

# Plataforma Web per a Músics

- BandBridge -

Josep Ferrer Bañuls

2 CFGS DAW

2024

## Index

1. Introducció.....	3
1.1. Mòduls als que implica.....	3
1.2. Tipus de projecte.....	4
1.3. Descripció del projecte.....	4
2. Memòria Explicativa.....	4
2.1. Anàlisi.....	4
2.2. Disseny del sistema.....	5
2.2.1. Diagrama de classes.....	5
2.2.2. Diagrama ER.....	7
2.2.3. Diagrama de Cas d'ús.....	7
2.2.4. Mapa Web.....	8
2.2.5. Logotip.....	8
2.2.6. Wireframes.....	9
3. Estudi de mercat.....	13
3.1. Anàlisi de mercat.....	13
3.1.1. Mercat objectiu.....	13
3.1.2. Competència.....	14
3.1.3. Necessitats del mercat.....	14
3.2. Estratègia de mercat.....	14
3.2.1. Màrqueting i promoció.....	14
3.2.2. Estratègies de monetització.....	14
3.3. Previsió d'ingressos.....	15
4. Ampliacions i/o millores.....	17
5. Prevenció de riscos.....	18
5.1. Riscos Tècnics.....	18
5.2. Riscos Ergonòmics.....	18
5.3. Riscos Econòmics.....	19
6. Avaluació del projecte.....	20
6.1. Dificultats trobades.....	20
6.2. Desviacions respecte a la planificació.....	20
6.3. Canvis respecte al projecte inicial.....	20
6.4. Valoració personal.....	21

# 1. Introducció

En resposta a la creixent necessitat d'oportunitats i connexions en la indústria musical, naix el projecte **BandBridge**. L'objectiu principal d'aquesta plataforma és facilitar la comunicació entre músics, bandes, organitzadors d'esdeveniments i aquells que busquen oportunitats en el món de la música. **BandBridge** es proposa com una solució innovadora que transformarà la manera en què els professionals de la música es relacionen i col·laboren.

Amb una combinació d'aplicacions web avançades i una interfície d'usuari atractiva i funcional, **BandBridge** oferirà una experiència única als seus usuaris. Des de publicar esdeveniments fins a participar en ells, la plataforma facilitarà tot el procés de contractació i trobada de músics. A més, fomentarà la recerca de músics per integrar-se a grups i promourà la col·laboració dins de la comunitat musical local.

## 1.1. Mòduls als que implica

### **Desenvolupament d'Aplicacions en Entorn Client**

Aquest mòdul ha proporcionat els coneixements necessaris sobre JavaScript per al desenvolupament de la interfície d'usuari de la plataforma web.

### **Desenvolupament d'Aplicacions en Entorn Servidor**

En aquest mòdul s'han adquirit els coneixements sobre el desenvolupament d'aplicacions web en entorns servidor utilitzant tecnologies com PHP i frameworks com Symfony per al desenvolupament de la lògica de negoci de la plataforma, així com MySQL per a la gestió de la base de dades.

### **Disseny d'Interfícies Web**

Aquest mòdul ha proporcionat els coneixements necessaris sobre HTML, CSS i Bootstrap per al desenvolupament de la interfície d'usuari de la plataforma web.

### **Desplegament d'Aplicacions Web**

Aquest mòdul ha proporcionat coneixements sobre el desplegament d'aplicacions web en servidors i la configuració de l'entorn de producció per a la plataforma.

## **1.2. Tipus de projecte**

Aquest projecte és de tipus tècnic. L'enfocament principal és proporcionar una solució tècnica per a connectar músics, bandes, organitzacions i altres actors de la indústria musical a través d'una plataforma web. Tot i que el projecte també té implicacions administratives en termes de gestió de la informació i les interaccions dels usuaris, l'aspecte tècnic és el més destacat.

## **1.3. Descripció del projecte**

El projecte consisteix en el desenvolupament d'una plataforma web que facilitarà la connexió entre músics, bandes, organitzacions i altres actors de la indústria musical. La plataforma permetrà als usuaris publicar esdeveniments en els que calguin músics per completar el grup. Amb un enfocament en la facilitat d'ús, funcionalitats avançades i una interfície atractiva.

La plataforma busca transformar la manera en què es gestionen i es troben oportunitats en la indústria musical.

