos (64.54%) seguido de Reino Unido (12.62%).

d. Promoción

Las principales fuentes de tráfico recibido en la web son directas (41.67%), seguido de búsquedas orgánicas (32.08%) y enlaces referidos (16.96%).

El canal de promoción principal de esta organización es su perfil de LinkedIn constituyendo un 55.20% de su tráfico en redes sociales, seguido de Facebook (39.04%) y Youtube (5.76%)

#### 4.2.9 Galaxy digital:

a. Producto

Get Connected Volunteer Management Software es una plataforma en línea que ayuda a las ONG a coordinar y administrar programas de voluntariado. Tiene herramientas de planificación de eventos, gestión de turnos y horas de voluntarios.

b. Precio

Tiene una demo gratuita. El único plan de precio que ofrecen es 39\$ al mes.

c. Punto de venta

Para contratar sus servicios ofrecen sus datos de contacto en su página web. La mayoría de su tráfico es procedente de Estados Unidos (86 %).

d. Promoción

Las principales fuentes de tráfico recibido en la web son directas (49.17%) y búsquedas orgánicas (34.06%), seguidas por los enlaces referidos (13.17%).

El tráfico social de esta organización está focalizado en Facebook (33.53%), en Reddit (25.20%); en YouTube, Discord e Instagram está en torno al 10%.

#### 4.2.10 Berrly

a. Producto

Herramienta para gestión de socios. Permite gestionar los socios mediante una base de datos, y administrar también eventos, comunicaciones y cuotas.

El público objetivo está orientado principalmente a ONG.

b. Precio

Tiene varios planes de pago. El plan inicial tiene un coste de 35€/mes, el avanzado 75€/mes y el plan prémium 179€/mes. Todos los planes incluyen un descuento del 20% si se contrata un año entero.

c. Punto de venta

Este servicio se puede contratar en su página web oficial. Tiene un tráfico mayoritario en Estados Unidos (84.91%), seguido de Canadá (5.36%).

d. Promoción

Canales de promoción limitados, no se ha podido encontrar información al respecto con las herramientas que utilizamos.

#### 4.2.11 Bonterra

a. Producto

Plataforma que agrupa diversas herramientas que se pueden contratar por separado según las necesidades del cliente. Incluye herramientas para gestionar voluntarios, gestión de donaciones y comunicaciones digitales.

El público objetivo está empresas de cualquier tipo, y en su página web anuncian algunas de sus herramientas como orientadas a ONG.

b. Precio

Tiene una gran variedad de herramientas y precios. Las herramientas orientadas a ONG requieren de realizar una demo con el equipo de ventas para poder acceder a los precios.

c. Punto de venta

Este servicio se puede contratar en su página web oficial, que redirige hacia las diferentes webs de cada una de sus herramientas.

d. Promoción

Las principales fuentes de tráfico recibido en la web son directas (29.08%), seguido de búsquedas orgánicas (24.96%) y enlaces referidos (21.22%).

Su único canal de promoción en redes sociales es LinkedIn.

#### 4.2.12 Lumaverse

a. Producto

Ofrecen, entre otros productos, SignUpGenius: una herramienta de registro para gestores de grupos y voluntarios. Programar voluntarios, organizar eventos y recolectas monetarias. Personalización, notificaciones e invitaciones masivas de correo electrónico. Orientada principalmente para escuelas, ONG, organizaciones deportivas y uso personal.

## b. Precio

SignUpGenius:

Incluyen versión gratuita, prueba gratuita y tres planes diferentes con coste, algo más económicos si la suscripción es anual. Principalmente, estos planes premium aumentan, entre otros, el volumen de usuarios, el número de envíos de emails y la prioridad de acceso al soporte técnico.

