

# MEMORIA SPRINT 2



- Julen López Panadero
- Sergio Benito Martínez
- Jose Antonio Fuentes Ortega
- Mateo Guerrero Greciano

EMPRESA DE DESARROLLO DE APLICACIONES WEB Grupo 5.

ÍNDICE	PÁG
1. DOCUMENTACIÓN A ENTREGAR AL POSIBLE INVERSOR.....	2
1.1. PLAN DE MARKETING.....	2
1.2. PLAN DE PRODUCCIÓN.....	13
1.3. PROVISIÓN DE GASTOS A 3 MESES.....	24
1.4. PROVISIÓN DE INGRESOS A 3 MESES.....	25
2. PROTOTIPOS.....	28
2.1. PROTOTIPOS EN PAPEL.....	28
2.2. PROTOTIPOS DIGITAL.....	31
3. GUÍA DE ESTILOS.....	34
3.1. ESTRUCTURA.....	34
3.2. ESTILO.....	35
3.3. USABILIDAD.....	36
3.4. REFERENCIAS.....	37
4. TIENDA ONLINE IMPLEMENTADA.....	38

## 1) DOCUMENTACIÓN A ENTREGAR AL POSIBLE INVERSOR

La documentación a entregar al posible inversor esta compuesta por estos tres documentos:

- Plan de marketing
- Plan de producción
- Inversión y gastos a 3 meses

### 1.1. PLAN DE MARKETING

En la **IN2.1** hemos desarrollado nuestro plan de marketing mix para nuestra empresa **CheerApp**.

Para ello, hemos respondido a las siguientes preguntas, enfocadas en la estrategia de marketing mix (las 4 P) para darle forma al plan de marketing.

Teniendo siempre en cuenta estos puntos principales de dicha política:

- El producto debe tener las características adecuadas
- El precio debe ser el adecuado
- Los productos o servicios deben estar en el lugar adecuado en el momento adecuado
- El público objetivo debe conocer la existencia del producto mediante la promoción

#### PREGUNTAS SOBRE EL PRODUCTO

- ¿Qué espera el cliente de nuestro producto o servicio?

El cliente espera que gracias a nuestro producto suba su número de cliente y por tanto el beneficio de la empresa.

- ¿Qué necesidades le cubrimos?

Le cubrimos la necesidad de como empresa darse a conocer para captar más clientes.

- ¿Con qué características cuenta nuestro producto para cubrir estas necesidades?

Nuestro producto cuenta con unos diseños personalizados para cada cliente, según el sector empresarial de este, para captar más clientes.

- ¿Cómo y cuándo utilizará el cliente nuestro producto?

Nuestros clientes utilizaran nuestro producto para la captación de nuevos clientes, haciéndose con mayor protagonismo en su mercado a nivel web.

- ¿Qué aspecto tiene?

Nuestro producto tendrá aspectos diferentes según el cliente, ya que nuestro producto es personalizado según el cliente necesita.

- ¿Qué tamaño, color, etc. debería tener?

Depende del cliente, el tamaño variara según las páginas web y base de datos necesite el cliente, los colores serán más llamativos o más elegantes según el tipo de empresa que nos contrate, y según las necesidades del cliente.

- ¿Qué nombre debería tener?

Nuestro producto tiene el nombre de aplicaciones web.

- ¿Cuál va a ser la marca del producto o servicio?

Nuestra empresa se llama CheerApp. Y el nombre de la aplicación web que vendemos lo pondrá nuestro cliente, aunque tenemos asesoramiento si fuera necesario.

- ¿Cómo se diferencia nuestro producto de la competencia?

Nuestro producto se diferencia del resto al tener una personalización del 100%, así como las herramientas más actuales del mercado

- ¿Cuál es su precio coste para que sea rentable?

El precio coste de una aplicación web es muy difícil calcularlo. Según las necesidades del cliente se necesitará más páginas web, más bases de datos, o más servidores, por lo que es muy difícil fijar un precio fijo, además del precio de mano de obra.

### PREGUNTAS SOBRE EL PRECIO

- ¿Cuál es el valor que percibe el cliente de nuestro producto o servicio?

Entendemos que el valor que el cliente nos dará a nuestro producto tendrá que ver con los clientes nuevos que consigue a través de nuestra aplicación web.

- ¿Están fijados los precios en tu área?

En nuestra área de trabajo no hay valores fijos, porque es difícil saber el tiempo necesario para la creación de la aplicación web. Este tiempo necesario se ira viendo con las necesidades del cliente y con los diferentes sprints que iremos realizando según vayamos creando el producto.

- ¿Es el consumidor sensible al precio?

Creemos que el consumidor sabe al preguntar por nuestros servicios, que nuestro producto no es un producto barato, y también tiene claro que es un producto cada día más necesario para las empresas.

- Al disminuir el precio, ¿aumentará la cuota de mercado?

Entendemos que sí, que habrá pequeñas empresas que al ver el precio de las aplicaciones web no puedan permitirse una, pero entendemos que si al bajar el precio, y además dar facilidades de pago, habrá más empresas que consideren en tener una aplicación web de su empresa.

- Un pequeño aumento del precio, ¿no influirá en el consumidor y aumentará tu margen de beneficio?

Un aumento del precio si afectaría a los nuevos clientes, sobre todo a las pequeñas empresas.

- ¿Deberían ofrecer descuentos a su mercado objetivo o a otros segmentos de su mercado?

Nuestra empresa propone dar facilidades de pago y ayudas económicas a aquellas empresas que están empezando y aun no tienen un alto nivel de ingresos.

- ¿Qué tipo de descuentos deberían ser?

Tendríamos diferentes tipos de descuentos según el balance de cada empresa, para ello se necesitaría un estudio individualizado de cada empresa que quisiera optar a dichos descuentos. También entendemos que sería bueno un descuento en el mantenimiento de la aplicación por cada año que la empresa sigue con la aplicación

- Comparándoos con la competencia ¿cómo son vuestros precios?

Nuestros precios siempre serán más bajos que los de la competencia, ya que somos una empresa de nueva creación y no tenemos experiencia en el sector.

#### PREGUNTAS SOBRE LA DISTRIBUCIÓN

- ¿Dónde buscan nuestro producto los consumidores?

Nuestros clientes nos buscaran mayoritariamente por los buscadores de internet, y las redes sociales más utilizadas

- En caso de buscarlo en una tienda, ¿qué tipo de tienda sería: especializada, ¿supermercado o ambas? ¿Por Internet? ¿Por catálogo?

Nuestros productos no se pondrían vender solo por una tienda, ya que son proyectos a largo plazo, y haría falta varias reuniones para cerrar el presupuesto de la aplicación.

- ¿Tienes que utilizar el punto de venta? ¿Ferias? ¿suscripciones por Internet? ¿Muestras?

Utilizaríamos como punto de venta Internet principalmente, nuestra aplicación web mostraría diferentes muestras de aplicaciones web realizadas para que las empresas puedan ver diferentes modelos. También asistiríamos a las ferias y congresos que se realicen.

- ¿Qué canales de distribución emplea la competencia?

La mayoría de empresas de aplicaciones web utilizan tanto internet, como las redes sociales más utilizadas en el momento, como contratan comerciales que se presentan en empresas para vender el producto.

#### PREGUNTAS SOBRE LA PROMOCIÓN

- ¿Cómo y de qué manera puedes hacer llegar tu mensaje a tu público objetivo?

Mediante ofertas llamativas y relacionadas a sus necesidades en las redes sociales

- ¿Qué medio vais a emplear para hacer llegar vuestros anuncios a vuestro público objetivo? ¿prensa, televisión, radio, paneles, marketing directo, relaciones públicas o Internet?

Internet, prensa (medios de comunicación)

- ¿Cuál es la temporada adecuada para realizar la promoción?

No existe temporada baja/alta en este sector del mercado

- ¿Cómo realiza la promoción la competencia? ¿Cómo influye la promoción de la competencia en tu promoción?

Por los mismos medios, influye en nuestra visibilidad, pero haciendo ofertas mejores que las demás empresas y pagando un mínimo de publicidad en redes sociales se puede llegar muy arriba en internet

Tras responder a estas preguntas anteriores, desarrollamos nuestro plan de marketing a continuación:

## PRODUCTO/SERVICIO

SERVICIOS
DISEÑO
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Aplicación simple</li> <li>❖ Aplicación media</li> <li>❖ Aplicación compleja</li> <li>❖ Revisión de diseño de Nivel menor</li> <li>❖ Revisión de diseño de Nivel medio</li> <li>❖ Revisión de diseño de Nivel mayor</li> </ul>
MAQUETACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Díptico</li> <li>❖ Tríptico</li> <li>❖ Cuadríptico</li> <li>❖ Folleto de 5 pliegos o más</li> <li>❖ Cuaderno o publicación</li> <li>❖ Publicación interactiva</li> <li>❖ Presentación digital sin animación</li> <li>❖ Presentación digital con animación</li> </ul>
WEB
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Web en construcción</li> <li>❖ Landing</li> <li>❖ Básica</li> <li>❖ Web proyectos personalizados</li> <li>❖ Cambios puntuales</li> <li>❖ Mantenimiento mensual</li> <li>❖ App básica</li> <li>❖ App personalizada</li> <li>❖ Tienda online</li> <li>❖ Tienda online: puesta a punto</li> </ul>

❖ Tienda online: gestión continua
<b>MARKETING</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ SEO &amp; SEM</li> <li>❖ Mailing</li> <li>❖ Gestión de redes sociales</li> <li>❖ Estrategias de comunicación</li> </ul>

<b>PAQUETE DE SERVICIOS PARA EMPRENDEDORES Y MICROEMPRESAS</b>
<b>DISEÑO</b>
❖ Aplicaciones básicas de diseño: tarjeta, firma mail, Carta y banner
<b>MAQUETACIÓN</b>
❖ Folleto
<b>WEB</b>
❖ Web básica
<b>MARKETING</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Inicio SEO &amp; SEM</li> <li>❖ Diseño Mailing</li> <li>❖ Creación y diseño de redes sociales</li> </ul>

<b>TARIFA PLANA 1</b>
<b>DISEÑO / MAQUETACIÓN</b>
❖ Cualquier aplicación / 3
<b>WEB</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Creación web básica</li> <li>❖ Actualizaciones y modificaciones / 2</li> <li>❖ Mantenimiento mensual</li> </ul>
<b>MARKETING</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ SEO mensual</li> <li>❖ Mailing / 1</li> </ul>

<b>TARIFA PLANA 2</b>
<b>DISEÑO / MAQUETACIÓN</b>
❖ Cualquier aplicación / 6
<b>WEB</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Creación web básica</li> <li>❖ Actualizaciones y modificaciones / 5</li> <li>❖ Mantenimiento mensual</li> </ul>
<b>MARKETING</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ SEO + SEM mensual (Gasto SEM no incluido)</li> <li>❖ Mailing / 1</li> <li>❖ Gestión redes sociales / 3</li> </ul>

<b>TARIFA PLANA 3</b>
<b>DISEÑO / MAQUETACIÓN</b>
❖ Cualquier aplicación / 10
<b>WEB</b>

❖ Creación web
❖ Actualizaciones y modificaciones / 10
❖ Mantenimiento mensual
❖ Creación App básica
<b>MARKETING</b>
❖ SEO + SEM mensual (Gasto SEM no incluido)
❖ Mailing / 1
❖ Gestión redes sociales / 5
❖ Creación de contenido para web y redes

Somos una empresa de desarrollo web, el producto que ofertamos es la realización de aplicaciones web, así como a su mantenimiento, posicionamiento, marketing, etc.