# **2. Memòria Explicativa**

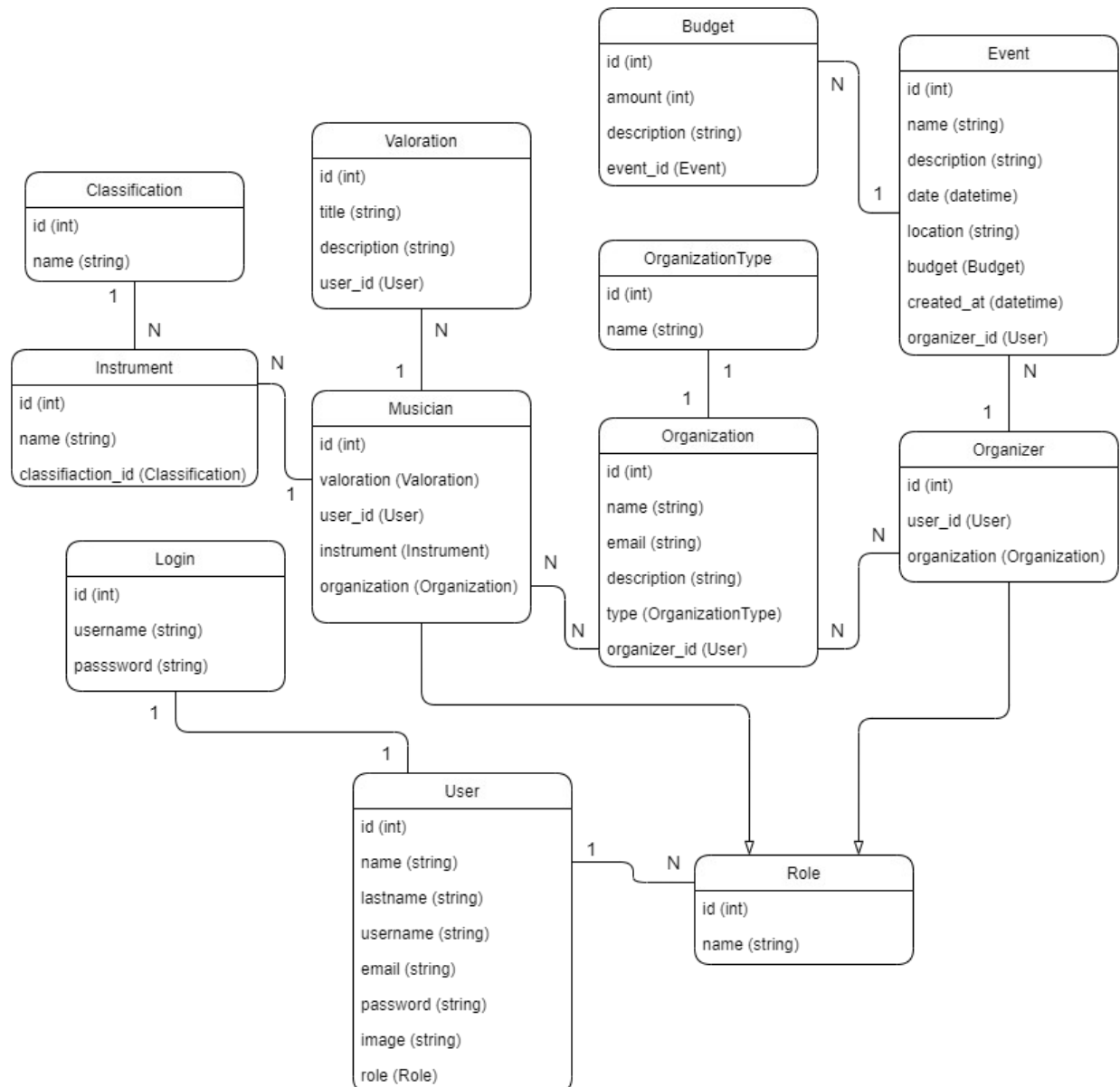
## **2.1. Anàlisi**

La idea de fer aquest projecte ve de l'experiència personal, tant la meua com la de companys d'afició. Com a músic, moltes vegades he tingut de cancel·lar actuacions o propostes per falta de músics, també m'ha passat d'assabentar-me tard que en un event buscaven un músic o un grup, perdent així actuacions, possibles actuacions a futur, i diners.

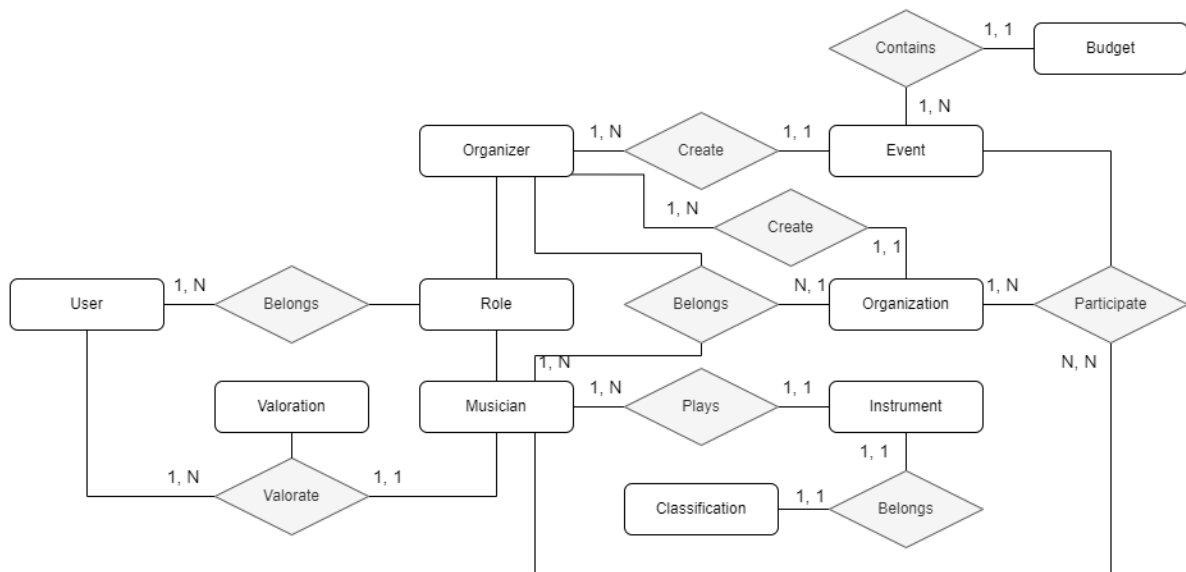
Així doncs, la idea d'aquest projecte és intentar crear una plataforma que facilite la connexió entre els diferents actors de la indústria musical per solucionar problemes com aquests.

