

CARONTE

Idea de negocio

Devising a project

Grupo 9

Borrego Angulo, Hugo

Chico Castellano, Álvaro

Duque Colete, Rafael

Galván Cancio, Daniel

García Carballo, Juan

García Escudero, Ángel

García Rivero, Andrés Francisco

Guillén Fernández, David

Herencia Solís, Lucas Manuel

Linares Barrera, Jaime

Muñoz Rodríguez, Jorge

Pérez Santiago, Alejandro

Rodríguez Reina, Javier

Solís Padilla, Isaac

Youssafi Benichikh, Karim

Índice

1. MVP	3
1.1. Resumen	3
1.2. Problema a resolver	3
1.3. Solución propuesta	3
1.4. Características clave del MVP	4
1.5. Casos de Uso Core	5
Gestión de usuarios	5
Gestión de administrador	5
Gestión de patrocinadores	6
Gestión de esquelos	7
Gestión de mensajes	8
Gestión de fallecimientos	8
Gestión de planes	9
1.6. Tecnologías propuestas	10
1.7. Métricas de éxito	11
2. Benchmarking	12
2.1. Páginas web de esquelos / Periódicos	12
2.2. Golpe	12
2.3. Tanatorio.net	13
2.4. Rememori	13
2.5. Parcesa	14
2.6. Past Post	14
2.7. Live Will	15
3. Justificación y capacidad de los interesados	16
3.1. Justificación de la Capacidad	16
3.2. Identificación de Interesados	16
Principales Interesados	16
Nivel de Influencia e Interés	16
4. DAFO	17
4.1. Fortalezas	17
4.2. Debilidades	17
4.3. Oportunidades	18
4.4. Amenazas	18
5. Business Model Canvas	19

1. MVP

1.1. Resumen

CARONTE es una plataforma que permite a los usuarios gestionar el envío de un mensaje final o esquila digital a una lista de contactos seleccionada. La plataforma garantiza que el mensaje final sea enviado bajo ciertas condiciones previamente acordadas. Si se sube un certificado de defunción y se confirma el fallecimiento antes del funeral, las esquelas pueden ser enviadas con el objetivo de facilitar la asistencia al evento. También permite la gestión de mensajes y esquelas personalizadas premortem y publicidad a empresas del sector.

1.2. Problema a resolver

Actualmente, existen algunas formas de asegurar que un mensaje final sea enviado tras el fallecimiento de una persona, pero estas soluciones no siempre garantizan una verificación adecuada ni una gestión centralizada eficiente. Nosotros mejoramos este proceso al requerir un certificado de defunción antes de que los mensajes o esquelas sean enviados, asegurando que solo se realicen en los momentos adecuados. Además, las esquelas tradicionales cuentan con un formato predefinido, nosotros ofrecemos la posibilidad de poder personalizarlas, además de ser enviadas a las personas que se deseen mediante un medio digital.

También se busca eliminar la seriedad absoluta en torno a la muerte, permitiendo que los usuarios dejen mensajes personalizados que reflejen su personalidad, así como deseos formales en un contrato que sus familiares estarán obligados a cumplir.

1.3. Solución propuesta

CARONTE ofrece un sistema que permite la creación de un mensaje final o esquila digital y su envío automático tras la confirmación del fallecimiento. Para ello, requiere que otra persona confirme el fallecimiento mediante la carga de un certificado de defunción. En caso de que no se proporcione el certificado y el servicio deje de pagarse, se notificará al cliente, y en caso de que este no conteste se le comunicará a los contactos de emergencia.

La plataforma se enfoca en ofrecer un servicio intuitivo y accesible, garantizando que los mensajes sean entregados con total seguridad y en el momento adecuado. También permite a los usuarios compartir mensajes de despedida de manera personalizada, asegurando que sus palabras sean transmitidas de la forma en que lo deseen.

Además, para quienes no tengan contratados nuestros servicios de suscripción, ofrecemos la posibilidad de que un familiar cree una esquila mediante un pago único. De esta manera,

CARONTE se convierte en una herramienta confiable para gestionar la comunicación post-mortem de manera organizada y personalizada.

1.4. Características clave del MVP

1. Registro y gestión de usuarios

- a. Creación de cuentas mediante correo electrónico, diferenciamos tres tipos:
 - i. **Usuarios con plan:** Aquellos que gestionan y contratan servicios en vida, planificando su despedida con anticipación.
 - ii. **Usuarios sin plan:** Representantes o familiares que gestionan los servicios tras el fallecimiento del usuario.
 - iii. **Patrocinadores:** Empresas (como floristerías, servicios de limpieza, etc.) que patrocinan sus servicios en nuestra página web.
- b. Historial de esquelos creadas y enviadas.
- c. En caso de ser un usuario con plan añadir contactos de emergencias.

2. Creación y personalización de esquelos digitales

- a. Plantillas predefinidas con opciones de personalización (nombre, fecha, mensaje, imagen, etc).
- b. Administración de contactos para facilitar el envío en el futuro, en caso de que el cliente cuente con uno de nuestros planes.
- c. Posibilidad de incluir detalles del funeral.