En lo que respecta al producto en sí, las aplicaciones web, va unido a una serie de servicios de reparación, mantenimiento y posicionamiento web. Por lo que el objetivo es ofrecer un servicio completo y totalmente personalizado, para satisfacer las necesidades de los clientes y tratar de fidelizar con las empresas que requieran nuestros servicios.

Desde CheerApp, se considera que los productos y servicios más novedosos que aportará al mercado son los siguientes:

- Calidad en el servicio, centrarse en ofrecer calidad en sus productos y servicios, que se unirán a otros elementos como el asesoramiento a los clientes por parte de todos los trabajadores de la empresa, junto con el uso de las tecnologías incorporadas a la empresa, todo esto unido a un servicio de averías.
- Asesoramiento a los clientes, muchas veces en este sector debido a la gran demanda que existe, es frecuente que el cliente no sepa lo que desea debido al gran avance tecnológico que existe, por eso muchas veces se ofrecen servicios que no son necesarios y que al propio cliente le reportan poca utilidad, por lo que es fundamental personalizar el servicio a cada cliente y satisfacer sus exigencias.

#### DESARROLLO DE SERVICIOS RELACIONADOS

Se incluyen aquí la instalación del producto, el asesoramiento sobre su utilización, el mantenimiento, garantía, asistencia técnica y financiación de su compra. Es fundamental satisfacer la necesidad del cliente y por ello hay que ofrecer un trabajo de calidad por lo tanto los principales servicios que se pueden ofrecer son mantenimiento de páginas webs, asesoramiento y posicionamiento web.

#### CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

El ciclo de vida del producto se describe a través de la evolución de las ventas y los beneficios, desde el lanzamiento del producto hasta su retirada. En cada etapa varían los resultados y actuaciones de la competencia por lo que deben emplearse estrategias de Marketing distintas. Nuestra empresa debe darse a conocer en el mercado por lo que estamos en la fase de lanzamiento. Es fundamental contar con los recursos necesarios para actualizar el producto en el caso de que los cambios del entorno lo requieran.



## PRECIOS

SERVICIOS	Costes fijos	Costes producción	Costes comer- cialización	Precios venta	Precios competencia
<b>DISEÑO</b>					
❖ Aplicación simple	6	6	6	27	34
❖ Aplicación media	18	25	15	65	78
❖ Aplicación compleja	45	35	18	110	139
❖ Revisión Nivel menor	6	6	6	27	34
❖ Revisión Nivel medio	18	25	15	65	78
❖ Revisión Nivel mayor	45	35	18	110	139
<b>MAQUETACIÓN</b>					
❖ Díptico	40	10	10	180	250
❖ Tríptico	50	20	10	210	290
❖ Cuadríptico	60	30	10	240	350
❖ Folleto de +5 p	70	30	10	270	390
❖ Cuaderno o publicación	60	30	10	7,5 pp	~590
❖ Publicación interactiva	60	40	10	11,25 pp	~690
❖ Presentación sin animación	60	40	10	3,75 pp	~190
❖ Presentación con animación	60	50	10	15 pp	~350
<b>WEB</b>					
❖ Web en construcción	15	15	15	65	83
❖ Landing	55	15	15	125	156
❖ Básica	155	45	25	295	345
❖ Web proyectos personalizados	-	-	-	-	-
❖ Cambios puntuales	25	15	15	75	-
❖ Mantenimiento mensual	10	10	10	45	90
❖ App básica	125	45	25	275	390
❖ App person	-	-	-	-	-
❖ Tienda online	225	75	25	675	890
❖ Tienda online: puesta a punto	375	175	25	1250	1500
❖ Tienda online: gestión continua	115	75	25	255	290
<b>MARKETING</b>					
❖ SEO	35	15	15	85	115
❖ Campañas SEM	35	15	15	85	115
❖ Mailing	25	25	25	85	115
❖ Gestión de rrss	75	45	25	185	225
❖ Estrategias de comunicación	155	155	25	390	590

Estos precios se han diseñado a través de la consideración de los siguientes puntos:

El precio es un elemento importante, hay que ofrecer un precio más competitivo que el resto de empresas que tratan de comercializar productos similares a los nuestros, manteniendo la calidad del servicio.

El precio no es sólo la cantidad de dinero que se paga por obtener un producto, sino también el tiempo utilizado para conseguirlo.

El precio tiene un fuerte impacto sobre la imagen del producto. Un precio alto es sinónimo, muchas veces, de calidad, y un precio bajo de lo contrario. El precio también tiene una gran influencia sobre los ingresos y beneficios de la empresa

- Relación de factores internos y externos que influyen en el cálculo del precio

Los factores internos para el coste de los precios son los recursos materiales requeridos y sueldos. Los factores externos no proceden.

- Metodología utilizada para la fijación del precio

Se fijan valores de costes fijos, de producción y comercialización y se aplican un factor de beneficio dependiendo de la valoración de cantidad de horas requeridas y grado de dificultad de servicio.

- Condiciones comerciales de venta y pago

Los archivos finales del servicio contratado pertenecen al cliente, tanto en propiedad como en copyright, no obstante, los archivos de edición pertenecen a CheerApp. CheerApp se reserva el derecho de mostrar el producto y/o servicio realizado con fines publicitarios.

El pago será acordado con el cliente en el momento del acuerdo laboral.

## DISTRIBUCIÓN

Tiene como objetivo poner a disposición del mercado los productos. Para elegir la distribución no sólo hemos considerado aspectos económicos sino también el grado de control del mercado y la capacidad de adaptación a los cambios del entorno

Los canales de captación de clientela serán a través de medios online, con el uso de los principales buscadores mediante técnicas de SEO y marketing digital. Los plazos de entrega serán acordados con el cliente según necesidad y agenda. Por el momento eliminamos la posibilidad de agentes comerciales. Son una herramienta útil para conseguir mercado, pero con el peligro que conllevan sobre apropiarse de la cartera de clientes sin control.

## PROMOCIÓN / COMUNICACIÓN

### PLAN MARKETING ONLINE

#### OBJETIVOS DE MARKETING

Los objetivos claros de la empresa en el periodo de lanzamiento es conseguir clientela lo antes posible. Para conseguirlo se trabajará de manera offline y online para construir una imagen de marca positiva que genere confianza en el target final

#### CUANTITATIVOS:

- Aumentar la comunidad de seguidores en redes sociales
- Aumentar las ventas a través de internet
- Captar a potenciales clientes a través de internet
- Aumentar la base de datos

#### CUALITATIVOS:

- Aumentar el posicionamiento y la notoriedad de la empresa
- Aumentar la penetración geográfica de la empresa

#### PLAN DE COMUNICACIÓN ONLINE

##### Estrategias:

Para conseguir cumplir estos primeros objetivos, se definirán una serie de estrategias que nos llevarán hasta donde queremos estar:

- **PLAN DE CONTENIDOS:** elaboración de una línea de contenidos propios alineados con los principales servicios de la CheerApp, así como el establecimiento de los canales que serán utilizados para difundirlos.
- **CAMPAÑAS PUBLICITARIAS DE PAGO:** esto puede resultar efectivo a corto, medio y largo plazo. Además de dar a conocer la empresa, se emplearán para la promoción de ofertas puntuales a lo largo del año. La estrategia a seguir sería la adecuación de las distintas campañas al desarrollo de la temporada. Además, jugaremos con el diseño de los anuncios para conseguir tanto la optimización de la publicidad como una mayor segmentación.

Para determinar su éxito, nos fijaremos en el ratio de clics, el coste, la posición media, el tráfico atraído a las landing page y las conversiones generadas.

Esto se extrapola a las redes sociales a la hora de elaborar campañas patrocinadas.

## CANALES:

### BLOG:

Una forma efectiva de atraer tráfico hasta la web es a través de un blog corporativo. Generando información de interés, poco a poco podremos conseguir consolidar nuestra imagen de empresa.

Las publicaciones, con una frecuencia quincenal, seguirán dos líneas editoriales básicas: una que hable sobre nosotros, y otra que hable sobre los demás.

La función que iremos persiguiendo es la de ser útiles, ante todo, pero también inspirar e informar. El tono utilizado para todas estas comunicaciones se va a mantener cercano.

Para saber si estamos logrando derivar más tráfico hacia la web, cómo es la experiencia de la persona usuaria y qué contenido de la parte dinámica genera más interés, vamos a ir controlando estos KPIs:

- Número y duración de las visitas
- Porcentaje de visitas nuevas y visitas recurrentes
- Localización geográfica
- Fuentes de tráfico-redes sociales, promociones, buscadores, plataformas
- Dispositivo utilizado-ordenador, teléfono, Tablet
- Comportamiento dentro del sitio
- Contenido que genera más interés y con qué frecuencia se comparte
- Conversiones-suscripción a la newsletter

### NEWSLETTER:

- Para promocionar las diferentes ofertas entre la base de datos total que manejemos. De forma eventual.
- Como medio de difusión de las actualizaciones del blog para quienes se hayan adscrito a este servicio. Cada dos semanas.

Los kpi para medir aquí serán la tasa de apertura, la tasa de clicks y el porcentaje de bajas.

