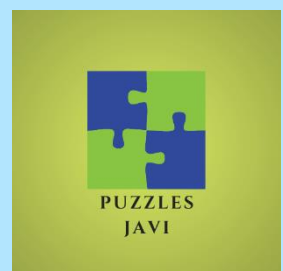


Proyecto Final

25 MARZO

Puzzles Javi

Creado por: Javier García-Galera Rodríguez



Contenido

- Idea de negocio3
 - ¿Cuál será la actividad de la empresa?3
 - ¿Por qué este negocio en concreto?3
 - ¿Existen negocios similares?3
 - ¿Se ofrecerá algún producto que en este momento no ofrezca ninguna empresa? ..3
 - ¿Qué nombre tendrá la empresa?3
- Logo3
- Producto.....4
- Modelo de negocio6
- Consumidores.....6
- Competencia6
- Análisis D.A.F.O6
 - Debilidad6
 - Amenaza7
 - Fortaleza7
 - Oportunidad.....7
 - Publicidad.....8
- Diagrama de clases8
- Sketching9

Idea de negocio

¿Cuál será la actividad de la empresa?

Esta empresa se dedicará a la creación de una app de venta de puzzles.

¿Por qué este negocio en concreto?

Creo que tal y como está la situación debido a la pandemia, muchas personas pasan horas en casa delante de un ordenador o una televisión, por lo que creo que fomentar una actividad que te mantiene alejado de una pantalla y que se puede realizar en familia puede ayudar en estos tiempos de crisis.

¿Existen negocios similares?

Si existen negocios similares, como puede ser la app de la casa del puzle, son empresas grandes por lo que la competencia es alta.

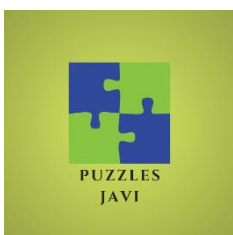
¿Se ofrecerá algún producto que en este momento no ofrezca ninguna empresa?

Por ahora no hay planes de crear o producir un tipo diferente de producto.

¿Qué nombre tendrá la empresa?

El nombre de mi empresa será "Puzzles Javi"

Logo



Este logo representa las piezas de un puzle y que siempre encajan.

Producto

En esta app se van a ofrecer puzzles de diferentes categorías, entre las que se encuentran desde 500 a 8000 piezas.

Las funcionalidades serán las siguientes:

Login y Registro

Se crearán dos pantallas diferentes para el login y el registro. Se podrá acceder a la aplicación sin estar logeado pero la mayoría de funciones estarán bloqueadas y te reenviarán al inicio de sesión.

Tienda Online

Pantalla principal tras el login donde se podrán ver todos los puzzles. Esto incluirá un filtro por categoría (número de piezas). En esta pantalla se podrá ver el nombre del puzzle, una foto, la categoría y el precio.

Una pantalla de Lista de deseos. Se añadirán los puzzles que el usuario quiera comprar en un futuro. Debes estar logeado. Se podrán ver los mismos atributos que en la pantalla inicial.

Pantalla de detalle del puzzle. En esta pantalla irá toda la información existente del puzzle, así como un botón para añadir al carro y otro para añadir a la lista de deseos. Para estas dos opciones debes estar logeado. Si no se está logueado, te mandarán al login.

También se podrá acceder a los detalles de un puzzle a través de la lista de deseos, pero esta incluirá la opción de compra y la de eliminar de deseos.

Una pantalla de pedido. Se podrá acceder desde el menú inferior. Debes estar logeado. Incluirá los productos, así como el subtotal a pagar. Los usuarios tendrán que pagar en efectivo en tienda.

Una pestaña con el historial de pedidos. Se podrá acceder desde la pantalla de pedidos.

Zona de administrador

El administrador será el único capaz de añadir, borrar o editar puzzles. También podrá acceder a la lista de usuarios con la opción de borrar o editar cuentas en caso necesario.