<p><b>Silver</b></p> <p><b>\$11.99</b> month</p> <p>Monthly <input checked="" type="radio"/> Annual</p> <p><small>Paid month-to-month or save with annual plan</small></p> <p><a href="#">Buy Now</a></p>	<p><b>Gold</b></p> <p><b>\$29.99</b> month</p> <p>Monthly <input checked="" type="radio"/> Annual</p> <p><small>Paid month-to-month or save with annual plan</small></p> <p><a href="#">Buy Now</a></p>	<p><b>Platinum</b></p> <p><b>\$59.99</b> month</p> <p>Monthly <input checked="" type="radio"/> Annual</p> <p><small>Paid month-to-month or save with annual plan</small></p> <p><a href="#">Buy Now</a></p>
<p><b>Silver</b></p> <p><b>\$ 8.99</b> month</p> <p>Monthly <input type="radio"/> Annual</p> <p><small>\$107.89 paid annually Save \$35.99 with annual plan</small></p> <p><a href="#">Buy Now</a></p>	<p><b>Gold</b></p> <p><b>\$ 22.49</b> month</p> <p>Monthly <input type="radio"/> Annual</p> <p><small>\$269.89 paid annually Save \$89.99 with annual plan</small></p> <p><a href="#">Buy Now</a></p>	<p><b>Platinum</b></p> <p><b>\$ 44.99</b> month</p> <p>Monthly <input type="radio"/> Annual</p> <p><small>\$539.89 paid annually Save \$179.99 with annual plan</small></p> <p><a href="#">Buy Now</a></p>

También ofrecen un plan para empresas que incluye todo lo anterior.

## Enterprise

**Ideal for organizations managing large-scale groups, schedules and events.**

Contact us to learn more.

Contact Sales

Includes everything in the **premium plans**, plus:

- ✓ Unlimited admins
- ✓ Custom landing pages
- ✓ Unlimited custom questions
- ✓ Dedicated account manager
- ✓ Embed sign ups on your website
- ✓ Payment via purchase order or invoice
- ✓ Collect money on sign ups

### c. Punto de venta

El punto de venta está en la página web del producto. La mayoría de su tráfico es procedente de Estados Unidos (94.59%).

### d. Promoción

Las principales fuentes de tráfico recibido en la web son directas (60.33%) y búsquedas orgánicas (27.50%).

El tráfico social de esta organización está focalizado principalmente en Facebook (83.13%).

## 4.2.13 Volunteerlocal

### a. Producto

Volunteerlocal es un software de gestión de voluntarios en línea que ayuda a las organizaciones sin fines de lucro a coordinar y administrar sus programas de voluntariado. El software incluye funciones como registro de voluntarios, coordinación de tareas, programación, comunicación y seguimiento de datos. Además, el software ofrece una interfaz fácil de usar que facilita la gestión de los programas de voluntariado.

### b. Precio

El precio depende del número de voluntarios y el nivel de funciones que se requieran. El costo comienza en \$200 al año para una organización con menos de 200 voluntarios, con planes que van hasta \$2,000 al año para organizaciones con más de 10,000 voluntarios y funcionalidades adicionales.

Discover Plan	Grow Plan	Enterprise Plan
<p>\$600/year</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2 admin users</li> <li>500 SMS messages</li> <li>Volunteer database (unlimited volunteers)</li> <li>Unlimited applications</li> <li>Unlimited signup/scheduling pages</li> <li>Unlimited events, jobs and shifts</li> <li>Signup &amp; cancellation notifications</li> <li>Message templates</li> <li>Conditional questions</li> <li>Export data to CSV file</li> <li>Visual/interactive report</li> <li>Email and SMS communication tools</li> <li>Mobile app for volunteers</li> </ul> <p><b>START YOUR DISCOVER PLAN 14-DAY TRIAL</b></p> <p>Do you have a one-time event? Discover Plan per-event price is \$200 per event</p>	<p>\$2,400/year</p> <p><i>Discover Plan features, plus:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>10 total admin users</li> <li>1,000 SMS messages</li> <li>Custom design</li> <li>File Library (file hosting)</li> <li>Group registration</li> <li>Applicant status &amp; qualification tracking</li> <li>Hours tracking (check in/out tools)</li> <li>Import volunteer data</li> <li>Password protected jobs/shifts</li> <li>Job assignments for admins</li> </ul> <p><b>START YOUR GROW PLAN 14-DAY TRIAL</b></p> <p>Do you have a one-time event? Grow Plan per-event price is \$800 per event</p>	<p>Contact us</p> <p><i>Grow Plan features, plus:</i></p> <p>Advanced features, such as: leader/captain user type, custom data feeds, advanced user security, additional users, credentials and name badges, shift-level permissions, job-level notifications</p> <p><b>START YOUR ENTERPRISE PLAN 14-DAY TRIAL</b></p> <p>Do you have a one-time event? Enterprise Plan per-event price is \$3,000 per event</p>