### REDES SOCIALES:

De entre todas las posibles plataformas a nuestro alcance, hemos seleccionado únicamente cuatro para ayudarnos a crecer:

- Twitter, pues aporta personalidad a la marca y permite acercarse al cliente en primera persona. Actualización: 3 veces al día.
- Instagram es una manera fácil de mostrar mediante imágenes nuestra creatividad, sensibilidad y visión del mundo. Actualización: 3 veces a la semana.
- Pinterest es también muy visual, y nos permite tanto mostrar nuestros trabajos como nuestras fuentes de inspiración. Actualización: 1 vez a la semana.
- Google+, ya que ayuda a destacar dentro de Google. Actualización: 1 vez a la semana

Durante una primera fase nos limitaremos a monitorizar cuál es el comportamiento de nuestro público objetivo, la competencia y los principales nodos relevantes. Iremos también elaborando nuestro propio sistema de fuentes de información a los que acudir en busca de inspiración, definiendo los modos de actuación en tanto a la atención al cliente –tiempo máximo de respuesta, persona encargada, mensajes tipo– y poniendo a punto las herramientas que nos van a ayudar en la gestión de las redes.

Una vez comencemos las tareas propias de gestión de las distintas redes, centraremos nuestros esfuerzos en construir una relación proactiva con nuestra comunidad. Esto es, compartiendo noticias y novedades que puedan ser de su interés, difundiendo el contenido propio de nuestro blog, construyendo relaciones con empresas y organizaciones afines, aumentando el número de seguidores de cada una de ellas, entrando a formar parte de grupos abiertos que compartan nuestros intereses.

Los kpi que mediremos para saber si estamos adecuando nuestras acciones a cada una de las plataformas serán las interacciones que el perfil se tengan: números de favoritos, +1, recomendaciones, contenidos compartidos, menciones de la marca, número de clics en nuestras publicaciones, aumento de seguidores y todo lo que refiera al compromiso.

De forma trimestral se hará un control de los diferentes kpi's indicados para ver la evolución de la estrategia en los diferentes canales. En caso necesario, se afinarán estrategias o se probarán nuevas tácticas que nos permitan lograr los objetivos en el menor tiempo posible.

En la siguiente tabla se muestra el calendario mensual estándar de generación de contenido por canal dentro del plan desarrollado.

CALENDARIO MENSUAL ESTÁNDAR DEL PLAN DE CONTENIDOS							
	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO
SEM 1	TWITTER INSTAGRAM	BLOG TWITTER	TWITTER INSTAGRAM	TWITTER GOOGLE+	TWITTER INSTAGRAM	TWITTER PINTEREST	TWITTER
SEM 2	TWITTER	TWITTER INSTAGRAM	NEWSLETTER TWITTER	TWITTER INSTAGRAM	TWITTER GOOGLE+	TWITTER PINTEREST	TWITTER INSTAGRAM
SEM 3	TWITTER INSTAGRAM	BLOG TWITTER	TWITTER INSTAGRAM	TWITTER GOOGLE+	TWITTER PINTEREST	TWITTER INSTAGRAM	TWITTER
SEM 4	TWITTER	TWITTER INSTAGRAM	TWITTER PINTEREST	TWITTER INSTAGRAM	TWITTER GOOGLE+	TWITTER	TWITTER INSTAGRAM

#### PLATAFORMA DE TRABAJO FREELANCE:

Esto nos permitirá acceder a un mayor número de potenciales clientes. Aunque en un primer momento se pueden barajar múltiples opciones (Nubelo, Infojobs Freelance, Geniuz, Seo Y Media, Social You...) el objetivo es ir descartando aquellas en las que no nos sintamos cómodos y centrar nuestros esfuerzos en las que den más rendimiento.

#### PROMOCIÓN DE VENTAS

Para estimular las ventas cuando el pedido supera una cantidad hemos decidido hacer un descuento sobre volumen de ventas o incluir un mantenimiento semestral gratuito.

## 1.2. PLAN DE PRODUCCIÓN

A continuación, se desarrolla el plan de producción y organización del servicio que desarrolla nuestra empresa CheerApp, el cual hemos trabajado en la **IN2.2**.

### PRODUCTOS/SERVICIOS QUE OFRECEMOS

Los productos/servicios que ofrecemos ya se han expuestos en el punto 3 de esta memoria.

A modo de resumen serían los siguientes:

El servicio base a proporcionar es la difusión. Pero tiene varios productos específicos que añaden a los de las de empresas tradicionales:

- **DESARROLLO WEB Y APP.**
- TIENDAS ONLINE.
- POSICIONAMIENTO ONLINE.
- MARKETING DIGITAL.

Además de estos, incentivamos los servicios por paquetes de y por tarifas planas que añaden una serie de servicios ofrecidos a los clientes.

### QUE NECESITO PARA OFRECER ESOS SERVICIOS

- BIENES

Los bienes que necesitara nuestra empresa para poder realizar nuestros productos/servicios serán:

- Suministros: hosting, material informático y licencias software
- Impresión
- Gestoría
- 

### SUMINISTROS

#### HOSTING Y DOMINIOS

Se precisa un servidor con capacidad para 30 webs básicas, compatible con PHP, MySQL, CMS Wordpress, CMS Prestashop.

Compramos relación calidad-precio entre Webempresa y Hostinger.

**HOSTINGER** Español

Hosting VPS Email Dominios [Ingresar](#)

### Elige tu plan de web hosting

**Hosting Sencillo**  
La solución ideal para principiantes

¡Hasta 80% de descuento!

**1,49 €/mes**

[Añadir al carrito](#)

200 €/mes al renovar

**Comparación de funciones principales**

- ✓ 1 sitio web
- ✓ 100 GB de ancho de banda
- ✗ Dominio incluido (9,99 €/año)
- ✓ SSL limitado gratis
- ✓ Copias de seguridad semanales

**Seguridad**

- ✓ Protección de malware con Cloudflare

**Bonus gratis**

- ✓ 1 cuenta de email
- ✓ Creador de sitios web

**Opciones de WordPress**

- ✓ WordPress administrado
- ✓ Actualización WordPress
- ✗ WordPress caching

**Servicio y soporte**

- ✓ Garantía de 30 días de reembolso

**Hosting Premium**  
El paquete perfecto para webs personales

¡Hasta 75% de descuento!

**2,59 €/mes**

[Añadir al carrito](#)

500 €/mes al renovar

**Comparación de funciones principales**

- ✓ 100 sitios web
- ✓ 100 GB de SSD
- ✓ Ancho de banda ilimitado
- ✓ Dominio incluido (9,99 €/año)
- ✓ SSL limitado gratis
- ✓ Copias de seguridad semanales

**Seguridad**

- ✓ Protección de malware con Cloudflare

**Bonus gratis**

- ✓ Email gratis
- ✓ Creador de sitios web

**Opciones de WordPress**

- ✓ WordPress administrado
- ✓ Actualización WordPress
- ✗ WordPress caching

**Servicio y soporte**

- ✓ Garantía de 30 días de reembolso

**Hosting Empresarial**  
Optimizado para empresas

¡Hasta 75% de descuento!

**3,99 €/mes**

[Añadir al carrito](#)

700 €/mes al renovar

**Comparación de funciones principales**

- ✓ 100 sitios web
- ✓ 200 GB de SSD
- ✓ Ancho de banda ilimitado
- ✓ Dominio incluido (9,99 €/año)
- ✓ SSL limitado gratis
- ✓ Copias de seguridad diarias (último 30 días)

**Seguridad**

- ✓ Protección de malware con Cloudflare

**Bonus gratis**

- ✓ Email gratis
- ✓ Creador de sitios web

**Opciones de WordPress**

- ✓ WordPress administrado
- ✓ Actualización WordPress
- ✓ WordPress caching

**Servicio y soporte**

**webempresa** Hosting WordPress Hosting Web Hosting Agencia Dominios

### Elige tu próximo plan de hosting

**Mini**

11 GB de almacenamiento, suficiente para empezar

Tipo de soporte: tickets

Webs alojadas: 2 máximo

RAM garantizada: 1536 MB

CPU garantizada: 120%

Recomendado para: 50.000 visitas/mes (orientativo)

**50% de descuento**  
199,40/año

Ahora

**49,50 €/año**  
(+ impuestos)

[CONTRATAR](#)

**Medium**

22 GB de almacenamiento, para los que están creciendo

Tipo de soporte: tickets + foro

Webs alojadas: sin límite

RAM garantizada: 2048 MB

CPU garantizada: 130%

Recomendado para: 150.000 visitas/mes (orientativo)

**50% de descuento**  
199,40/año

Ahora

**99,50 €/año**  
(+ impuestos)

[CONTRATAR](#)

**Maxi**

44 GB de almacenamiento, para los que necesitan mucho espacio

Tipo de soporte: tickets + foro

Webs alojadas: sin límite

RAM garantizada: 3072 MB

CPU garantizada: 150%

Recomendado para: 500.000 visitas/mes (orientativo)

**50% de descuento**  
299,40/año

Ahora

**149,50 €/año**  
(+ impuestos)

[CONTRATAR](#)

Se selecciona [www.webempresa.com](http://www.webempresa.com)

Escogeremos el plan Maxi, su precio actual es de 149,50€/año + iva, que hace un total de 180,895€. Se quedaría si lo pagamos mensualmente alrededor de 15€ al mes.

Escogemos este plan para poder alojar paginas webs ilimitadas, además, que estos servidores son rápidos y tendremos menos problemas que con otros servidores más baratos.

## MATERIAL INFORMÁTICO

El material informático que necesitaremos lo compraremos en modelo renting con una entidad bancaria. Porque es la mejor manera de evitarnos una inversión inicial demasiado alta. Comparamos los precios y modalidades de renting de La Caixa y del Banco Santander.

Home > Otros productos en renting > Otros productos en renting

**GAÑE TIEMPO PARA SU EMPRESA**

**Renting de tecnologías**

Actualice su equipamiento informático (servidores, ordenadores...) o de comunicación con nuestros productos. Ventajas:

- Estar a la última en tecnología.
- Flexibilidad contractual (posibilidad de renovación en cualquier momento o incorporación de nuevos equipos en el contrato).