Habrán tres tipos de usuario (En caso de dar tiempo se añadirá un cuarto tipo)

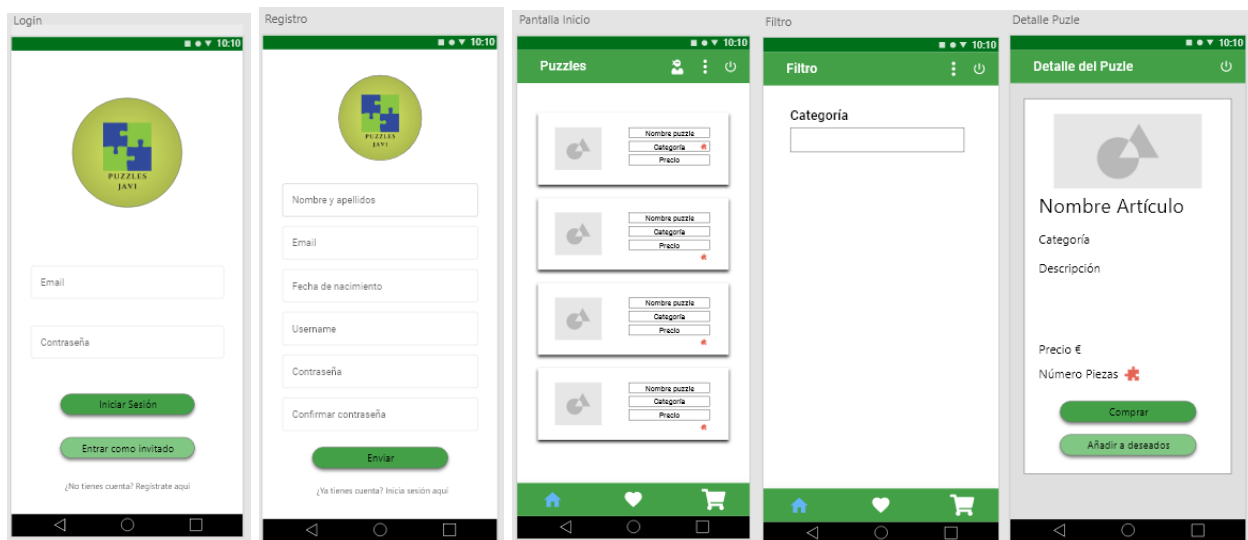
Usuario no logeado → Podrá acceder a la página inicial y a los detalles, pero no podrá comprar, añadir a deseados o acceder al panel de administrador.

Usuario logeado → Puede acceder a la página inicial y a los detalles, así como podrá añadir al carro de la compra y a la lista de deseados. No tendrá acceso al panel de administrador

Administrador → Puede crear, editar y borrar puzzles, así como editar o borrar cuentas de usuario. En caso de introducir al cuarto tipo, puede cambiar el tipo de cuenta. Tiene acceso a toda la aplicación.

Usuario logeado VIP → Igual que un usuario logeado pero contará con descuentos en los productos.

Algunas de las interfaces de la app:



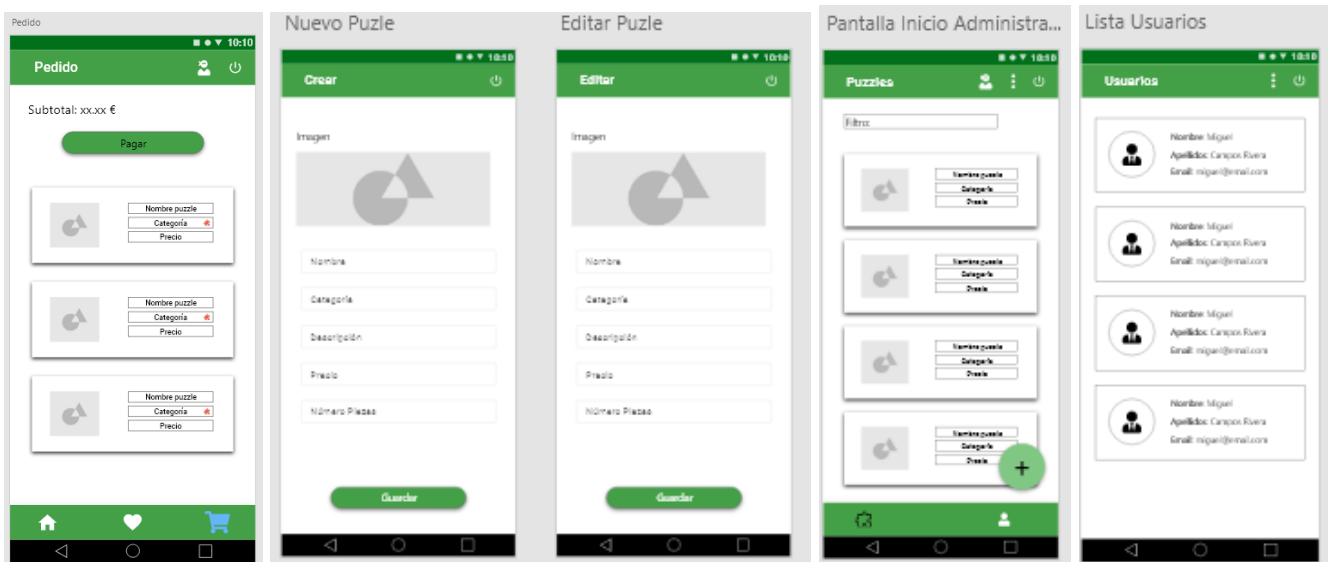
Login

Registro

Inicio

Filtro

Detalle



Pedido

Nuevo Puzzle

Editar Puzzle

Zona Admin

Modelo de negocio

Nuestra principal fuente de ingresos será la venta del producto, así como la publicidad dentro de la app. Se añadirá una versión VIP con la que el cliente, a cambio de una suscripción mensual, podrá acceder a descuentos y otras ventajas, como la de no tener anuncios.

Consumidores

El mercado principal será las personas mayores, quienes por su edad este tipo de actividades lúdicas les supondría una gran fuente de entretenimiento, a los amantes de los puzzles, así como a aquellas personas que quieran aprovechar su tiempo libre lejos de la tecnología.

Competencia

Si existen muchos negocios similares a esta empresa, algunas de ellas de gran envergadura como pueden ser la casa del puzzle o puzlemania.

Análisis D.A.F.O

Debilidad

Poco presupuesto inicial, al ser una empresa de nueva creación y un único promotor, las fuentes de financiación iniciales son escasas, lo que supone una dificultad en los primeros meses.

Nuestro producto es uno muy común.

Poca experiencia del sector.

Amenaza

Nuestra empresa es desconocida, teniendo grandes marcas reconocidas como competencia.

Una crisis económica siempre será una amenaza para cualquier empresa de nueva creación.

Dificultad a la hora de reclutar personal calificado, puesto que la mayoría son puestos especializados en sectores concretos.

Fortaleza

Poseemos precios justos y competitivos, en caso de que alguna otra empresa entrara en nuestro mercado como competencia.

Contamos con personal calificado y con experiencia en el sector informático.

Nuestra empresa también posee una alta capacidad de crecimiento en el mercado, puesto que podemos extendernos a muchos tipos de productos diferentes en el futuro.

Oportunidad

Actualmente, hay un importante crecimiento de interés por los puzzles en nuestra sociedad, lo que nos brinda una oportunidad perfecta para que los usuarios se dediquen a otras actividades lejos de la tecnología.

Existe un crecimiento del mercado gracias a los nuevos avances tecnológicos y a las campañas de concienciación sobre el uso de estas.

Las redes sociales y aplicaciones en dispositivos móviles pueden ser un gran impulso para nuestra empresa.