## 2.2. Disseny del sistema

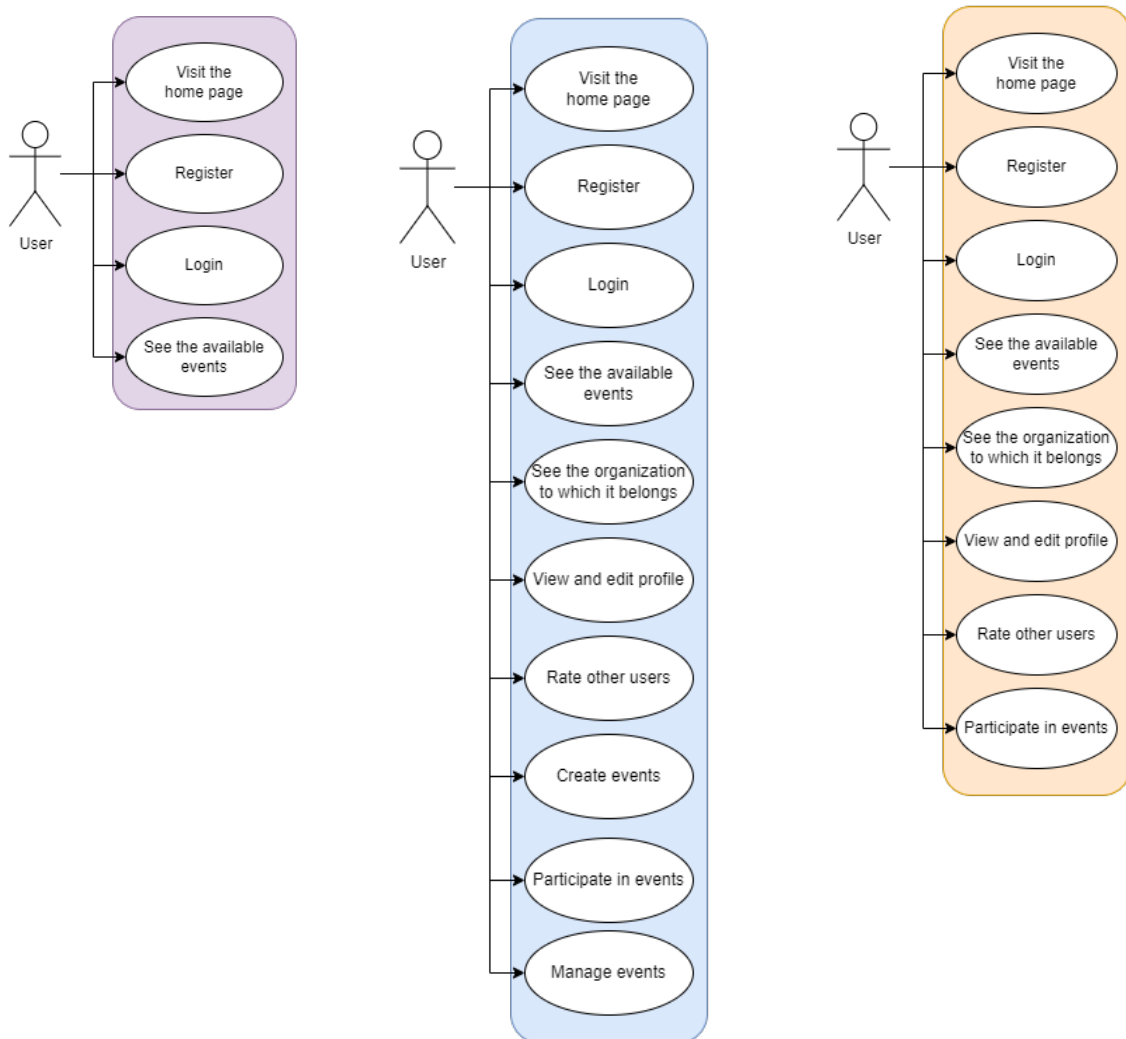
### 2.2.1. Diagrama de classes



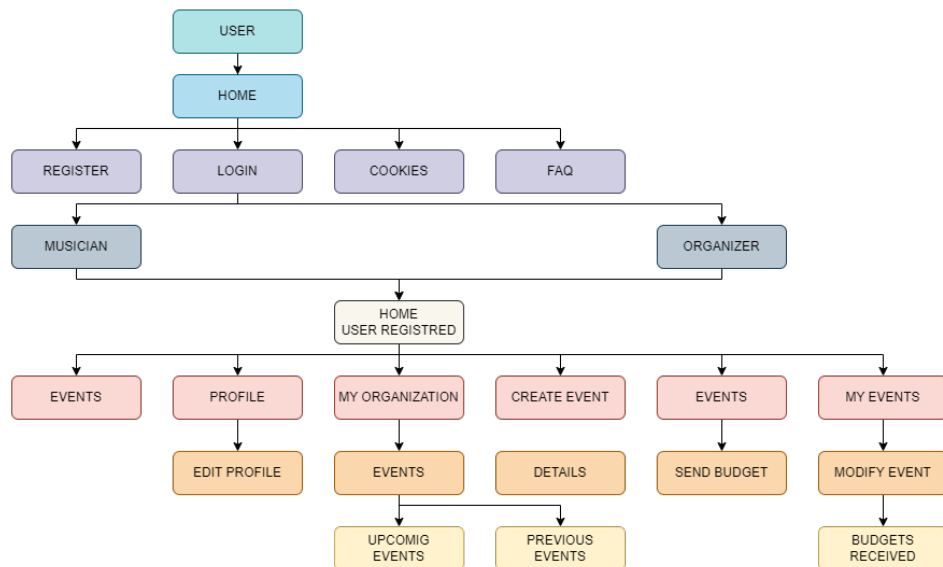
## 2.2.2. Diagrama ER



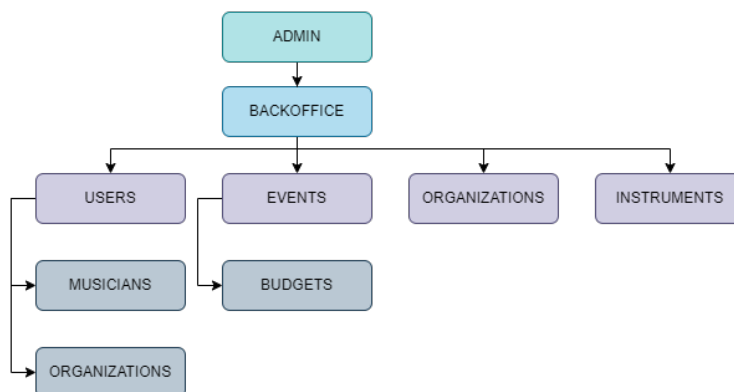
## 2.2.3. Diagrama de Cas d'ús



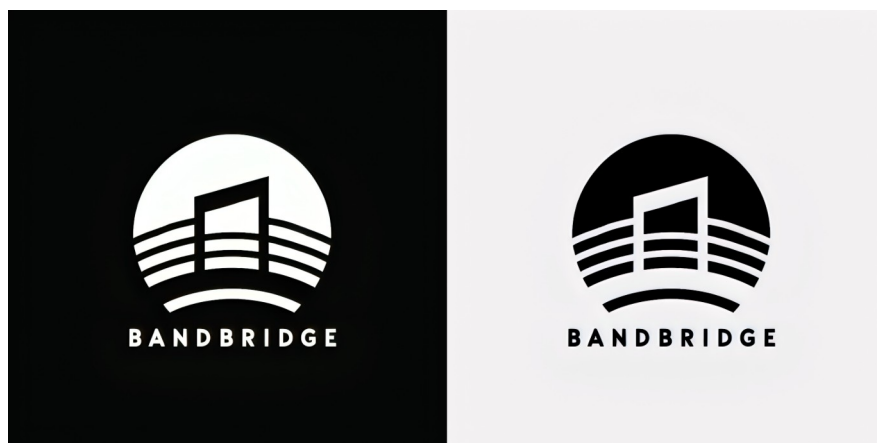
## 2.2.4. Mapa Web FrontOffice



## BackOffice



## 2.2.5. Logotip



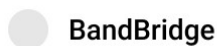
El logotip de **BandBridge** captura l'essència de la connexió musical. Amb un disseny que combina un pentagrama i unes corxeres, figures essencials al món de la música. Les línies del pentagrama s'estenen com un pont mentre que les corxeres formen un arc. Simple però significatiu, aquest logo és un punt de partida per a la col·laboració i la innovació al món de la música.

Al ser un disseny minimalista i simple, es poden fer moltes combinacions de colors, per exemple:



## 2.2.6. Wireframes

### Header

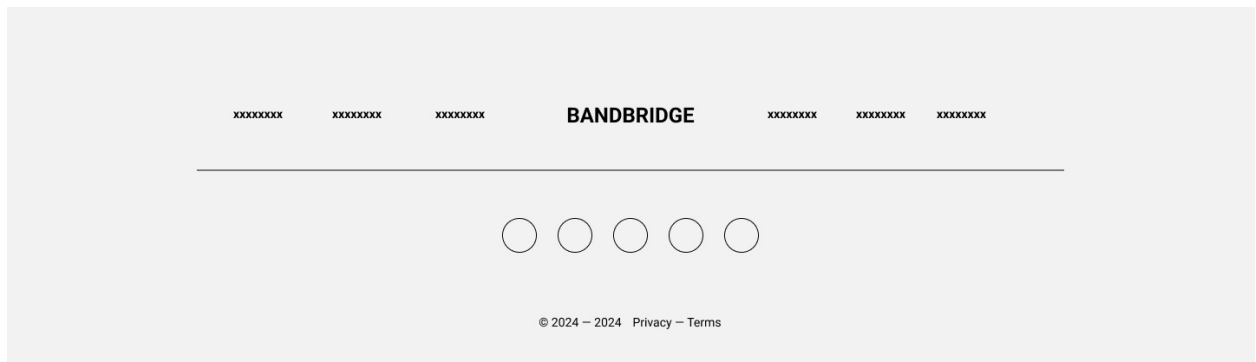


Sign Up

Aquest serà el header de la web, en el moment en que iniciem sessió, apareixeran els diferents apartats de la web on podrà accedir el usuari.



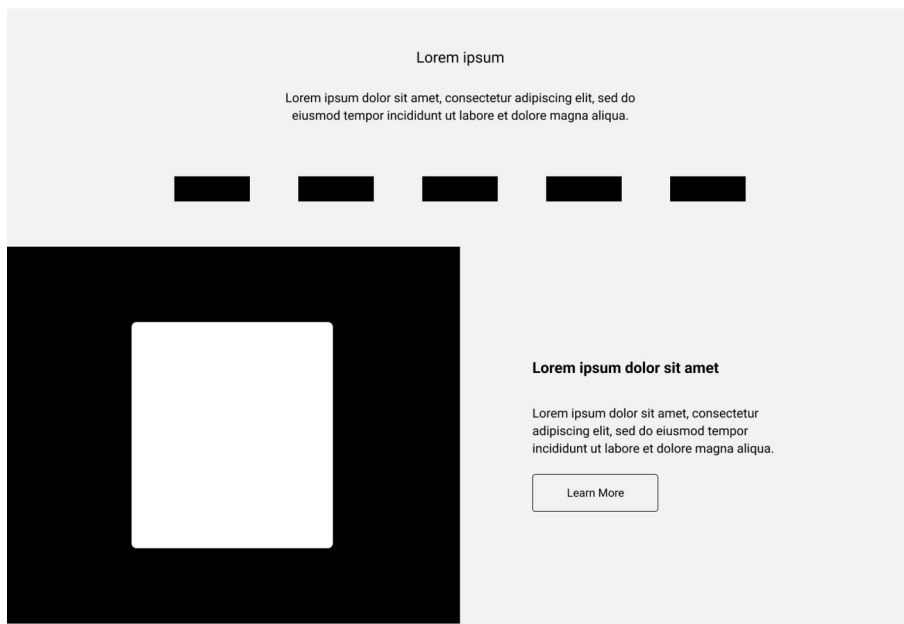
## Footer

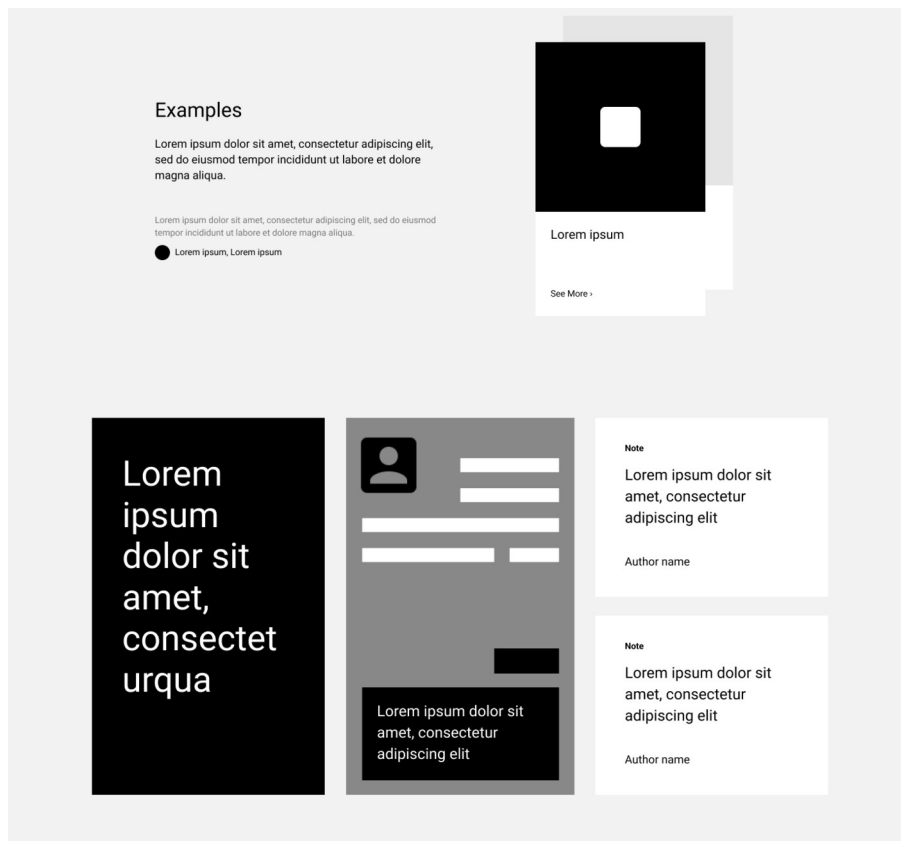


En el footer, apareixeran diferents enllaços, així com també podrem veure les diferents xarxes socials en les que poden trobar a **BandBridge**.