[Ver guía de Renting tecnológico](#)

<b>Pack Presentaciones</b>  <a href="#">Ver Oferta</a>	<b>Pack iDesigner</b>  <a href="#">Ver Oferta</a>	<b>Pack Oficina Apple</b>  <a href="#">Ver Oferta</a>	<b>Pack Oficina Samsung</b>  <a href="#">Ver Oferta</a>
<b>Pack Movilidad Apple</b>  <a href="#">Ver Oferta</a>	<b>Pack Movilidad Samsung</b>  <a href="#">Ver Oferta</a>	<b>Microsoft Surface</b>  <a href="#">Ver Oferta</a>	<b>Gestión efectivo 3</b>  <a href="#">Ver Oferta</a>
<b>Gestión efectivo 5</b>  <a href="#">Ver Oferta</a>	<b>Equipo desfibrilador móvil</b>  <a href="#">Ver Oferta</a>	<b>Equipo desfibrilador mural</b>  <a href="#">Ver Oferta</a>	

← **Tecnología** | Móviles y tablets | Imagen y sonido | Gadgets

# Renting de Informática

**29,97 €/MES\***

**MacBook Air 13" M1**

26,50 € al mes IGIC incluido.  
Plazo de la operación 36 meses\*\*.

**DESDE 33,99 €/MES\***

**MacBook Air 13" M2**

desde 30,06 € al mes IGIC incluido.  
Plazo de la operación 36 meses\*\*.

Tras esta comparación nos quedamos con el renting de La Caixa, por tener una variedad más grande de campañas de renting, y trabajar tanto con renting de Apple como con renting de Windows.



A continuación, exponemos los modelos de renting seleccionados:

El primer modelo de renting que vamos a seleccionar es el de Windows-Samsung.

**Negocios | Renting** Publicidad



**72,00 €/mes<sup>1</sup>**  
IVA-IGIC no incluido  
24 meses - Sin Móvil

**116,25 €/mes<sup>1</sup>**  
IVA-IGIC no incluido  
24 meses - Con Móvil

**Pack Oficina Samsung-DELL**

**Equipos incluidos**

- Dell OPTIPLEX 3000 SFF i5-12500 8 256 W11P
- Monitor DELL-P2222H
- GALAXY TAB S8 WIFI 128GB CON S-PEN
- Samsung S22+ 128GB

**El renting te ofrece muchas más ventajas**

- Sin desembolso inicial: una única cuota mensual que incluye todos los servicios
- Gestión integral, incluye alquiler, mantenimiento y seguro
- Renovación tecnológica: para estrenar equipo cada dos años

**Servicios incluidos**

- Alquiler de los equipos durante 24 meses
- EquipmentCare:
  - Mantenimiento integral que incluye recogida, reparación y devolución de los equipos
  - Reposición de los equipos en caso de robo o siniestro no reparable

Todos los servicios, en una única cuota mensual

Aprovecha las ventajas del renting

EquipmentCare  
Gestión Integral


De este tipo de renting de Samsung seleccionaremos 3 equipos completos.

Cada equipo completo tendría el precio de 140,66€/mes.

El siguiente equipo que necesitaremos es el de Apple. Para aquellos clientes que trabajen con el sistema operativo IOS.

De este tipo de equipamiento solo nos haría falta uno.

**Negocios | Renting** PUBLICIDAD



**162,50 €/mes<sup>1</sup>**  
IVA-IGIC no incluido  
24 meses - Con móvil

**116,74 €/mes<sup>1</sup>**  
IVA-IGIC no incluido  
24 meses - Sin móvil

**Pack Oficina Apple**

**Equipos incluidos**

- iMac con Retina 4,5K display, Apple M1 chip con 8 core CPU y 8 core GPU 512 GB, 60,96cm (24"), plata
- Tableta iPad 25,9cm (10,2") 256GB Wi-Fi + Cellular - Gris Espacial
- Móvil iPhone 14 128GB Midnight

**El renting te ofrece muchas más ventajas**

- Sin desembolso inicial: una única cuota mensual que incluye todos los servicios
- Gestión integral, incluye alquiler, mantenimiento y seguro
- Renovación tecnológica: para estrenar equipo cada dos años

**Servicios incluidos**

- Alquiler de los equipos durante 24 meses
- EquipmentCare:
  - Mantenimiento integral que incluye recogida, reparación y devolución de los equipos
  - Reposición de los equipos en caso de robo o siniestro no reparable

Todos los servicios, en una única cuota mensual

Aprovecha las ventajas del renting

EquipmentCare  
Gestión Integral

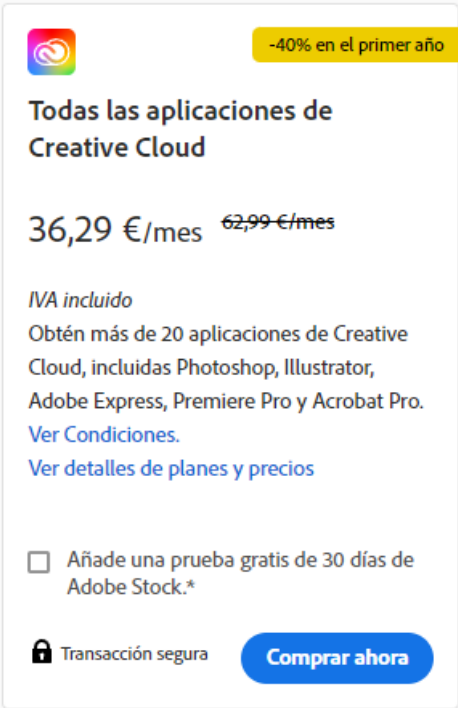
Cada equipo completo tendría el precio de 196,62€/mes.


## LICENCIAS SOFTWARE

### WINDOWS - IOS

Las licencias de Windows e IOS vendrían dentro del renting informático de Samsung y Apple. Por lo que no tendría gasto aparte.

### PAQUETE LICENCIAS ADOBE



 -40% en el primer año

**Todas las aplicaciones de Creative Cloud**

**36,29 €/mes** ~~62,99 €/mes~~


*IVA incluido*

Obtén más de 20 aplicaciones de Creative Cloud, incluidas Photoshop, Illustrator, Adobe Express, Premiere Pro y Acrobat Pro.

[Ver Condiciones.](#)

[Ver detalles de planes y precios](#)

☐ Añade una prueba gratis de 30 días de Adobe Stock.\*

 Transacción segura [Comprar ahora](#)

Necesitaremos también el paquete de licencias de adobe, para poder trabajar, editar y firmar documentos pdf, así como tener aplicaciones como Photoshop para trabajar las imágenes corporativas que nos envíen las empresas para la aplicación web.

Este paquete tiene el precio 36,29€/mes el primer año, pasando a 62,99€/mes a partir del segundo año.

### CANVA

## Canva Pro

Para particulares, emprendedores/as y diseñadores/as independientes que quieran acceso ilimitado a contenido premium para crear diseños profesionales fácilmente y mejorar su productividad. **Solo para una persona.**

# 11,99 €

al mes para una persona

Te encantará todo lo que incluye:

- ✓ Más de 100 millones de fotos, vídeos, audios y recursos premium.
- ✓ Funciones, carpetas y contenido premium ilimitados.
- ✓ Más de 610.000 plantillas premium y gratuitas con nuevos diseños todos los días.
- ✓ Define la identidad visual de tu marca con logos, colores y fuentes con hasta 100 Kits de marca.
- ✓ Crea carpetas exclusivas para proyectos específicos.

Más ▾

[Quiero probar Canva Pro gratis](#)

También necesitaremos el modelo premium/pro de Canva. Canva es una página web con la que podemos trabajar desde 0 la imagen corporativa de una empresa. Aunque no ofertamos este servicio a las empresas, si que, si es una empresa de nueva creación, podemos desarrollarles nosotros el logo y la imagen corporativa de la nueva empresa, si así nos lo piden.

Este servicio premium de Canva tiene el precio de 11,99€/mes.

### FORMAS Y PLAZOS DE PAGOS Y COBROS

Es necesario la flexibilidad, además cumpliendo criterios altos en RSE, por lo tanto, se acordarán previamente con cada cliente y proveedor de forma independiente.

- DERECHOS DE LA EMPRESA

### CREACIÓN DE LA EMPRESA

Nuestra empresa CheerApp tendrá un coste de creación de 600€, al ser una empresa cooperativa de trabajo asociado.

- PERSONAL

#### SUELDO TRABAJADORES

El sueldo de los cuatros socios de la empresa durante el primer año será de 1500€ brutos/mensuales.

- GASTOS EXTRAS

#### IMPRESIÓN

Hemos comparado dos imprentas cerca de nuestro coworking, artes-gráficas y color printer. Y aunque color printer tiene mas servicios, el tiempo de entrega era más amplio y además era de mayor presupuesto.

Por lo que hemos seleccionado finalmente Artes-Gráficas.net, una imprenta económica y solvente. Además, es una imprenta que cumple con los requisitos de nuestra política de RSE, ya que es una imprenta geográficamente cercana y que tiene establecidos criterios medioambientalmente sostenibles, tales como tipo de tinta, tipo de papel, gestión de residuos, modo de transporte, etc.

Calcular el coste mensual de la imprenta es complicado., ya que depende de los trabajos necesarios.

Calculamos el precio de 250 unidades de tarjetas de visitas de nuestra empresa para el primer mes, que tendría un precio de 48,4€ con Iva.

Y también calculamos que la impresión de nuestro catalogo digital que le enseñamos a nuestras empresas, así como los bocetos tendrían un precio aproximado de 100€ por proyecto del cliente.



ARTES Gráficas.net

Portes Gratis | Entrega en 24 Horas | 915 717 353 | info@artes-graficas.net

INICIO | SERVICIOS | CATÁLOGO VIRTUAL | CONTACTO | PRESUPUESTOS | TARIFAS

<b>Tarjetas de Visita 85x55 mm</b> <b>Impresión a color 2 caras - Papel</b> <b>couche semi mate de 350 gr. -</b> <b>Tarifa Para 1 solo modelo</b> <b>(VARIOS MODELOS CONSULTAR)</b>	<b>250</b> <b>unidades</b>
	<b>40 €</b>

#### TÉCNICO INFORMÁTICO

Técnico de mantenimiento de equipos informáticos. Debe cumplir criterios RSE. El técnico informático no tendría coste para nosotros, ya que, al ser un renting, nos entraría el coste del mantenimiento o cambio de los equipos.

#### GESTORIA

Debe cumplir criterios RSE. Se selecciona una asesoría geográficamente cercana.

Las dos gestorías que hemos comparado son Nilsa Asesores y Tributasa Asesores.



