

[Killer Opener]

Fernando

Lolo, aquí tienes los curriculums de la gente de esta mañana

Manuel

¿Más curriculums? Esto no me sirve para nada. Lo que necesito saber es si saben programar. Mira, haz una cosa, métete en sus perfiles de GitHub y busca si tienen algo que nos sirva.

Fernando

¡Si hombre, son 20 personas! ¿Cómo voy a hacer eso en tan poco tiempo?

Manuel

Hoy en día, a la hora de realizar una contratación en el mundo del desarrollo de software, las empresas le dan más valor a los perfiles de GitHub que a lo que pone en un currículum.

[Elevator Pitch: Problema]

Crear equipos de desarrollo es una tarea realmente complicada, necesitas personas con habilidad técnica y con experiencia, y esto muchas veces no se ve reflejado en un currículum tradicional.

[Elevator Pitch: Solución]

Por eso, en IT-Talent hemos desarrollado una aplicación que analiza los perfiles de GitHub de los programadores para ofrecer una visión clara a los equipos de recursos humanos sobre los proyectos que han realizado y las tecnologías que dominan.

Eso no solo beneficia a las empresas, sino también a los candidatos, que pueden demostrar lo que realmente conocen.

[Competidores]

No somos los primeros en el mundo del reclutamiento, contamos con competidores como Indeed o LinkedIn Recruiter.

Sin embargo, nosotros nos centramos en el sector de la tecnología y tenemos un elemento diferenciador.

Somos capaces de crear equipos completos de desarrolladores.

[Presentación]

Somos Fernando Mateos y Manuel Otero y venimos a presentarles ITTalent, el buscador de equipos de desarrollo.

[Pregunta]

Antes de comenzar, les quiero hacer una pregunta: ¿cuál es el lenguaje de programación más usado por los alumnos de cuarto curso de Ingeniería del Software, Java, Python o JavaScript?

Veamos un pequeño video que explica cómo IT-Talent puede ayudar a resolver este tipo de dudas.

[Video]

Espero que les haya gustado el video. Ahora quiero que conozcan a nuestro equipo.

[Equipo]

En primer lugar, tenemos a Javier, coordinador del equipo y de los tres team leaders de los departamentos.

[Equipo de Presentaciones]

El primer equipo es el de presentaciones, liderado por Ismael Herrera, en el que nos encontramos Fernando y yo.

[Equipo de Desarrollo]

Después, tenemos al equipo de desarrollo, liderado por Daniel Gallardo, que se ha encargado de crear la aplicación.

[Equipo de Marketing]

Y por último, el equipo de marketing, liderado por Rubén Casal, que es el más grande porque estamos en la fase final del proyecto.

[Plan de Negocio]

Ahora mi compañero Fernando les contará nuestro plan de negocio.

Fernando

Muchas gracias Manuel.

[Planes de precios]

Para rentabilizar nuestra aplicación, tenemos distintos planes de precios, tanto para los representantes de empresas que buscan trabajadores como para los candidatos que busquen empleo

[Planes de representantes]

El primer plan disponible para los representantes es el plan básico, que incluye búsqueda limitada de equipos de hasta tres personas.

Sin embargo, las empresas que opten por el plan avanzado disfrutarán de una serie de ventajas que no están contempladas en el plan básico:

- Búsqueda de equipos de hasta 5 personas.
- Un aumento en el límite de búsquedas disponibles.
- Acceso al panel de estadísticas del candidato.
- Tiempos de respuesta de atención al cliente reducidos.

Además, si necesitan características adicionales a las que ofrecemos, tenemos disponible un plan personalizado con precio negociable.

[Planes de candidato]

Y como candidato, empezarían con toda la funcionalidad de forma gratuita, pero por 10 euros al mes podrán:

- Acceder a las estadísticas del mercado
- Ver qué compañías se han interesado en su perfil.
- Actualizar su perfil hasta 3 veces al mes.

[Coste]

Veamos entonces qué costes se generan en nuestra aplicación.

[Estimación de usuarios]

En IT-Talent ofrecemos un servicio a través de internet, por lo que nuestros costes son directamente proporcionales al número de usuarios. Por esto, hemos hecho una estimación del número de usuarios que usarán la app en el primer año.

[Estimación de candidatos]

Respecto a los candidatos, hemos utilizado los datos del INE sobre personas en búsqueda activa de empleo en el sector de la informática, hemos hecho una estimación optimista, realista y pesimista y vemos que tendríamos unos 2000 candidatos.

[Estimación de representantes]

En cuanto a los representantes, hemos contemplado a las PIME en España que están buscando informáticos, y estimamos unos 215 representantes.

[Costes]

Dado un total de 2000 usuarios, hemos hecho una estimación a 2 años de nuestros costes, que incluye costes de lanzamiento, costes de desarrollo y costes de operación, que teniendo en cuenta un 15% de contingencias, nos da un total de 13K€ al mes.

[Costes totales]

Sumando los 24 meses, tendríamos 275K euros en costes, que con el 15% de contingencias, asciende a 316K€.

[Costes vs. Beneficios]

Aquí podemos ver la relación entre costes y beneficios que obtenemos según las estimaciones pesimistas, realistas y optimistas.

[Zoom Gráfica]

Si hacemos zoom en la gráfica, observamos que el punto de equilibrio, es decir, el momento en el que todos nuestros costes están cubiertos gracias a las ventas, se encuentra en el mes 8 con una estimación optimista, y en el mes 17 con una estimación realista.

[Oportunidades de inversión]

Ahora, mi compañero Manuel comentará las oportunidades de inversión disponibles en IT-Talent

Manuel

Gracias Fernando

[Tendencias del sector]

Es un buen momento para invertir en IT-Talent ya que las contrataciones en el sector TIC Europeo han aumentado en un 50% desde el 2012.

Según una encuesta, el 86% de los empresarios piensan que tendrán dificultades encontrando personal cualificado y el 47% piensa que donde tendrán más dificultades será en el sector de la informática.

[Social]

Para atraer a todos los usuarios posibles, hemos realizado una campaña de marketing. Estamos en todas estas redes sociales y ya hemos superado nuestro objetivo de 10 mil impresiones mensuales.

Ahora vamos a mostrarles un pequeño anuncio que tenemos preparado para nuestros inversores.

[Anuncio]

[Opciones de inversión]

Espero que les haya gustado el anuncio. Además del 5% de participaciones que ofrecemos en el anuncio, estamos dispuestos a realizar un partnership con una empresa que nos apoye económicamente a cambio de una sección exclusiva en nuestra app para que los candidatos puedan mandar sus solicitudes de empleo.

[Pregunta]

¿Recuerdan la pregunta que les hice al inicio de la presentación?
En el sobre que les entregamos al empezar encontrarán la respuesta.

[Despedida]

Muchas gracias por su atención, aquí tienen nuestro correo de contacto y el código QR de nuestra landing page.