## Home

# Lorem ipsum dolor sit amet

[See More](#)



## Welcome to Music Network

Connect musicians with music

Register

Login

En la pagina d'inici, el primer que podrem observar serà un boto que ens redirigira a una pagina on s'especificara un poc mes en detall l'objectiu de la web. Després, podrem veure totes aquelles classes de organitzacions que podrem trobar, seguit de una breu explicació dels events que es poden trobar en la web, i uns exemples d'ells.

Es podrà veure com la web també es centra en els usuaris, mostrant un exemple de perfil, d'un usuari fictici, amb recomanacions d'altres usuaris. Per a acabar es convidara als usuaris no registrats a que es creen un compte, o a que inicien sessió si ja tenen un compte creat.

Aquesta pagina d'inici sols la poden veure els usuaris que no estan registrats, ja que per als usuaris que inicien sessió, la pagina principal serà una altra.

## Register

Name

Enter your name

Lastname

Enter your lastname

Email

Enter your email

Password

Enter your password

Repeat password

Enter your password again

Register as

Musician

Organizer

Register

A l'hora de registrar a un nou usuari, serà necessari escollir si volem registrar-nos com a músic, o com a organitzador, el rol d'organitzador serveix per a poder registrar i controlar una organització (una banda per exemple), i per a poder crear i gestionar events. El rol de music en canvi, serveix per a determinar quina classe de music es l'usuari, indicant a quina família pertany.

Un músic pot fer-se organitzador des-de el seu perfil, i al contrari. Un usuari podrà tindre els dos rols.

## Register - Musician

Register as

Musician

Organizer

Instrument family

Wind

Percussion

String

Instrument

Instrument

Instrument

Instrument

Instrument

Instrument

Instrument

Register

Al seleccionar que l'usuari es un músic, s'obriran les opcions de les famílies d'instruments que hi han, i al seleccionar una família, podrem seleccionar l'instrument.

La selecció es múltiple, ja que un músic pot tocar diversos instruments. La elecció de instrument o instruments es veurà en el perfil.

## Login

### Login

Email

Enter your email address

Password

Enter your password

Submit

Don't have a account? [Register](#)

## 3. Estudi de mercat

**BandBridge** té un potencial significatiu per cobrir una necessitat important en la indústria musical. Amb una estratègia de llançament adequada i una proposta de valor clara, la plataforma pot esdevenir un punt de referència per a músics, bandes, etc. que busquen oportunitats de col·laboració i actuació.

L'èxit de **BandBridge** dependrà de la seva capacitat per oferir una experiència d'usuari excel·lent, promoure la plataforma de manera efectiva i adaptar-se a les necessitats canviants del mercat musical.

### 3.1. Anàlisi de mercat

#### 3.1.1. Mercat objectiu

- **Músics i bandes:** Persones que necessiten trobar altres músics per completar les seves formacions o buscar oportunitats per actuar.
- **Productors musicals i estudis de gravació:** Interessats en trobar talent per a projectes de producció.
- **Aficionats a la música:** Persones interessades en participar en esdeveniments per a guanyar diners o millorar les seues habilitats.

### 3.1.2. Competència

Encara que no conec cap pàgina o aplicació que ajudi als músics de la manera que ho farà BandBridge, la principal competència podria provenir de les xarxes socials com Facebook, Instagram i Twitter, ja que sovint es promouen esdeveniments a través d'elles.

### 3.1.3. Necessitats del mercat

- **Eficàcia en la comunicació:** Una plataforma que centralitzi la comunicació entre els diferents actors de la indústria.
- **Facilitat d'ús:** Una interfície senzilla i intuïtiva que permeti una navegació ràpida i eficient.
- **Seguretat i confiança:** Mecanismes per verificar la identitat dels usuaris i assegurar la fiabilitat de les interaccions.

## 3.2. Estratègia de mercat

### 3.2.1. Màrqueting i promoció

- **Campanyes en xarxes socials:** Utilitzar plataformes com Facebook, Instagram i Twitter per promocionar BandBridge i atraure usuaris.
- **Participació en esdeveniments musicals:** Patrocinar i participar en festivals, concerts i altres esdeveniments per donar a conèixer la plataforma.

### 3.2.2. Estratègies de monetització

- **Publicitat dirigida:** Permetre anuncis d'empreses relacionades amb la música a canvi d'una tarifa.
- **Comissions per contractació:** Cobrar una petita comissió per cada contracte tancat a través de la plataforma.

### 3.3. Previsió d'ingressos

Per realitzar una previsió d'ingressos, considerarem diferents fonts de monetització per BandBridge, incloent publicitat dirigida i comissions per contractació. Assumirem una estratègia de creixement escalonada, amb una base d'usuaris en augment durant els primers anys.