3. Creación y personalización de mensajes de despedida

- a. Plantillas predefinidas con opciones de personalización, vídeo y/o foto.
- b. Administración de contactos para facilitar el envío en el futuro, en caso de que el cliente cuente con uno de nuestros planes.

4. Validación del fallecimiento

- a. Subida del certificado de defunción.
- b. En caso de inactividad prolongada y falta de pago, se notificará en primer lugar al cliente y si este no responde a sus contactos de emergencia.

5. Distribución digital de mensajes y esquelos

- a. Envío por correo electrónico y sms.
- b. Generación de enlace.
- c. Descarga en PDF para impresión.

6. Directorio de patrocinadores

- a. Listado de empresas patrocinadas.

7. Interfaz

- a. Diseño simple e intuitivo de plataforma web, asegurando facilidad de uso para todos los usuarios.

8. Modelo de monetización inicial

- a. Suscripción de las empresas ofertadoras de servicios.

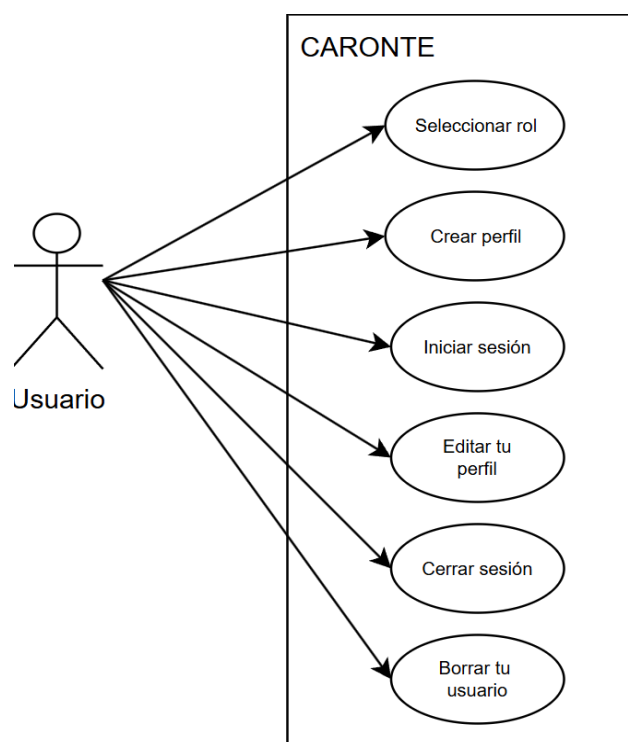
- b. Suscripción para usuarios para acceso continuo al servicio (creación de mensaje personalizado, últimas voluntades y esquelas).
- c. Pago único para la creación de una esquela en caso de no estar suscrito.

1.5. Casos de Uso Core

Gestión de usuarios

El usuario estándar de CARONTE podrá:

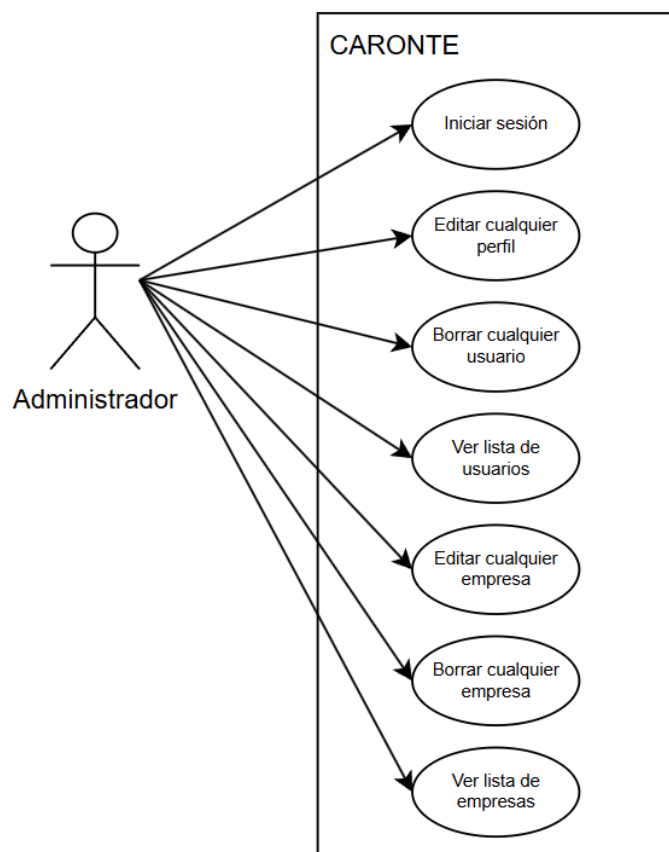
- Seleccionar rol, crear, editar y eliminar su perfil.
- Iniciar sesión con sus credenciales.