Y finalmente hemos seleccionado a Tributasa Asesores ya que son especializados en Pymes y empresas de nueva creación, mientras que Nilsa Asesores están más orientados a trabajar con empresas grandes y con un reconocimiento de marca.

Con Tributasa podemos trabajar de dos maneras:

1. Con una tarifa plana de 50€/mes se requieran o no demasiados servicios.
2. Sin tarifa plana, solo pagaríamos los servicios requeridos.

Para tener un presupuesto cerrado hemos seleccionado la tarifa plana de las empresas de nueva creación, que tendría el precio de 150€/mes por darnos el servicio de trabajar el tema de nóminas y facturas. Solo en el primer año, para los siguientes años el precio será de 300€ mensuales.

## LUGAR DE TRABAJO

### COWORKING

La empresa de CheerApp tendrá un modelo de trabajo mixto. Los lunes y viernes los socios trabajarán en un coworking situado en Villanueva de la Cañada, mientras que, de martes a jueves incluidos, se trabajará de manera telemática, cada uno desde su domicilio, para así cumplir con los requisitos RSE.

Hemos comparado dos coworking situados en Villanueva de la Cañada, ya que, por precios, son los más asequibles.



El coworking contratado será el Coworking Villanueva, ya que se adapta mejor al trabajo mixto que trabajaremos en nuestra empresa.

## CUOTA MENSUAL

MEDIA JORNADA

JORNADA COMPLETA

**100€****170€**

- ✓ Mesa y Silla Ergonómica
- ✓ Wifi de Alta Velocidad
- ✓ Impresora Multifunción(\*)
- ✓ Zona Office (cafetera, micro, nevera)
- ✓ Taquilla
- ✓ Recepción de Paquetería
- ✓ Horas Gratis de sala de Reuniones(\*\*)
- ✓ 1 Hora Gratis de Asistencia Informática/mes

Jornada Completa: de 9:00 a 19:00

Media Jornada: de 9:00 a 14:00 ó de 14:00 a 19:00

(\*) Precio por copia 0,05 € en b/n y 0,10€ en color.

(\*\*) 2 ó 4 horas al mes no acumulables, según cuota.

El precio de nuestro coworking que elegiremos será de 205€/mes con Iva. Elegiremos este plan de coworking por si necesitamos además de lunes y viernes, algún día mas semanal para reunirnos con los clientes.

## FASES DE FABRICACIÓN

La producción del servicio acordado se contabiliza por horas de trabajo requeridos. Por ello la capacidad máxima de producción será acordada por las horas de producción de una jornada de trabajo por número de trabajadores. En este momento es de cuatro trabajadores, más colaboradores especializados externos que serán requeridos en momentos oportunos. Los cuatro trabajadores pueden rendir en producción durante 5 horas al día. 20 horas conjuntamente. En un mes, contabilizamos 20 días de jornadas de trabajo, 100 horas para un trabajador, 400 horas para cuatro. Colaboradores puntuales externos no incluidos.

## TIEMPO DE PRODUCCIÓN

Se incluye tabla con horas de producción según servicios. En horas.

SERVICIOS	Horas empleadas
<b>DISEÑO</b>	
❖ Aplicación simple	1
❖ Aplicación media	3
❖ Aplicación compleja	6
❖ Revisión N menor	1
❖ Revisión N medio	3
❖ Revisión N mayor	6
<b>MAQUETACIÓN</b>	
❖ Díptico	12
❖ Tríptico	14
❖ Cuadríptico	16
❖ Folleto de +5 p	18
❖ Cuaderno o publicación	0.5 pp
❖ Publicación interactiva	0.75 pp
❖ Presentación sin animación	0.25 pp
❖ Presentación con animación	1
<b>WEB</b>	
❖ Web en construcción	1
❖ 3Landing	4
❖ Básica	16
❖ Web proyectos personalizados	-
❖ Cambios puntuales	1
❖ Mantenimiento mensual	5
❖ App básica	20
❖ App person	-
❖ Tienda online	20
❖ Tienda online: puesta a punto	40
❖ Tienda online: gestión continua	20
<b>MARKETING</b>	
❖ SEO	4
❖ Campañas SEM	2
❖ Mailing	5
❖ Gestión de rrss	8
❖ Estrategias de comunicación	20

## ORGANIZACIÓN DEL SERVICIO

Los servicios ofertados y la cantidad de clientes esperados no deben provocar grandes problemas de organización. No obstante, se incluye gráfico de organización.

ORGANIZACIÓN DEL SERVICIO		
JORNADA	OPERACIONES	
1	DEMANDA DEL SERVICIO	
2	ESPECIFICACIÓN DE LA DEMANDA	CAPACIDAD MÁXIMA Y MÍNIMA DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO
3	CONFECCIÓN DE PRESUPUESTO	VALORACIÓN DEL COSTE/HORA DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO
4	COBRO INICIAL (10%)	
5	PLAZO DE PREPARACIÓN	SUBCONTRATACIÓN/CONTRATACIÓN A PROFESIONALES
6	PLAZO DE EJECUCIÓN	
7	EVALUACIÓN	
8	FACTURA	
9	COBRO FINAL	

## CONTROL DE LA CALIDAD, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LA PRODUCCIÓN

El servicio ofrecido es muy personalizado por lo que el control de la calidad, seguimiento y control de la producción será suficiente con la revisión de uno de nuestros socios fundadores.

## ESTABLECIMIENTO DE INDICADORES DE CONSECUCIÓN DE OBJETIVOS EN LA PRODUCCIÓN

Podemos destacar tres indicadores a la hora de conseguir los objetivos:

- Captación de un cliente por mes
- Entregas de servicios/productos con aceptación del control de calidad
- Fidelización del cliente



### 1.3. PROVISIÓN DE GASTOS PARA TRES MESES

La provisión de gastos para los tres primeros meses, para pasar el informe a nuestra inversora será la siguiente:

PROVISIÓN DE GASTOS PRIMER MES	
DETALLE	INVERSIÓN
Hosting – webempresa.com	15€
Renting La Caixa – material informático	614,6€
Paquete licencias Adobe	36,29€
Canvas Pro	11,99€
Derechos – creación de la empresa	600€
Sueldos trabajadores	6000€
Imprenta – tarjeta de visita	48,4€
Imprenta – 1 proyecto	100€
Gestoría - Tributasa	150€
Coworking – Coworking Villanueva	205€
<b>TOTAL</b>	<b>7781,28€</b>

PROVISIÓN DE GASTOS SEGUNDO MES	
DETALLE	INVERSIÓN
Hosting – webempresa.com	15€
Renting La Caixa – material informático	614,6€
Paquete licencias Adobe	36,29€
Canvas Pro	11,99€
Sueldos trabajadores	6000€
Imprenta – tarjeta de visita	48,4€
Imprenta – 2 proyectos	200€
Gestoría - Tributasa	150€
Coworking - Coworking Villanueva	205€
<b>TOTAL</b>	<b>7281,28€</b>

PROVISIÓN DE GASTOS TERCER MES	
DETALLE	INVERSIÓN
Hosting – webempresa.com	15€
Renting La Caixa – material informático	614,6€
Paquete licencias Adobe	36,29€
Canvas Pro	11,99€
Sueldos trabajadores	6000€
Imprenta – tarjeta de visita	48,4€
Imprenta – 4 proyectos	400€
Gestoría - Tributasa	150€
Coworking - Coworking Villanueva	205€
<b>TOTAL</b>	<b>7481,28€</b>

#### 1.4. PROVISIÓN DE INGRESOS LOS TRES PRIMEROS MESES

La empresa CheerApp ha pronosticado trabajar en cuatro proyectos por mes, durante el primer año desde la creación de la empresa.

PROVISIÓN DE INGRESOS DEL PRIMER MES (1 PROYECTO SIMPLE)	
SERVICIOS	INGRESOS
DISEÑO – APLICACIÓN SIMPLE	27€
DISEÑO – REVISIÓN NIVEL MENOR (5 REVISIONES)	135€
MAQUETACIÓN – DÍPTICO	180€
MAQUETACIÓN – PRESENTACIÓN DIGITAL SIN ANIMACIONES	150€
WEB – WEB EN CONSTRUCCIÓN	65€
WEB – LANDING	125€
WEB – BASICA	295€
WEB – CAMBIOS PUNTUALES (5 REUNIONES)	375€
WEB – APP BÁSICA	275€
MARKETING - SEO	85€
MARKETING - SEM	85€
MAILING	85€
<b>TOTAL</b>	<b>1882€</b>

PROVISIÓN DE INGRESOS DEL SEGUNDO MES (1 PROYECTO SIMPLE Y 1 PROYECTO COMPLEJO)	
SERVICIOS	INGRESOS
DISEÑO – APLICACIÓN SIMPLE	27€
DISEÑO – APLICACIÓN COMPLEJA	110€
DISEÑO – REVISIÓN NIVEL MENOR (5 REVISIONES)	135€
DISEÑO – REVISIÓN NIVEL MAYOR (5 REVISIONES)	550€
MAQUETACIÓN – DÍPTICO	180€
MAQUETACIÓN – FOLLETO DE +5 PAGINAS	270€
MAQUETACIÓN – PRESENTACIÓN DIGITAL SIN ANIMACIONES	150€
MAQUETACIÓN – PRESENTACIÓN DIGITAL CON ANIMACIONES	315€
WEB – WEB EN CONSTRUCCIÓN	65€
WEB – WEB EN CONSTRUCCIÓN	65€
WEB – LANDING	125€
WEB – LANDING	125€
WEB – BASICA	295€
WEB – CAMBIOS PUNTUALES (5 REUNIONES)	375€
WEB – CAMBIOS PUNTUALES (5 REUNIONES)	375€
WEB – APP BÁSICA	275€
WEB – TIENDA ONLINE	675€
WEB – TIENDA ONLINE: PUESTA A PUNTO	1250€
WEB – TIENDA ONLINE: GESTIÓN CONTÍNUA	255€
MARKETING - SEO	85€
MARKETING - SEO	85€
MARKETING - SEM	85€
MARKETING - SEM	85€
MARKETING - MAILING	85€
MARKETING - MAILING	85€

MARKETING – GESTION DE RRSS	185€
MARKETING – ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN	390€
<b>TOTAL</b>	<b>6702€</b>