#### Assumpcions de Base:

1. **Base d'usuaris inicial:** 1.000 usuaris actius el primer any.
2. **Taxa de creixement anual d'usuaris:** 50%.
3. **Usuaris que tanquen contractes a través de la plataforma:** 10%.
4. **Valor mitjà per contracte:** 60 euros (assumint una durada mitjana de 2 hores).
5. **Comissió per contracte tancat:** 5%
6. **Ingressos per publicitat dirigida:** 0,50 euros per usuari actiu mensual.

#### Creixement d'Usuaris:

1. **Any 1:** 1.000 usuaris
2. **Any 2:** 1.500 usuaris
3. **Any 3:** 2.250 usuaris
4. **Any 4:** 3.375 usuaris
5. **Any 5:** 5.063 usuaris

#### Comissions per Contractació

##### Any 1:

**Usuaris que tanquen contractes:** 100 (1.000 usuaris \* 10%)

**Valor total de contractes:** 6.000 euros (100 contractes \* 60 euros)

**Ingressos per comissions:** 300 euros (6.000 euros \* 5%)

**Any 2:**

**Usuaris que tanquen contractes:** 150 (1.500 usuaris \* 10%)

**Valor total de contractes:** 9.000 euros

**Ingressos per comissions:** 450 euros (9.000 euros \* 5%)

**Ingressos per Publicitat Dirigida:**

- **Any 1:** 6.000 euros (1.000 usuaris \* 0,50 euros \* 12 mesos)
- **Any 2:** 9.000 euros (1.500 usuaris \* 0,50 euros \* 12 mesos)

**Ingressos Totals Anuals:**

- **Any 1:** 6.300 euros (6.000 euros publicitat + 300 euros comissions)
- **Any 2:** 9.450 euros (9.000 euros publicitat + 450 euros comissions)

**Resum de la Previsió d'Ingressos**

La següent taula resumeix la previsió d'ingressos per BandBridge durant els primers cinc anys:

Any	Usuaris	Ingressos per Publicitat (€)	Ingressos per Comissions (€)	Ingressos Totals (€)
1	1.000	6.000	300	6.300
2	1.500	9.000	450	9.450
3	2.250	13.500	675	14.175
4	3.375	20.250	1.014	21.264
5	5.063	30.375	1.518	31.893

Així, el total d'ingressos per BandBridge durant els primers cinc anys seria de 83.082 euros.

## 4. Ampliacions i/o millores

BandBridge és una plataforma que ja ofereix una solució innovadora per connectar músics, bandes i organitzadors d'esdeveniments musicals. Per millorar encara més la experiència dels usuaris i augmentar la utilitat de la plataforma, aquí teniu algunes possibles ampliacions i millores futures:

### **Calendari d'Esdeveniments Personalitzat:**

- Implementar un calendari personalitzat per a cada usuari, on puguin veure tots els esdeveniments en els quals han participat i els que tenen previst participar.

### **Sistema de Valoracions i Ressenyes:**

- Afegir la possibilitat que els usuaris puguin valorar i deixar ressenyes sobre altres músics, bandes o organitzadors amb els quals han col·laborat. Aquest sistema pot ajudar a construir reputació i confiança dins de la comunitat musical, facilitant la presa de decisions per als usuaris.

### **Funcionalitat de Missatgeria Millorada:**

- Millorar el sistema de missatgeria per permetre una comunicació més eficient i estructurada entre els usuaris.
- Incorporar funcionalitats com arxius adjunts, organització de converses per esdeveniment i eines de cerca de missatges per millorar la gestió de la comunicació.

### **Recomanacions Personalitzades:**

- Implementar un sistema de recomanació basat en les preferències musicals i les activitats anteriors de l'usuari.
- Aquest sistema podria suggerir esdeveniments, músics o col·laboracions basades en els interessos i el comportament de l'usuari a la plataforma.

### **Integració de Mitjans Socials:**

- Ampliar la integració amb les xarxes socials per permetre als usuaris compartir més fàcilment els seus esdeveniments i col·laboracions a través de plataformes com Facebook, Instagram i Twitter.



### **Optimització per a Dispositius Mòbils:**

- Millorar la versió mòbil de la plataforma per proporcionar una experiència d'usuari fluida i intuïtiva en dispositius mòbils. Això pot incloure el disseny responsiu, la millora de la navegació i la funcionalitat completament operativa en dispositius mòbils.

## **5. Prevenció de riscos**

En el desenvolupament i implementació de BandBridge, és important identificar els possibles riscos associats al projecte i establir plans de prevenció per mitigar-los adequadament. A continuació, es detallen alguns dels principals riscos i les mesures preventives corresponents:

### **5.1. Riscos Tècnics**

#### **Errors en el Desenvolupament de la Plataforma:**

- **Prevenció:** Realitzar proves exhaustives durant el desenvolupament per identificar i corregir errors. Emprar metodologies de desenvolupament àgils per a una iteració ràpida i continuada.