Gestión de administrador

El usuario administrador de CARONTE podrá:

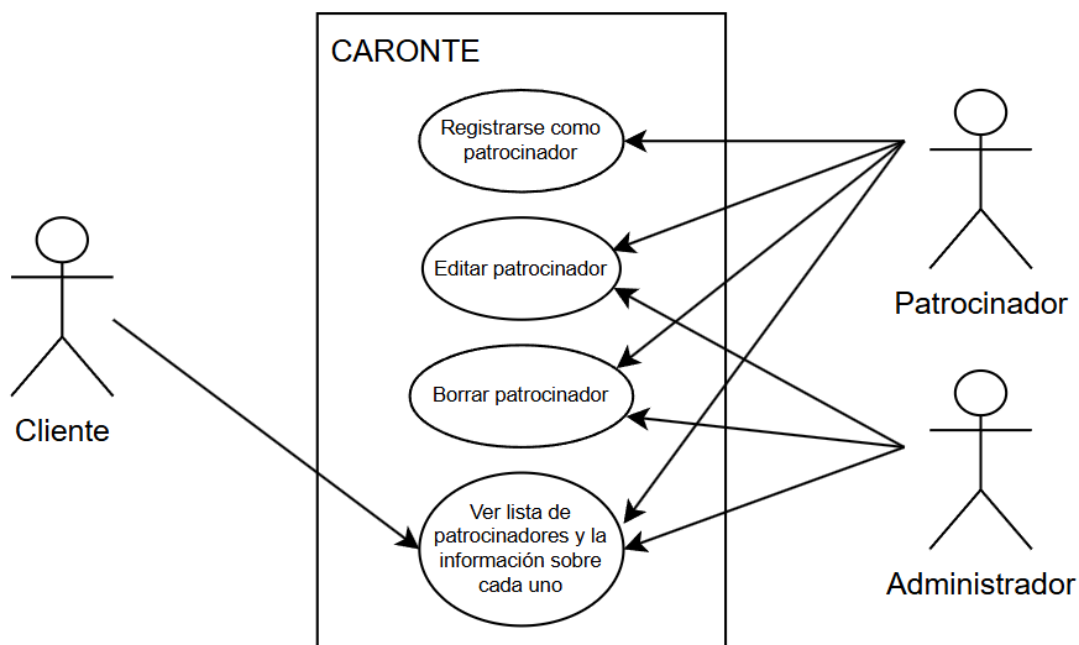
- Iniciar sesión con sus credenciales.
- Listar, editar y borrar cualquier perfil de cliente o empresa.



Gestión de patrocinadores

El sistema de patrocinadores de CARONTE permitirá:

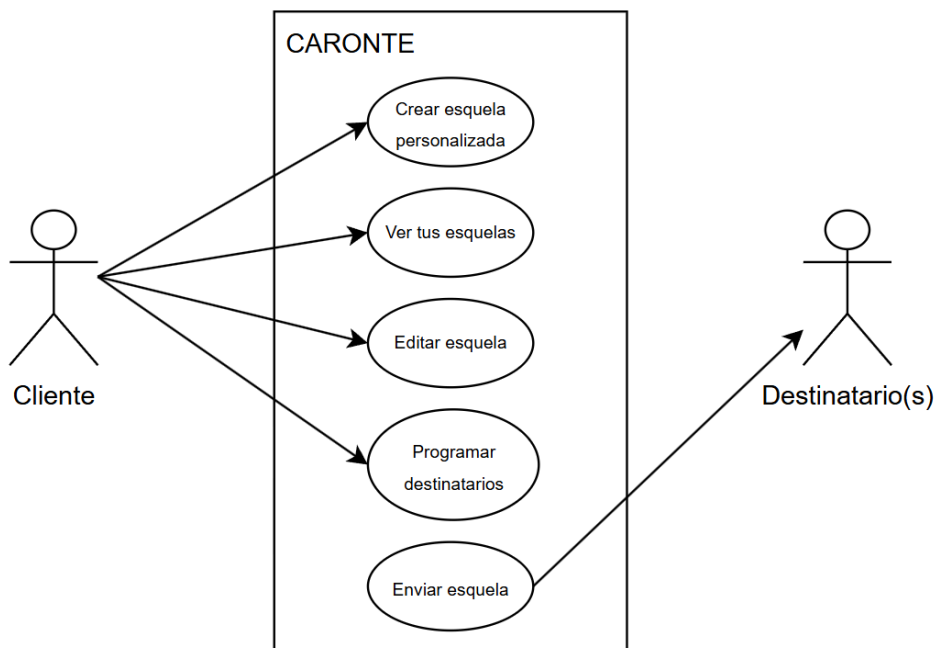
- Que los usuarios clientes listen y observen los detalles de cada una de las empresas patrocinadoras.
- Que los usuarios patrocinadores registren, editen, borren su información relacionada (servicios que ofrecen, formas de contactar, etc.) y puedan ver el listado de patrocinadores.
- Que los administradores editen, borren y listen los patrocinadores.



