

# imNOOB - CASO DE NEGOCIO

## 1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

El objetivo principal de imNoob es facilitar la integración de los alumnos que ingresan en un centro universitario en la medida de lo posible mediante la ayuda de los estudiantes más veteranos además de con el soporte de servicios externos que permitan el acceso de nuestros usuarios a diferentes recursos de sus centros respectivos con, por ejemplo, la localización de las aulas o el plan de estudios.

## 2. CONTEXTO DE NEGOCIO

Nuestro sistema, tal como ya hemos introducido anteriormente, va dirigido, al menos en esta fase inicial, a los centros universitarios que lo demanden. No descartamos, no obstante, que a medio-corto plazo imNoob pueda abarcar otros sectores, más allá del educativo, siempre y cuando la aceptación recibida sea la esperada. Todo esto a cambio de una retribución semestral realizada por parte de cada centro que pretenda adquirir nuestros servicios. Además, nuestro proyecto, no tiene una vida prevista debido al hecho que esperamos que pueda seguir usándose cada año por nuevos alumnos que se incorporen a la universidad. No obstante, sí que es cierto que se espera una mejora anual significativa gracias a las opiniones de nuestros usuarios, de tal manera que nuestra aplicación mejore y acabe siendo muy diferente de la original siempre manteniendo, pero, el objetivo principal.

### 3. OBJETIVOS DEL PRODUCTO

1. **Facilitar adaptación.** Los noobs que vayan a una de las universidades que incorporen el uso de nuestro sistema, tendrán un punto de referencia al cual acudir en caso de tener dudas o desconocimiento sobre alguno de los aspectos de la universidad.
2. **Aumentar prestigio.** La universidad será más llamativa para todos aquellos alumnos que se van a matricular por primera vez en una carrera universitaria.
3. **Ahorrar tiempo de espera.** Al disponer de un lugar en el que los noobs pueden acceder más fácil a consultas, y además de manera más rápida, las oficinas de información de las universidades no tendrán tanta demanda de faena, en cuanto a lo que refiere responder ciertas dudas a los alumnos inexpertos.
4. **Mejorar rendimiento académico.** Todos los noobs encontrarán otros alumnos con experiencia en las nuevas materias a las que se enfrentarán, hecho que conllevará que puedan solicitar su apoyo y así mejorar sus cualificaciones.
5. **Reducir la carga de trabajo de la secretaría.** Con este sistema podemos evitar o, si cabe, reducir la cantidad de preguntas más frecuentes sobre los diferentes trámites a realizar.
6. **Recuperar la inversión inicial.** Recuperar toda la inversión inicial en un período de 3 años.

## 4. RESTRICCIONES

1. **Registro.** Los usuarios que quieran utilizar la aplicación deberán antes registrarse en el sistema.
2. **Conectividad.** La aplicación sólo funcionará mediante conexión a internet, ya sea mediante WiFi o redes 3G o 4G.
3. **Centros determinados.** La aplicación solo estará disponible en algunos centros educativos. Éstos se irán incrementando con el tiempo.
4. **Usuarios del centro educativo.** Nuestra aplicación solo aceptará usuarios que sean estudiantes del centro educativo en cuestión. No se aceptaran usuarios externos.
5. **Restricción lingüística.** Nuestra aplicación solo estará disponible en catalán, castellano e inglés.
6. **Restricción geográfica.** Nuestra aplicación se limita al territorio español.

## 5. PREVISIÓN FINANCIERA

La comercialización de nuestro producto tiene como supósito el uso de este por parte de un mínimo de cincuenta facultades y otros centros educativos durante el primer año. Nuestros servicios serán gratuitos para todos estos centros durante un periodo de sesenta días. Este periodo de gratuidad de nuestro servicio tiene la finalidad de captar nuevos centros indecisos. Una vez completado el periodo de sesenta días iniciales, el servicio tendrá un coste para cada centro de cien euros mensuales. Por tanto, asumiendo llegar a cincuenta centros el primer año, cobrando cien euros mensuales a partir del tercer mes de uso, y suponiendo también que la distribución de captación de estos está equitativamente distribuida durante todo el año, esperamos obtener 25.000 euros el primer año, y un mínimo de 50.000 el segundo. A esto hay que quitarle el IVA, con el cual estos números se quedarían en 20.661 euros y 41.322 euros respectivamente.

No obstante, la adaptación de algunos de los casos de uso a los diferentes centros educativos a los que ofrecemos nuestra aplicación (indicados en el documento de *Especificación de Requisitos*) conllevará un esfuerzo adicional de veinte horas por cada centro. Este esfuerzo se traduce en un incremento de 780 euros adicionales al presupuesto. Por lo tanto, para adaptar nuestro sistema a cincuenta centros, necesitaríamos otros 38.000€.

Este coste de adaptación se sumará al coste del proyecto esmentado en el documento *Plan de Desarrollo del Software*, para hacer un total de 176.131€, los cuales podremos asumir en menos de cinco años (alrededor de 57 meses). A partir de este punto, los ingresos por suscripción serán beneficios netos para la empresa.

Por un lado, en referencia a los beneficios sociales, cabe destacar que nuestro producto ayudará a cientos de estudiantes a crear nuevos contactos y también a adaptarse a un nuevo centro estudiantil, a un nuevo contexto. De hecho, no solo eso, sino que su rendimiento académico se puede ver influenciado por el uso del mismo. Además, la carga de trabajo de la secretaría también se reduciría considerablemente. Por otro lado, desde una visión medioambiental, nuestro

producto también contribuirá a conservar el medio ambiente, ya que reducirá el uso de papel en algunos de los trámites relacionados con el centro en cuestión.

## 6. RECURSOS

[1] “Modelo de negocio”

[https://es.wikipedia.org/wiki/Modelo\\_de\\_negocio](https://es.wikipedia.org/wiki/Modelo_de_negocio)

[2] “IVA financiero”

<http://gestron.es/tipos-impositivos-iva-en-espana/>

[3] “Suposiciones y restricciones del proyecto”

<http://fernandoarciniega.com/suposiciones-y-restricciones-del-proyecto/>