

Fundada por Rosa María Aparicio, la motivación de Sprencia es clara: mejorar **el día a día de los séniores.**

Esta empresa ha sido una de las seleccionadas por la Cámara de Comercio de Valencia para formar parte de su programa de aceleración de startups, convirtiéndose en uno de los proyectos estrella de la edición.

En los primeros meses de vida del proyecto, ya son varios los organismos que se han interesado por esta empresa. ¿Por qué? Por la oportunidad de negocio ante la que se encuentran y por sus posibilidades de mejorar la sociedad.

En 2050, el número de personas mayores de 60 años será superior al de adolescentes y jóvenes de 15 a 24 años de edad. Ya en la actualidad, por primera vez en la historia, el número de personas mayores de 65 años ha superado al de los niños menores de 5 años.

¿Cuántas necesidades va a tener por cubrir este segmento poblacional en los próximos años? De hecho, ya las tiene y no están siendo satisfechas.

La sociedad solo mira a los séniores como personas dependientes a las que prestarles servicios médicos y de cuidado. Pero ¿y aquellos séniores que comienzan su segunda etapa vital y gozan de una buena salud, de amplio tiempo libre y de mayor capacidad económica?

Mientras la mayor parte de las empresas solo hablan de millennials y de generación Z, hay toda una generación que está deseando ser impactada por proyectos dirigidos a ellos.

Estamos, además, ante grandes consumidores. Si la economía de los séniores fuera una nación, sería la tercera economía más grande del mundo, solo por detrás de Estados Unidos y China.

En Sprencia han sabido ver esta oportunidad de mercado y ya están trabajando en ella con la convicción de que cuando los otros actores empresariales miren más allá de los jóvenes sobreimpactados a los que se dirigen y descubran las posibilidades de este mercado, en Sprencia ya sean los aliados de referencia de este sector.

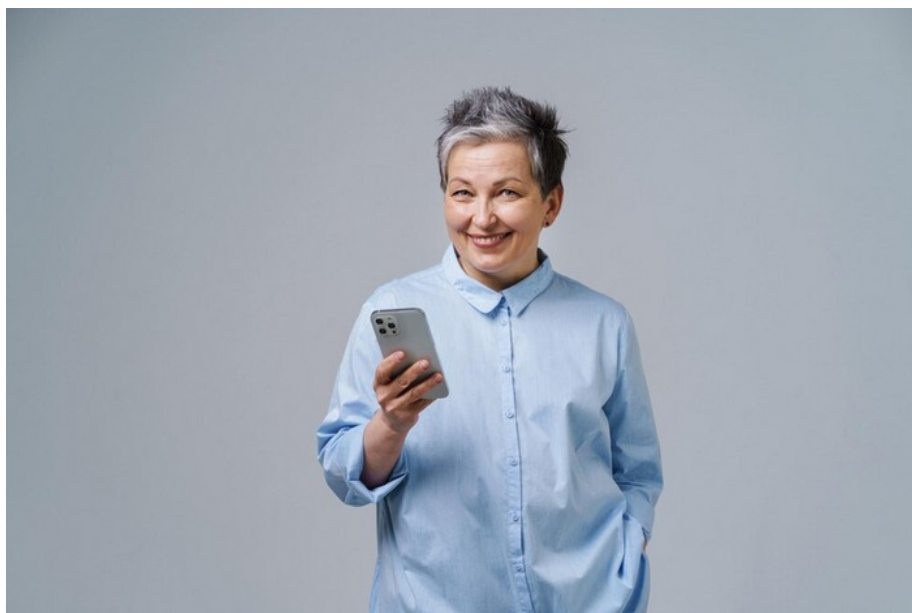
INFORMACIÓN APORTADA

¿Cómo va ser Sprencia el player de referencia del sector sénior? Ofreciendo a los séniores actividades formativas atractivas con las que mejorar su día a día.

Esta misión se va a materializar en un marketplace de actividades formativas presenciales diseñadas especialmente para el público sénior.

Que las actividades sean de tipo formativas es una decisión tomada a partir de la investigación de mercado que han realizado, en la que los resultados obtenidos son muy clarificadores: las actividades que los séniores más consumen y más buscan son actividades formativas.

Así, apostando por este tan creciente como admirable segmento de población, Sprencia va a llevar a cabo su visión: ser el primer pensamiento de las personas mayores en el primer día de su segunda vida.



PROYECTO BACKGROUND

- Duración del Proyecto: Medio día.
- Entrega del Proyecto: Después de la presentación.
- Comunicación de los alumnos con el cliente para afinar detalles del proyecto.
- Código organizado.
- Código comentado
- Estructura de base de datos.
- Completar MVP MUST HAVE como mínimo.

MUST HAVE

Elementos básicos:

- Registro y login.
- Página principal con el catálogo de actividades.

Descripción detallada:

2 tipos de usuarios:

- Clientes.
- Administrador de la página. Los administradores de la página serán los que publicarán las actividades.
- **Login form:**
 - Campos de login: nombre de usuario y contraseña.
 - Botón *login*.
 - Enlace a *sign up*.
- **Sign up:**
 - Nombre y apellidos.
 - Ciudad en la que reside.
 - Correo electrónico.
 - Contraseña.

MUST HAVE

Página principal:

4 secciones fundamentales:

1. Menú principal (presente a lo largo de toda la aplicación).

Secciones del menú: Actividades | Acceder/Registrarte | Contacto

2. Listado de las actividades.

Esta *card* contendrá los siguientes campos:

- Fotografía de la actividad.
- Descripción.
- Horarios disponibles (mañana/tarde/fin de semana).
- Precio.
- Botón Ver más*.

3. Opiniones de clientes sobre Sprencia.

*Al clickar en en el Botón Ver más, se abrirá su página detalle.

Página detalle:

4 partes principales:

- Resumen de la actividad.
- Botón de Comprar.
- Opiniones de clientes que ya han disfrutado de esta actividad.



SHOULD HAVE

Formulario de contacto de empresas que quieran convertirse en proveedoras de actividades.

Este formulario constará de los siguientes campos:

- Nombre de la empresa.
- Web.
- Localización.
- Categoría. (Categorías fijas iguales que las de los filtros).
- Actividad concreta que desarrollan.
- ¿Por qué quieren ser proveedores de Sprencia?
- Número de contacto.
- Email de contacto.



COULD HAVE

En la vista de la página principal, donde se muestra el listado de todas las actividades, estas aparecerán, por defecto, ordenadas de las más baratas a las más caras.