#### c. Punto de venta

Este servicio se puede contratar en su página web oficial. La mayoría de su tráfico es procedente de Estados Unidos (96.63%)

#### d. Promoción

Las principales fuentes de tráfico recibido en la web son directas (59.82%), referidos (21.78%) y búsquedas orgánicas (13.15%).

El tráfico social de esta organización está focalizado principalmente en Facebook (51.71%), LinkedIn (20.98%) y Youtube (17.14%).

### 4.2.14 Mobilize

#### a. Producto

Mobilize es un software de gestión de comunidades que se utiliza para gestionar comunidades de voluntarios, grupos de defensa, organizaciones políticas, y otras organizaciones sin fines de lucro. El software se enfoca en ayudar a las organizaciones a crear comunidades más fuertes al conectar y movilizar a los miembros hacia una meta común. Mobilize ofrece funciones como creación de eventos, programación, comunicación, y seguimiento de datos para mantener a los miembros de la comunidad involucrados y comprometidos.

#### b. Precio

El precio de Mobilize se basa en el tamaño de la comunidad y las características adicionales que se deseen. El costo comienza en \$49 por mes para una comunidad de hasta 1,000 miembros, con

planes que van hasta \$1,500 por mes para comunidades de más de 100,000 miembros y funcionalidades avanzadas.

c. Punto de venta

Este servicio se puede contratar en su página web oficial. La mayoría de su tráfico es procedente de Estados Unidos (97.74%)

d. Promoción

Las principales fuentes de tráfico recibido en la web son directas (71.00%) y búsquedas orgánicas (12.39%).

El tráfico social de esta organización está focalizado principalmente en Twitter (49.67%), Facebook (33.15%) y Reddit (10.20%).

#### 4.2.15 Diferenciación

Con los últimos competidores vistos (iVolunteer-Mobilize), todos estos son empresas que hacen software de cara a la organización de los voluntarios.

A diferencia de nuestra aplicación, no contiene gestión de inventario, cosa que las ONG que han contactado con nosotros ven como algo muy necesario, ya que si no tendrían que usar una aplicación aparte y los clientes quieren tener todas sus necesidades cubiertas en una misma aplicación.

#### 4.2.16 Empresas contempladas pero descartadas

**Notion**, es un software de gestión de proyectos y para tomar notas. Está diseñado para ayudar a los miembros de una empresa u organización a coordinar plazos, objetivos y tareas, y destaca por ser totalmente personalizable. Fue uno de los primeros competidores que encontramos, pero más adelante vimos que los servicios que aporta no tienen tanto en común con nosotros como otros productos. Por esto y por su **carácter más informal** decidimos descartarlo como competidor.

**Quipu**, es un software de gestión administrativa y de facturas, cuyo público objetivo principal es autónomos y empresas pequeñas y medianas. A pesar de que sus funcionalidades son muy superiores a nuestros servicios de finanzas, el tener un **alcance tan limitado** nos ha llevado a descartarlo como competidor, debido a que sus servicios no están tan alineados con los nuestros como pensamos inicialmente.

**Siigo**, es una compañía de desarrollo de software en la nube. Algunos de sus servicios incluyen contabilidad, facturación electrónica y gestión de inventario. Su público objetivo es empresas pequeñas y medianas, y al igual que Quipu, lo descartamos como competidor tras analizarlo y ver que no tienen servicios tan similares a los nuestros.