#### PROVISIÓN DE INGRESOS DEL TERCER MES (1 PROYECTO SIMPLE, 1 PROYECTO MEDIO Y 2 PROYECTOS COMPLEJOS)

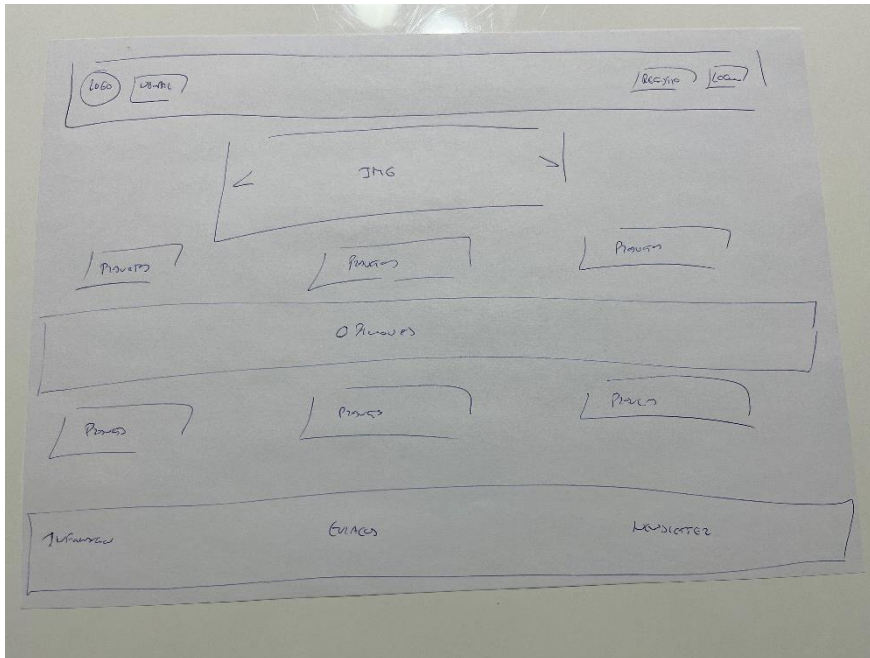
SERVICIOS	INGRESOS
DISEÑO – APLICACIÓN SIMPLE	27€
DISEÑO – APLICACIÓN MEDIA	65€
DISEÑO – APLICACIÓN COMPLEJA	110€
DISEÑO – APLICACIÓN COMPLEJA	110€
DISEÑO – REVISIÓN NIVEL MENOR (5 REVISIONES)	135€
DISEÑO – REVISIÓN NIVEL MEDIO (5 REVISIONES)	325€
DISEÑO – REVISIÓN NIVEL MAYOR (5 REVISIONES)	550€
DISEÑO – REVISIÓN NIVEL MAYOR (5 REVISIONES)	550€
MAQUETACIÓN – DÍPTICO	180€
MAQUETACIÓN – TRÍPTICO	210€
MAQUETACIÓN – FOLLETO DE +5 PAGINAS	270€
MAQUETACIÓN – FOLLETO DE +5 PAGINAS	270€
MAQUETACIÓN – PRESENTACIÓN DIGITAL SIN ANIMACIONES	150€
MAQUETACIÓN – PRESENTACIÓN DIGITAL SIN ANIMACIONES	150€
MAQUETACIÓN – PRESENTACIÓN DIGITAL CON ANIMACIONES	315€
MAQUETACIÓN – PRESENTACIÓN DIGITAL CON ANIMACIONES	315€
WEB – WEB EN CONSTRUCCIÓN	65€
WEB – WEB EN CONSTRUCCIÓN	65€
WEB – WEB EN CONSTRUCCIÓN	65€
WEB – WEB EN CONSTRUCCIÓN	65€
WEB – LANDING	125€
WEB – LANDING	125€
WEB – LANDING	125€
WEB – LANDING	125€
WEB – BASICA	295€
WEB – PERSONALIZADA MEDIA	415€
WEB – CAMBIOS PUNTUALES (5 REUNIONES)	375€
WEB – CAMBIOS PUNTUALES (5 REUNIONES)	375€
WEB – CAMBIOS PUNTUALES (5 REUNIONES)	375€
WEB – CAMBIOS PUNTUALES (5 REUNIONES)	375€
WEB – APP BÁSICA	275€
WEB – APP PERSONALIZADA MEDIA	415€
WEB – TIENDA ONLINE	675€
WEB – TIENDA ONLINE: PUESTA A PUNTO	1250€
WEB – TIENDA ONLINE: GESTIÓN CONTÍNUA	255€
WEB – TIENDA ONLINE	675€
WEB – TIENDA ONLINE: PUESTA A PUNTO	1250€
WEB – TIENDA ONLINE: GESTIÓN CONTÍNUA	255€
MARKETING - SEO	85€
MARKETING - SEO	85€
MARKETING - SEO	85€

MARKETING - SEO	85€
MARKETING - SEM	85€
MARKETING - SEM	85€
MARKETING - SEM	85€
MARKETING - SEM	85€
MARKETING - MAILING	85€
MARKETING - MAILING	85€
MARKETING - MAILING	85€
MARKETING - MAILING	85€
MARKETING – GESTION DE RRSS	185€
MARKETING – GESTION DE RRSS	185€
MARKETING – GESTION DE RRSS	185€
MARKETING – ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN	390€
MARKETING – ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN	390€
<b>TOTAL</b>	<b>14107€</b>