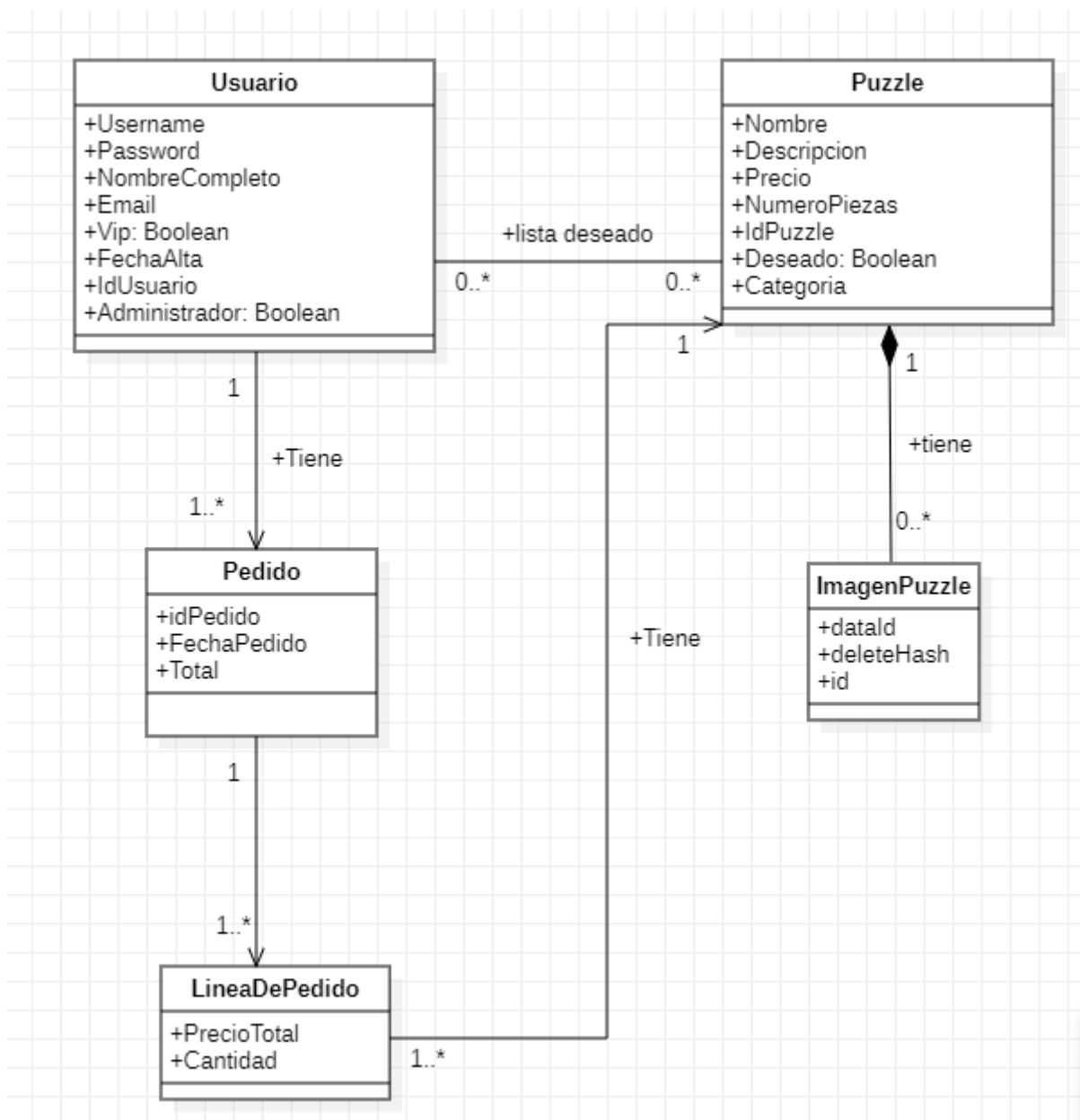
Una crisis sanitaria o económica son también oportunidades en las que la gente puede verse interesada en este tipo de opciones de ocio.

Publicidad

Contaremos con anuncios en diferentes aplicaciones de Android, así como anuncios en Google para promocionar la app.

Nos publicitaremos a través de las redes sociales de Instagram, Facebook y Twitter.

Diagrama de clases



Sketching