#### **Problemes de Seguretat Informàtica:**

- **Prevenció:** Implementar pràctiques de seguretat robustes, com ara xifratge de dades, autenticació en dos passos i actualitzacions regulars del sistema per evitar vulnerabilitats.

### **5.2. Riscos Ergonòmics**

#### **Ergonomia en l'Entorn de Treball:**

- **Prevenció:** Proporcionar als treballadors informació sobre la importància d'una postura correcta, un entorn de treball adequat i una organització òptima del lloc de treball. Ofereixi mobiliari ergonòmic i realitzi formacions periòdiques sobre tècniques de prevenció de lesions musculoesquelètiques.

#### **Ergonomia de l'Aplicació:**

- **Prevenció:** Utilitzar fonts llegibles i colors que no cansin la vista dels usuaris. Evitar dissenys massa complexes o saturats que puguin dificultar la navegació i l'ús de la plataforma. Realitzar proves d'usabilitat per assegurar-se que l'aplicació sigui fàcil d'utilitzar i no provoqui fatiga visual als usuaris.

## 5.3. Riscos Econòmics

### Sobre-pressupostació:

Excedir el pressupost previst per al desenvolupament de la plataforma.

- **Prevenció:** Realitzar una estimació precisa dels costos inicials del projecte, considerant totes les despeses previstes i contingències. Supervisar de prop els costos al llarg del desenvolupament i identificar oportunitats d'optimització del pressupost.

### Variacions en el Cost dels Recursos:

Augment dels costos dels recursos necessaris, com ara mà d'obra, equips informàtics, serveis d'allotjament web, etc.

- **Prevenció:** Establir contractes clars i detallats amb proveïdors de serveis, especificant els costos i les condicions de pagament. Mantenir una estreta supervisió dels costos i buscar alternatives més econòmiques si és necessari.

### Canvis en el Tipus de Canvi o en les Taxes:

Variacions en el tipus de canvi de divises o en les taxes locals que poden afectar els costos del projecte.

- **Prevenció:** Realitzar una anàlisi de riscos monetaris per identificar possibles exposicions al risc de canvis en els tipus de canvi. Utilitzar estratègies de cobertura financeres si és necessari per protegir-se contra fluctuacions monetàries.

### Competència de Preus:

Pressió de la competència per reduir els preus dels serveis oferts per BandBridge, afectant la marge de benefici del projecte.

- **Prevenció:** Ofereixi valor afegit als clients per justificar els preus i diferenciar-se de la competència. Mantenir una àmplia comprensió del mercat i ajustar els preus segons sigui necessari per mantenir la competitivitat.

## 6. Avaluació del projecte

### 6.1. Dificultats trobades

- **Complexitat Tècnica:** L'implementació de les funcionalitats avançades de la plataforma ha requerit abordar reptes tècnics complexos, com la gestió de dades, la seguretat informàtica i l'optimització del rendiment.

### 6.2. Desviacions respecte a la planificació

- **Temps de Desenvolupament:** El temps de desenvolupament real s'ha allargat més del previst inicialment, principalment a causa de la complexitat tècnica i les revisions constants dels requisits dels usuaris.

### 6.3. Canvis respecte al projecte inicial

- **Canvi en la idea principal del projecte:** Inicialment, el projecte BandBridge estava enfocat principalment a la sol·licitud i enviament de pressupostos per als esdeveniments, amb la funcionalitat de participar en esdeveniments com a músic sent una funcionalitat secundària. No obstant això, durant el desenvolupament i la planificació del projecte, es va prendre la decisió de canviar el focus i centrar-se en la funcionalitat secundària de permetre als músics participar en esdeveniments.

#### Raons del Canvi

- **Feedback dels Usuaris:** Després d'analitzar el feedback dels usuaris potencials i les necessitats del mercat, es va observar una demanda més gran per una plataforma que facilités la participació en esdeveniments musicals.
- **Oportunitat de Mercat:** Es va percebre que hi havia una oportunitat més gran per a BandBridge en el mercat de la música si es centrava en connectar músics amb esdeveniments, donada la manca de plataformes especialitzades en aquest àmbit.

#### Impacte en el Projecte

- **Reestructuració de les Funcionalitats:** S'ha hagut de reestructurar el desenvolupament de la plataforma per donar prioritat a les funcionalitats relacionades amb la participació dels músics en esdeveniments, com ara la creació de perfils de músic, la cerca d'oportunitats d'actuació i la gestió de sol·licituds de contractació.
- **Canvis en el Pla de Desenvolupament:** El pla de desenvolupament s'ha ajustat per reflectir aquest canvi en la idea principal del projecte, prioritzant les

funcionalitats relacionades amb la participació dels músics en esdeveniments i ajustant el calendari i els recursos en conseqüència.

Aquest canvi en la idea principal del projecte ha implicat una adaptació significativa en el desenvolupament de BandBridge, però s'espera que resulti en una plataforma més enfocada i amb un impacte més positiu en la comunitat musical. La flexibilitat per respondre al feedback dels usuaris i adaptar-se a les necessitats del mercat és essencial per a la viabilitat i l'èxit del projecte.

## **6.4. Valoració personal**