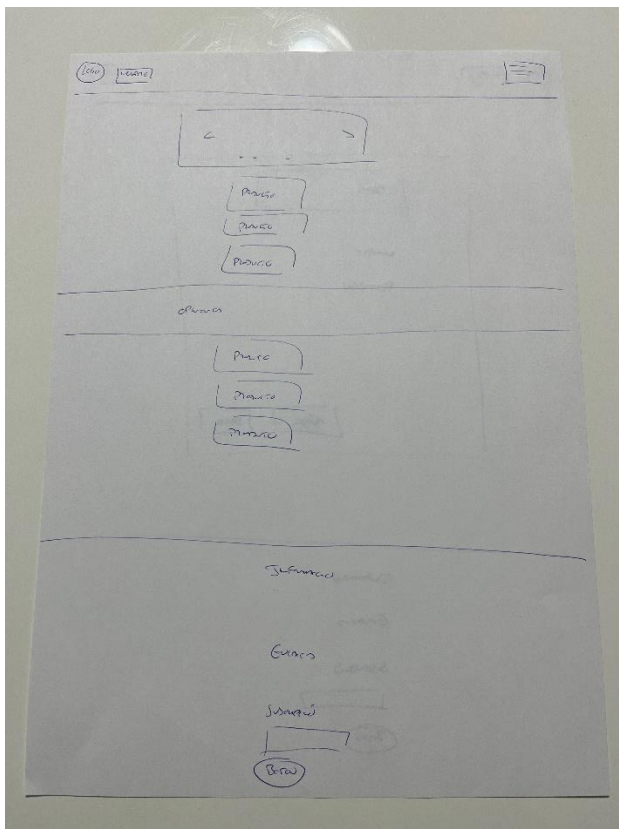
## 2) PROTOTIPOS

### 2.1. PROTOTIPOS EN PAPEL

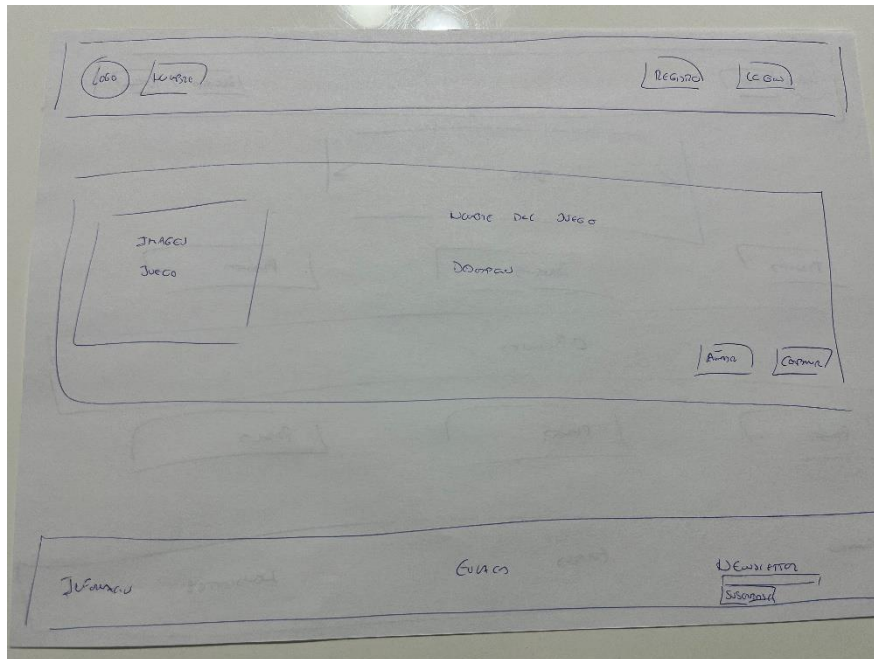
#### HOMEPAGE



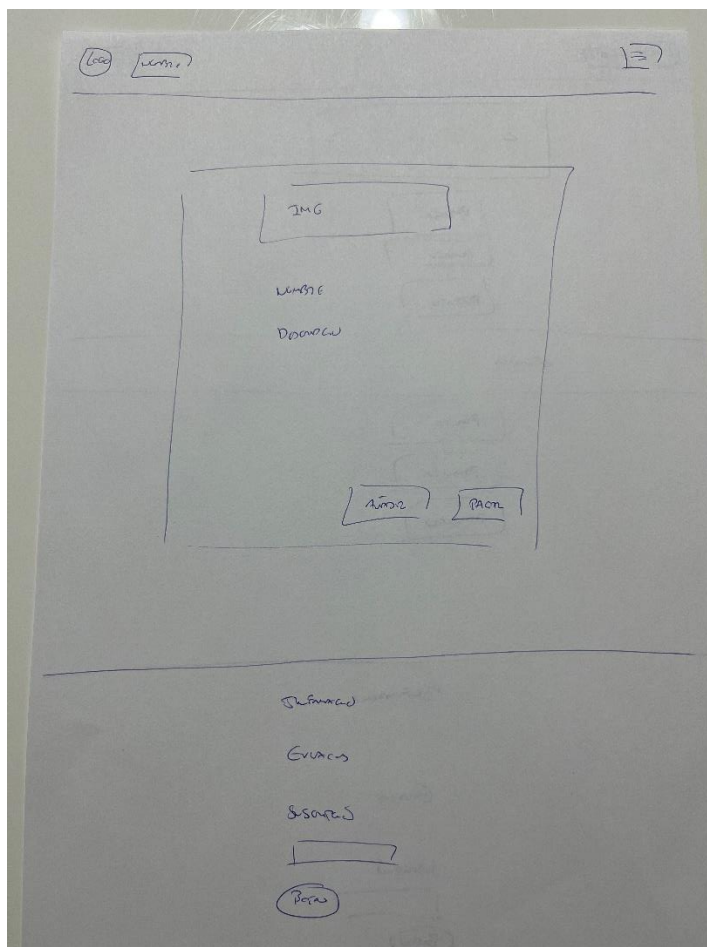
#### HOMEPAGE – MOVILES



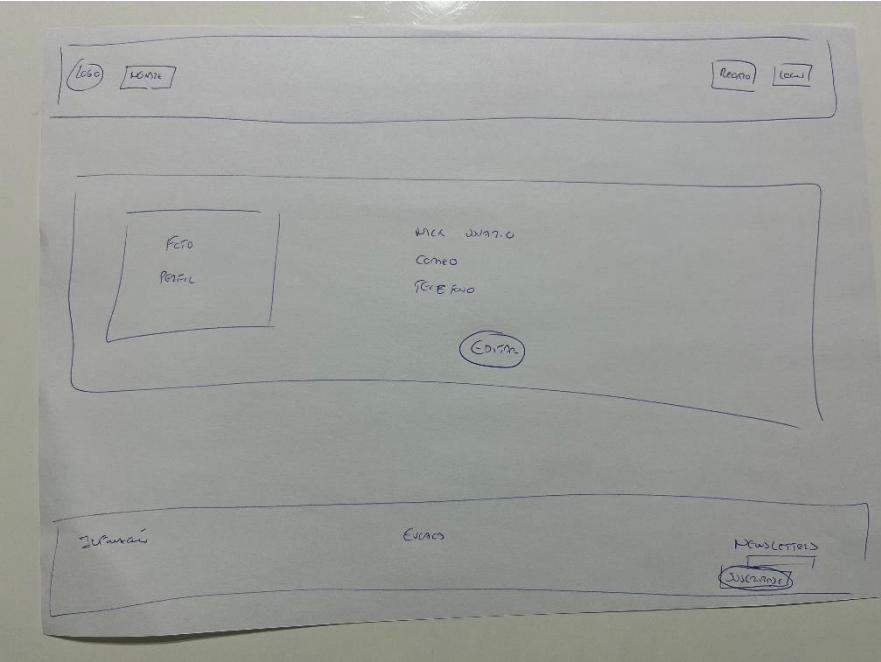
## PÁGINA – JUEGO



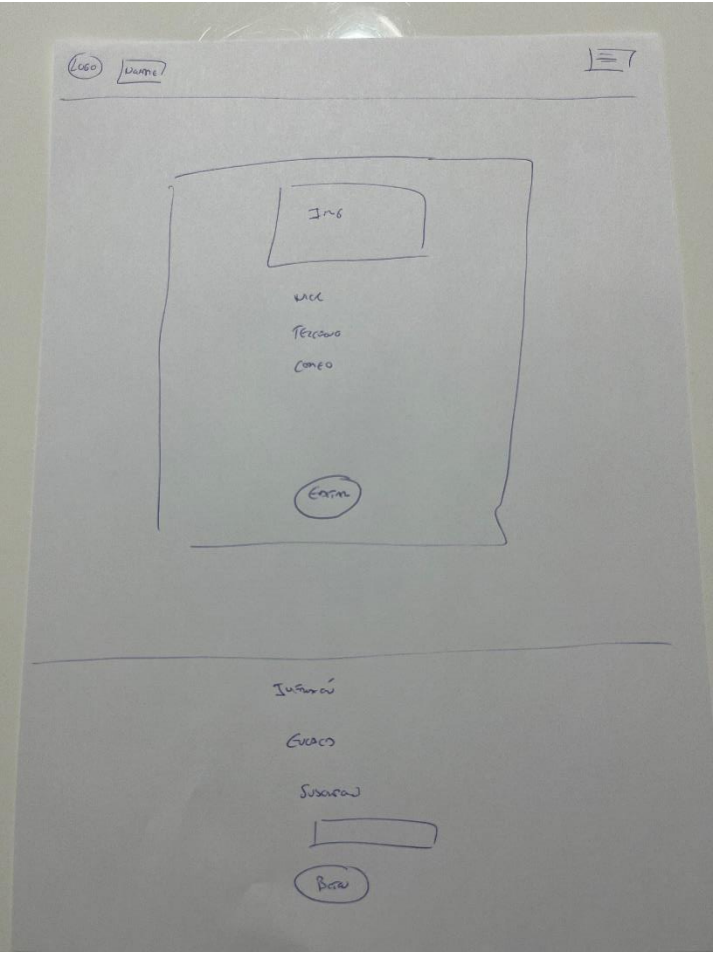
## PÁGINA – JUEGO – MOVILES



PÁGINA – USUARIO



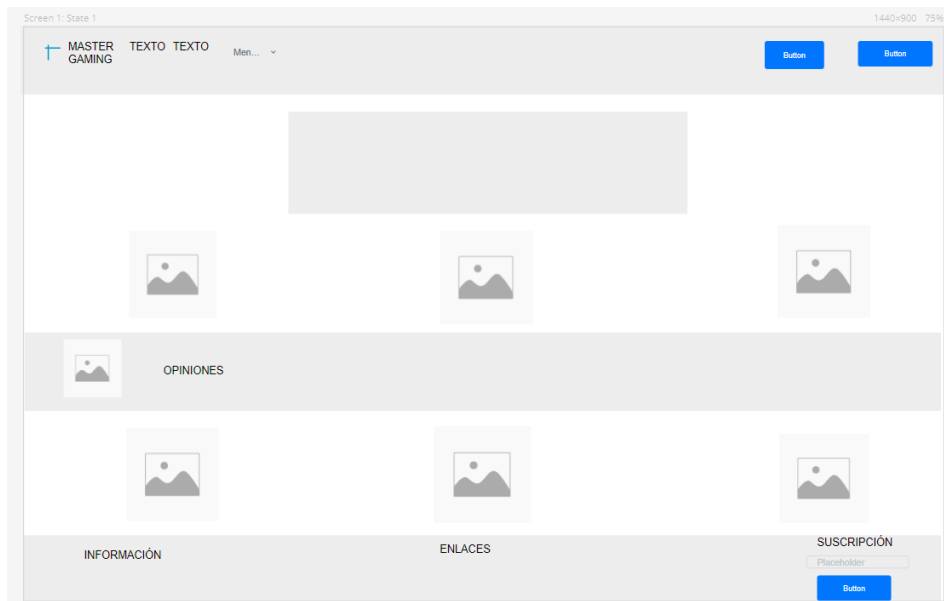
PÁGINA – USUARIO – MOVILES



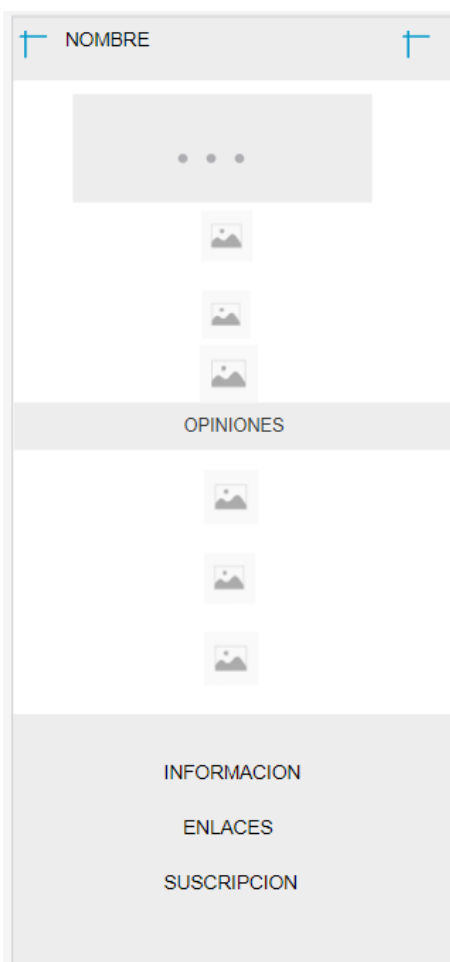


## 2.2. PROTOTIPOS DIGITALES

### HOMEPAGE

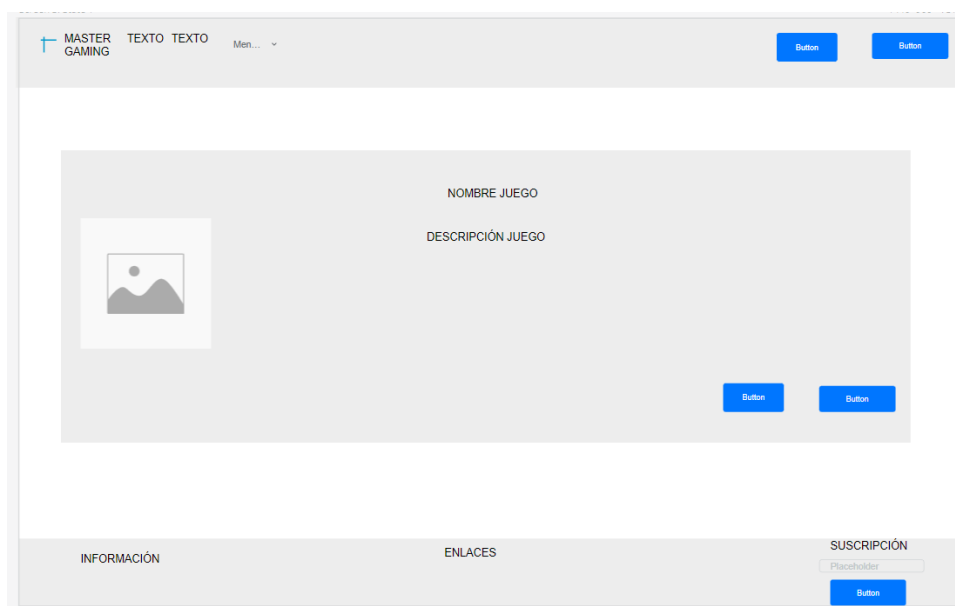


### HOMEPAGE – MOVILES





## PÁGINA – JUEGO



## PÁGINA – JUEGO – MOVILES



## PÁGINA – USUARIO

MASTER GAMING   TEXTO TEXTO   Men... ▾   Button   Button

NOMBRE USUARIO

CORREO

TELEFONO

Button

INFORMACIÓN   ENLACES   SUSCRIPCIÓN

Placeholder

Button

## PÁGINA – USUARIO – MOVILES

✕ NOMBRE ✕

Type something

NOMBRE USUARIO

TELEFONO

CORREO

Label

INFORMACION

ENLACES

SUSCRIPCION

### 3) GUÍA DE ESTILOS

#### 3.1. ESTRUCTURAS

---

1000 px	200 px

1000 px	600 px

1000 px	350 px

1000 px	450 px

1000 px	100 px

### 3.2. ESTILO

#### PALETA DE COLORES



En esta paleta de colores se ven reflejados los tres colores principales de la página web los cuales son tres principales, el morado, rosa y azul.