Gestión de esquelos

El sistema de esquelos de CARONTE permitirá:

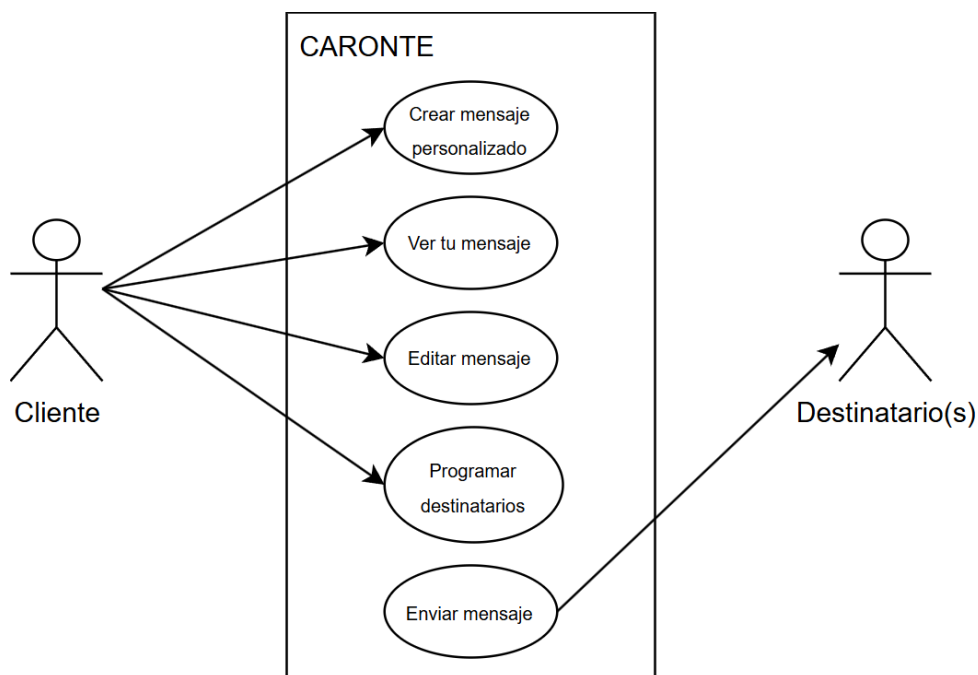
- Que los usuarios clientes listen, creen, editen y envíen esquelos personalizadas.
- Que los destinatarios reciban por correo/sms la esquila.



Gestión de mensajes

El sistema de esquelas de CARONTE permitirá:

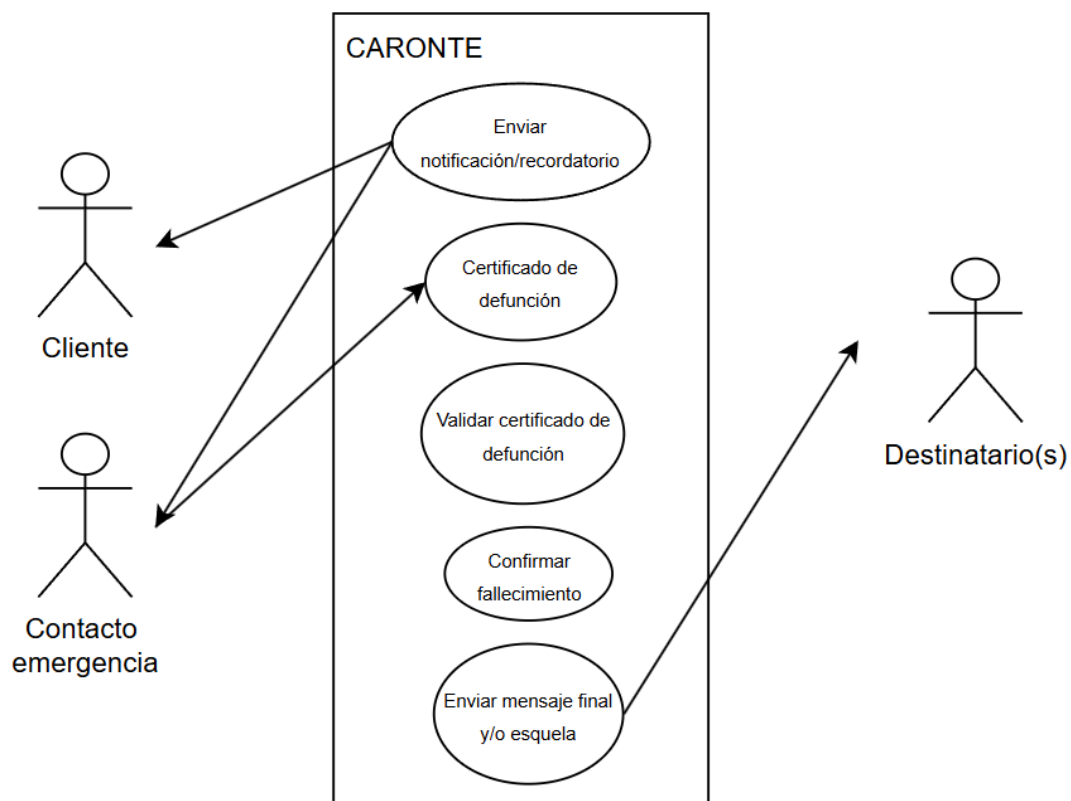
- Que los usuarios clientes listen, creen, editen y envíen mensajes personalizados.
- Que los destinatarios reciban por correo/sms el mensaje.



Gestión de fallecimientos

El sistema de gestión de fallecimientos de CARONTE permitirá:

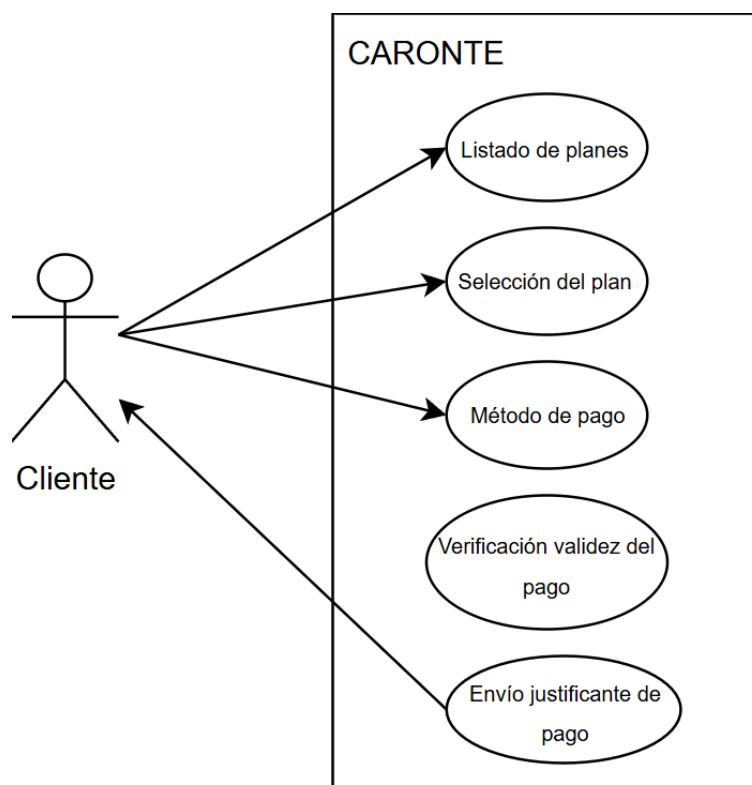
- Tanto el cliente como su contacto de emergencias reciben una notificación o recordatorio para que no se olvide que se ha dejado de pagar el plan pre-mortem.
- Si se ha dejado de pagar porque ha muerto el cliente, uno de sus contactos de emergencia sube el certificado de defunción o si es en caso post-mortem que se quiere realizar una esquela, también se subiría el certificado de defunción.
- Una vez validado el certificado de defunción y confirmado su fallecimiento se envía la esquela o mensaje final que el cliente haya creado.



Gestión de planes

El sistema de gestiones de planes de CARONTE permitirá:

- Listar y seleccionar el plan más adecuado a las circunstancias del cliente.
- Elegir el método de pago e introducir sus credenciales, recibiendo un justificante de pago en caso de éxito.



1.6. Tecnologías propuestas

- **Frontend:** React para una experiencia multiplataforma.
- **Backend:** Spring Boot para la gestión de usuarios y servicios de la aplicación.
- **Base de datos:** MySQL para almacenamiento de datos.

Justificación del uso de las tecnologías: Además con estas tecnologías, los siguientes puntos nos han ayudado a decantarnos a favor de ellas:

Frontend: React

1. **Experiencia multiplataforma:** React permite desarrollar una única base de código que puede ser ejecutada tanto en ordenadores como en dispositivos móviles, reduciendo costos y tiempo de desarrollo.
2. **Rendimiento optimizado:** Al utilizar componentes nativos y una arquitectura basada en JavaScript, ofrece un rendimiento casi nativo sin comprometer la fluidez de la interfaz de usuario.
3. **Facilidad de integración con API REST:** React facilita la comunicación con el backend de Spring Boot mediante peticiones HTTP o WebSockets.

Backend: Spring Boot

1. **Escalabilidad y robustez:** Spring Boot es un framework basado en Java que permite desarrollar aplicaciones escalables y seguras, ideal para manejar la lógica de negocio de CARONTE.
2. **Gestión eficiente de usuarios y servicios:** Gracias a Spring Security, se pueden implementar autenticación y autorización de usuarios con protocolos como OAuth 2.0 y JWT.
3. **Facilidad de integración con bases de datos:** Spring Boot se integra fácilmente con MySQL mediante Spring Data JPA, simplificando la gestión de datos con consultas optimizadas.
4. **Microservicios y APIs REST:** Facilita la creación de servicios RESTful eficientes, lo que permitirá la comunicación fluida entre el frontend y la base de datos.

Base de Datos: MySQL

1. **Estructura relacional para datos complejos:** MySQL permite manejar datos estructurados de manera eficiente, lo que es crucial para la gestión de usuarios, esquelas y mensajes.
2. **Escalabilidad y rendimiento:** Su capacidad para manejar grandes volúmenes de datos lo hace ideal para aplicaciones en crecimiento como CARONTE.
3. **Seguridad y fiabilidad:** Permite implementar políticas de acceso, encriptación de datos para asegurar la integridad de la información.
4. **Compatibilidad con Spring Boot:** Spring Boot tiene soporte nativo para MySQL a través de Hibernate y JPA, facilitando la gestión de datos y reduciendo la complejidad del desarrollo.