Los colores morado y rosa contienen tres tonos, del más oscuro al más claro. Y el azul decidimos hacerlo llamativo y en contraste a los dos colores principales, la versión clara y luminosa es la ideal para el propósito al que sirve.



#### FUNCIÓN DE LOS COLORES

- Morado: color para el fondo de la página web.
- Rosa: utilizado para contenedores de información, botones de interacción y notificaciones dirigidas al usuario
- Azul: utilizado para los avisos de errores
- Azul oscuro: para enlaces y correos.
- Blanco: empleado en los contornos de los elementos de la home.

#### IMÁGENES

La colocación de las imágenes será centrada, en caso de solo tener una en la misma línea. O, en caso de tener varias, se repartirán a lo largo de la línea con el mismo espacio entre ellas.

Al ser la mayoría de imágenes de la página web, de los productos a comprar por los clientes, las imágenes tienen una proporción grande respecto al total de la página web, para destacar ese artículo en venta en cuestión.

## TIPOGRÁFIAS

Gran parte del identificador de la rama del gaming se encuentra el estilo retro de la época de las primeras consolas y videojuegos mezclado con el estilo 8-bit, que se resume en un estilo que está definido pequeños cuadrados que dan lugar a formas y decorado a gusto del editor.

Es por eso que empleamos estos estilos de fuente, “Lucida Console” para los títulos que preceden a los textos y “Courier new” para los textos.

# Lucida Console

This is a headline in Courier New.

## ANIMACIONES

La animación que hemos desarrollado en todas las páginas web, es el movimiento del logo de la empresa, cada vez que se realiza una carga de la página web.

## 3.3. USABILIDAD

### FORMULAS DE NIELSEN

Nielsen habla de que las diferentes páginas tienen que tener una estructura fácil de aprender y recordar entre otros puntos.

### EFICIENCIA

Debido a esto hemos decidido que el diseño de nuestra página deba ser lo más parecido a las páginas actuales del mismo tipo, pero con un toque diferenciador.

### CAPACIDAD DE APRENDIZAJE Y MEMORIZACIÓN

Con respecto al aprendizaje, nuestro diseño actual es clásico, por lo que la navegación se basa esencialmente en la homepage para encontrar novedades o tendencias, y una barra de búsqueda para encontrar productos en específico. También nos encontramos con una navbar o barra de navegación para que los usuarios se puedan apoyar en la segregación de los productos por géneros, plataformas, etc.

Debido a todo lo anterior consideramos que la memorización de uso es bastante poca y sencilla intentando limitar los desplazamientos por la página a lo mínimo.

### ERRORES Y SATISFACCIÓN

Ya que todavía no disponemos de una demo o ejemplo interactivo no hemos podido hacer estas comprobaciones. Aun así, esperamos una gran satisfacción ya que los competidores

actuales se sienten un poco desactualizados e incluso en algunos casos son confusos de navegar.

### 3.4. REFERENCIAS

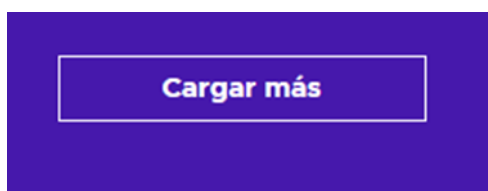
Para coger las primeras referencias nos amparamos en las páginas web donde más accede la gente para ver que las hacen tan especiales del resto. Muchas de ellas tenían unos ítems en común y estos son los que recogimos para implementar a la página web.

Las imágenes eran empleadas principalmente para la publicidad y para decorar con los productos que están de oferta.



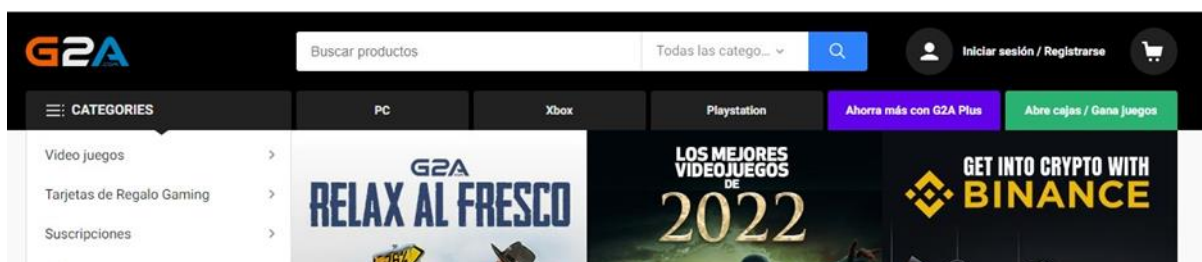
En la página web <https://www.eneba.com/es/> se aprecia nada más entrar. Observando el énfasis de este uso de las imágenes.

Los colores del fondo y los elementos de interacción con el usuario hacen contraste ya sea con distintos tonos del mismo color o diferentes pero que combinen.



Aquí podemos observar un ejemplo extraído de la página <https://www.eneba.com/es/>. Se puede apreciar perfectamente cómo combinan el blanco con el morado oscuro y así resaltar los elementos y darle contraste.

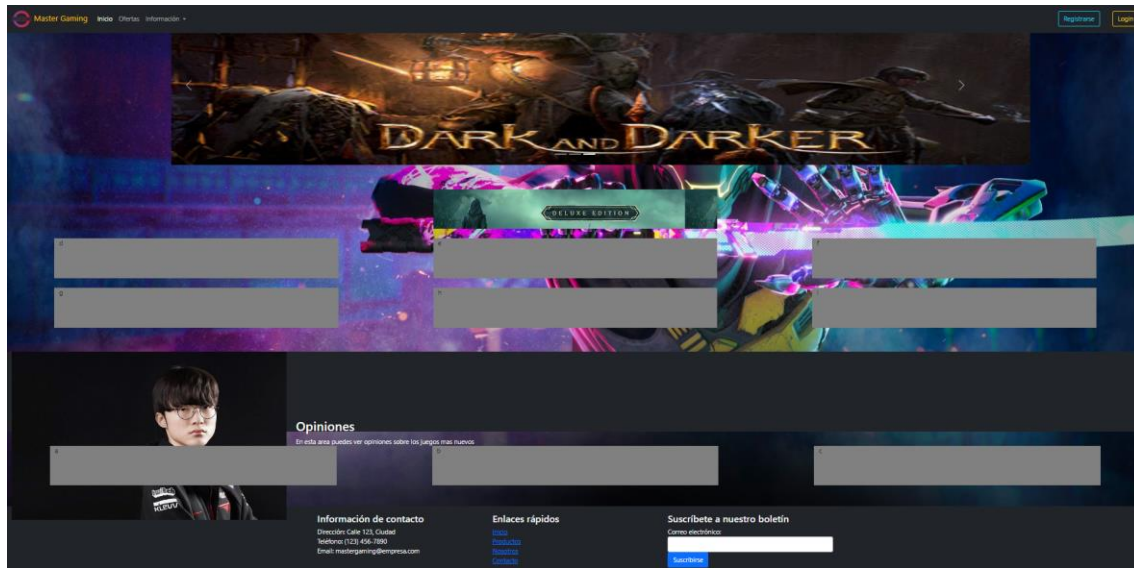
Algunos redondearon los cuadrados de información e incluso las fotos del sitio web.



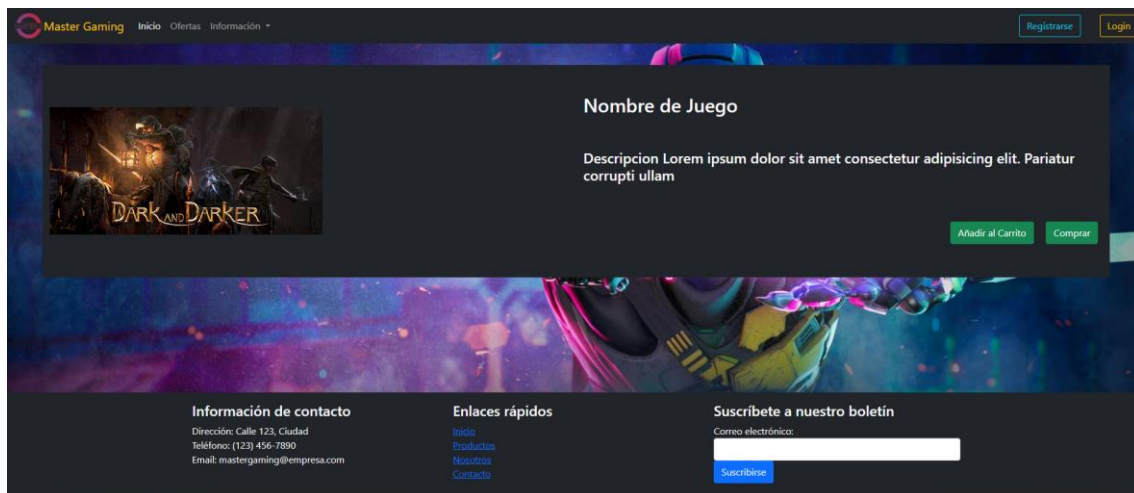
Este ejemplo, lo tomamos de <https://www.g2a.com/es/>. Aquí en la barra de búsqueda y en el contorno de los anuncios se pueden ver ese redondeo de los espacios cuadrados.

## 4) TIENDA ONLINE IMPLEMENTADA

### HOMEPAGE



### PÁGINA – PRODUCTO



### PÁGINA - USUARIO