1.7. Métricas de éxito

1. **Adopción y uso de la plataforma**
 - a. **Usuarios registrados.** Número de usuarios que crean una cuenta en la plataforma.
 - b. **Tasa de activación.** Número de usuarios registrados que crean y envían al menos una esquila.
 - c. **Número de esquelas creadas.** Cantidad total de esquelas generadas en la plataforma.
 - d. **Frecuencia de uso.** Número promedio de esquelas creadas por usuario activo.
2. **Alcance y viralidad**
 - a. **Usuarios recurrentes.** Porcentaje de usuarios que vuelven a utilizar la plataforma en caso de ser un usuario sin plan.
3. **Satisfacción del usuario**
 - a. **Net Promoter Score (NPS).** Encuesta para medir la probabilidad de que los usuarios recomienden la plataforma.

- b. **Feedback cualitativo.** Opiniones y sugerencias de los usuarios sobre la experiencia en la aplicación.
 - c. Tiempo de resolución de incidencias reportadas por los usuarios.
- 4. **Rendimiento del directorio de patrocinadores**
 - a. **Número de patrocinadores registrados.** Cantidad de servicios de limpieza y floristerías inscritas en la plataforma.
 - b. Número de **interacciones con anuncios y servicios** promocionados en la plataforma.
 - c. Volumen de **ingresos** generados a partir de las **suscripciones y publicidad**.
 - d. **Evaluaciones y puntuaciones** de los patrocinadores por parte de los usuarios.
- 5. **Planes de Pago**
 - a. **Porcentaje de usuarios asociados a cada plan.** Identifica qué planes tienen mayor adopción, permitiendo optimizar la oferta y estrategias de precios.
 - b. **Distribución de usuarios con plan y sin plan.** Analiza la distribución de usuarios según si tiene contratado o no un plan.

2. Benchmarking

2.1. Páginas web de esquilas / Periódicos

Cada ciudad suele tener una página o un apartado de esquilas en sus webs, este es nuestro mayor competidor.

Puntos a tener en cuenta:

- Canal de difusión de esquilas
- Cobrar por difundir esquilas

Cosas que no diferencian

- Ellas usan un canal de difusión y avisan a todos → Solo pasamos la esquila a quien elija el usuario
- También ofrecemos más servicios

2.2. Golpe

Puntos a tener en cuenta:

- Poseen un apartado de esquelas online similar a nuestra idea
- Tienen una sección de mantenimiento de cementerios, en la que se ofrece la opción de limpieza en sí o el envío de flores
- Como usuario puedes enviar el pésame a los familiares a través de la web
- Se pueden ver las esquelas de los difuntos recientes o si es el aniversario de un difunto

Cosas que nos diferencia:

- Todos los servicios conllevan el cálculo de un presupuesto, por lo tanto, no ofrecen servicios en sí directamente → Ofreceremos precio de servicios concretos
- Las esquelas tienen un formato por defecto y tienen una orientación de informar acerca de la ceremonia → Dispondremos de esquelas personalizables
- Sólo ofrecen servicios en A Coruña
- No dispone de aplicación móvil

2.3. Tanatorio.net

<https://www.tanatorio.net/fallecidos-en-sevilla/>

Puntos a tener en cuenta:

- Portal para ver esquelas por Ciudad
- Apartado de floristería para comprar flores

Cosas que nos diferencia

- Ellas usan un canal de difusión y avisan a todos → Solo pasamos la esquila a quien elija el usuario
- Interfaz antigua → Interfaz más simple, interactiva y “responsive”
- Tienen un servicio desactualizado, lleva sin funcionar desde 2023

2.4. Rememori

<https://www.rememori.com/>

Puntos a tener en cuenta:

- Sección de floristería
- Publicar condolencias sobre la esquila
- Difusión de esquelas

Cosas que nos diferencia

- Interfaz muy completa y antigua → Interfaz moderna y simple
- UX (User Experience) muy confusas → UX simple, pocos clics para realizar acciones.

Tienen un servicio desactualizado

2.5. Parcesa

<https://parcesa.es/>

Puntos a tener en cuenta:

- Dispone de una tienda online a modo de floristería con bastante variedad
- Dispone de un servicio de limpieza y acondicionamiento de lápidas
- Dispone de un apartado preguntas frecuentes acerca de lo que se debe hacer en diferentes situaciones cuando pierdes a un ser querido
- Trabajan con diferentes tanatorios y cementerios para ofrecer sus servicios

Cosas que nos diferencia:

- La diversidad en las flores, con nuestra idea trabajamos con distintas floristerías, así que, el usuario tendrá más posibilidad de elección.
- No se si los servicios acerca de la limpieza de tumbas sólo se pueden hacer con los cementerios que tienen en la web
- No disponen de nada acerca de esquelas
- No poseen aplicación móvil

2.6. Past Post

<https://www.pastpost.com/>

Puntos a tener en cuenta:

- Permite dejar un último mensaje antes de morir.
- Modelo de pago por suscripción.
- Integración con tecnología blockchain para garantizar la autenticidad y seguridad de los mensajes.
- Permite agregar instrucciones sobre bienes y planificación patrimonial.
- Ofrece seguros de vida y gastos funerarios en colaboración con MAPFRE.
- Disponible en app móvil para iOS y Android.

Cosas que nos diferencia:

- CARONTE requiere validación con certificado de defunción antes de enviar los mensajes, asegurando que solo se realicen en los momentos adecuados, mientras que Past Post se basa en contactos de confianza.
- CARONTE permite enviar esquelas digitales, no solo mensajes personales. Past Post no tiene una funcionalidad específica para esquelas.
- Modelo de pago más flexible en CARONTE, permitiendo pago único además de suscripción, mientras que Past Post solo ofrece suscripción.
- Integración con servicios funerarios en CARONTE mediante un directorio de patrocinadores, mientras que Past Post no tiene esta opción.
- Sistema de gestión de inactividad en CARONTE, que avisa a los contactos de emergencia si se detecta falta de pago o inactividad, evitando posibles envíos erróneos. Past Post no tiene un sistema similar.

2.7. Live Will

Puntos a tener en cuenta:

- Permite grabar y almacenar mensajes privados para ser enviados después de la muerte.
- Utiliza encriptación de nivel bancario (256 bits) para asegurar la privacidad de los mensajes.
- Se basa en contactos de confianza para activar la entrega de los mensajes.
- Disponible en app móvil para iOS y Android.
- No ofrece planificación patrimonial ni seguros de vida.
- No tiene integración con blockchain ni certificación digital.

Cosas que nos diferencia:

- CARONTE permite enviar esquelas digitales, mientras que Live Will solo gestiona mensajes privados.
- Validación con certificado de defunción en CARONTE, mientras que Live Will depende de contactos designados sin una verificación oficial del fallecimiento.
- CARONTE ofrece opciones de personalización más avanzadas, incluyendo texto, imágenes, videos y descarga en PDF. Live Will solo permite mensajes en texto o video sin formato adicional.
- Modelo de negocio más amplio en CARONTE, con pago único, suscripciones y patrocinadores. Live Will solo ofrece su servicio de almacenamiento de mensajes.

- Integración con servicios funerarios en CARONTE, mientras que Live Will es una plataforma cerrada y privada sin conexiones con terceros.
- Sistema de gestión de inactividad en CARONTE, que alerta a los contactos de emergencia si el usuario deja de pagar y no responde. Live Will no tiene este sistema.

3. Justificación y capacidad de los interesados

3.1. Justificación de la Capacidad

- **Tecnología y Seguridad:** Uso de cifrado, blockchain (si aplica), firma digital y otros mecanismos que garanticen la autenticidad y protección de la información.
- **Validez Legal:** Integración con procesos legales para asegurar que los deseos registrados tengan respaldo jurídico.
- **Accesibilidad y Usabilidad:** Diseño intuitivo que permita a cualquier persona registrar sus deseos de manera sencilla.
- **Almacenamiento Seguro:** Garantía de que los documentos sean accesibles solo en el momento adecuado y por las personas indicadas.

3.2. Identificación de Interesados

Principales Interesados

- **Usuarios finales:** Personas que deseen registrar sus deseos.
- **Familiares y herederos:** Quienes deben conocer y respetar los deseos registrados.
- **Notarios y abogados:** Encargados de validar legalmente los registros y garantizar su cumplimiento.
- **Servicios relacionados al ámbito funerario:** Organismos que quieran promocionarse en nuestra página web (limpieza de tumbas, floristerías, etc.).

Nivel de Influencia e Interés

Matriz de interesados:

		INTERÉS	
		ALTO	BAJO
INFLUENCIA	ALTO	Usuarios finales, Familias y herederos	Notarios y abogados

	ALTA		Servicios relacionados al ámbito funerario
--	------	--	--

4. DAFO

4.1. Fortalezas

- **Ahorro de tiempo y esfuerzo:** Nuestra plataforma centraliza la gestión de múltiples servicios, como la gestión y envío de esquelas además de la gestión y envío de mensajes , permitiendo a los clientes gestionar todo desde una sola aplicación. Esto elimina la necesidad de desplazarse o hacer gestiones separadas, ahorrando tiempo en momentos tan difíciles.
- **Personalización de mensajes y esquelas:** La capacidad de personalizar los mensajes y esquelas digitales permite que los usuarios expresen sus deseos de manera más personal y significativa, lo cual es un gran diferenciador frente a soluciones tradicionales.
- **Automatización y validación:** La plataforma automatiza el envío de mensajes y esquelas, y valida el fallecimiento mediante la carga de un certificado, lo que asegura la fiabilidad del servicio.

4.2. Debilidades

- **Seguridad:** Dado que manejamos información altamente sensible, como los detalles de personas fallecidas, es fundamental garantizar la máxima seguridad en el tratamiento de estos datos, asegurando su privacidad y protección en todo momento.
- **Dependencia del certificado de defunción:** El proceso de validación puede ser un obstáculo para los usuarios que no puedan obtener rápidamente el certificado o que no tengan familiares disponibles para cargarlo.
- **Personalización finita:** Aunque ofrecemos plantillas para facilitar la creación de esquelas, la personalización tiene ciertas limitaciones. Debemos asegurarnos de que nuestras plantillas sean lo suficientemente flexibles para cubrir una amplia variedad de necesidades, permitiendo a los usuarios expresar su homenaje de forma respetuosa y lo más personalizada posible dentro de las opciones disponibles.

4.3. Oportunidades

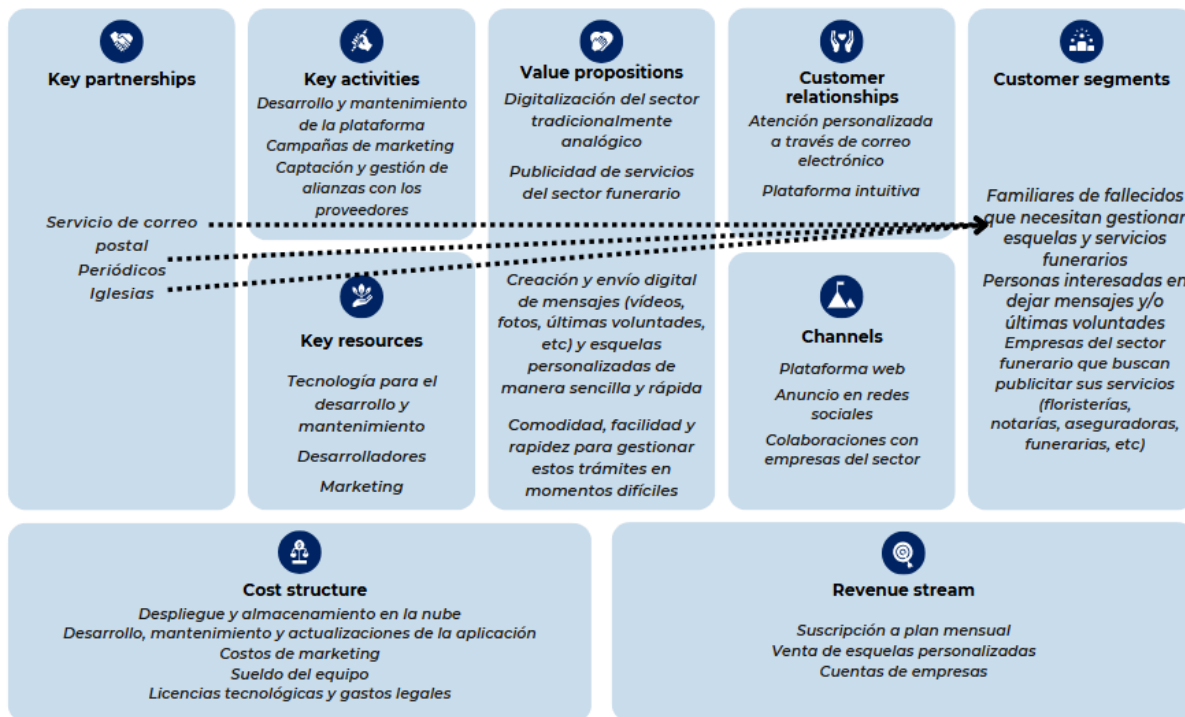
- **Innovación en el sector:** Ofrecemos un servicio digital en un mercado con poca o ninguna competencia, lo que nos posiciona como una solución moderna y accesible. Gracias a esto tenemos el potencial de captar una gran base de clientes.
- **Ampliación de patrocinadores:** Existe la posibilidad de ampliar nuestra oferta patrocinando otros servicios relacionados, como seguros funerarios, agencias de servicios funerarios, entre otros.
- **Crecimiento del mercado de digitalización de servicios post-mortem:** A medida que las generaciones más jóvenes se familiarizan con el uso de plataformas digitales, la aceptación de estos servicios aumentará.

4.4. Amenazas

- **Sensibilidad del mercado:** Al tratarse de un momento tan delicado, algunas personas pueden ver una barrera en un medio digital, ya que para ellos el momento se volvería más frío de lo que ya es.
- **Competencia de servicios tradicionales:** Los servicios de esquelas tradicionales, como los periódicos, aún son populares en muchos lugares, lo que podría dificultar la adopción de un servicio digital.
- **Dependencia de proveedores externos:** La calidad de algunos productos, como son las flores, no dependen directamente de nuestra empresa, ya que dependen de proveedores externos lo que podría afectar a nuestra reputación.

5. Business Model Canvas

[enlace para más detalle](#)



"Idea de negocio". La utilización de la IA en este documento se ha utilizado para la mejora de la redacción del mismo. Todo el material generado con herramientas de inteligencia artificial ha sido revisado cuidadosamente por el equipo CARONTE.