

YikesPark

JdAABP versió 0
Bussiness Plan



Realizado por: Daniel Romero, Vicente Gomis y Julio Ferrero

Índice

1. Resumen ejecutivo	3
1.1 Idea de negocio	3
1.2 Servicios que ofrece la aplicación	3
1.3 Inversión necesaria	4
1.4 Crecimiento esperado	4
1.5 Planes futuros	5
1.6 Personal	5
2. Descripción del producto y valor distintivo	5
2.1 Valor del servicio	5
2.2 Público objetivo	5
2.3 Valor único y distintivo	6
2.4 Ingresos económicos	6
3. Análisis del mercado	7
3.1 Descripción del mercado	7
3.2 Análisis de la competencia	7
3.3 Oportunidad de negocio (DAFO)	8
4. Organización y gestión	8
4.1 Definición del tipo de proyecto	8
4.2 Personal necesario	9
4.3 Organigrama	9
4.4 Obligaciones fiscales	9
5. Productos y servicios	9
5.1 Funcionalidades básicas	9
5.2 Diagrama de Gantt	10
6. Financiación	10
6.1 Necesidad de financiación	10
6.2 Subvenciones	10
7. Apéndice	11
7.1 Principales riesgos y estrategias de salida	11
7.2 Estrategias de contingencia	11

1. Resumen ejecutivo

1.1 Idea de negocio

YikesPark es una aplicación enfocada al colectivo *underground* y alternativo donde los usuarios disponen de un **mapa interactivo** en el que podrán **asignar puntos de interés** (parques, puntos de encuentro, pistas de *skate*, etc.) para que el resto de la comunidad tenga constancia de ellos.

Cada punto de interés cuenta con un *ranking* en el que se verán clasificados los **usuarios más activos** del punto de interés mediante **votaciones efectuadas por otros usuarios** de la aplicación.

YikesPark nace con la idea de ofrecer al colectivo *underground* una **instancia digital donde socializar**, compartir y exhibirse. Una alternativa a otras redes sociales con un contexto más específico.

1.2 Servicios que ofrece la aplicación

- **Registro / Login**
 - Los usuarios se podrán registrar y conectar mediante cuentas de usuario regulares o mediante autenticación [Google OAuth](#).
- **Comunidad**
 - Una comunidad repleta de gente con el mismo interés, compartiendo vídeos, fotos, experiencias o incluso inquietudes.
- **Mapa interactivo (puntos de interés)**
 - Los usuarios añaden puntos de interés en un mapa interactivo. Cuando **un mínimo de usuarios** han señalado ese punto de interés, se mostrará al resto de usuarios en el mapa interactivo.
- **Sistema de valoración**
 - Se puede puntuar o valorar el contenido de otros usuarios, estas valoraciones no quedan en un "limbo" sino que tienen una **repercusión real en la aplicación**.
- **Sistema de clasificación (ranking/leaderboard)**
 - Cada punto de interés consta con un **sistema de clasificación gestionado por las valoraciones de los usuarios** en el que se verán clasificados los usuarios con más valoraciones. Las valoraciones disminuirán con el tiempo, creando un **ambiente competitivo**, en el cual se fomenta la continuidad y se castiga la irregularidad.
- **Perfiles de usuario**
 - Espacio en el que el usuario podrá compartir con el resto de la comunidad su información personal: Datos, valoraciones recibidas, qué tipo de tabla y rueda usa, etc. Así como un *feed* de vídeos e imágenes para compartir su contenido multimedia con los demás.

1.3 Inversión necesaria

En un principio, **no se considera necesaria una gran inversión económica.**

El mantenimiento y uso de los servidores será financiado por [AWS Educate](#) de Amazon, mientras que algunos servicios extra como las bases de datos serán gestionadas por [Firebase](#) de Google.

Así pues, la única inversión económica inicial reside en el dispositivo que se utilizará para desarrollarla y el dispositivo que se usará para testearla.

Ordenadores portátiles

Gama	Modelo	Precio
Baja	Lenovo ThinkPad X240	399,95 €
Media	HONOR MagicBook 14	579,90 €
Media	HUAWEI MateBook D 14	599,99 €
Alta	Lenovo ThinkPad E495	750,00€

Dispositivos móviles Android

Gama	Modelo	Precio
Baja	Nokia - 2.2	84,00€
Media	POCO X3 NFC	230,00€
Alta	Motorola One	300,00€
Alta	Google Pixel 4a	380,00€

1.4 Crecimiento esperado

Gráfico 1.1. Empleo medio anual vinculado a determinadas ocupaciones o actividades deportivas (En miles)

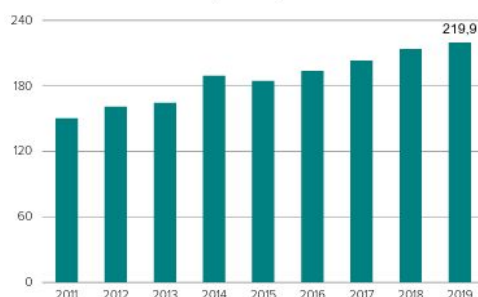
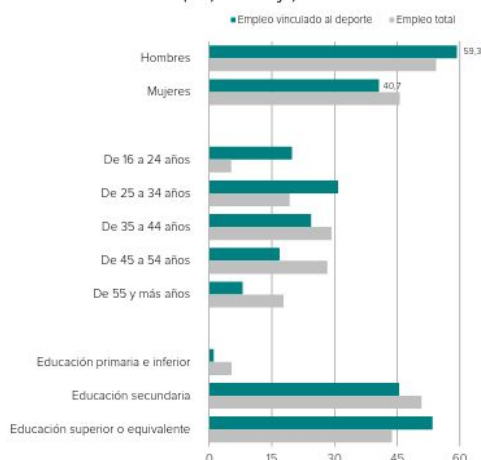


Gráfico 1.2. Empleo medio anual vinculado a determinadas ocupaciones o actividades deportivas por diversas características. 2019 (En porcentaje)



ESTADÍSTICA

A lo largo de los años ha habido un claro **aumento en la ocupación orientada al deporte**, lo que implica, el crecimiento del consumidor.

Citando el documento: *"El 88,3% del empleo vinculado al deporte es asalariado, cifra superior a la observada en el total"* indicando que, **no sólo está aumentado la clientela sino que también está creciendo el salario de los que se dedican a ello.**

La edad también es importante, una gran cantidad de jóvenes han emprendido en el mundo de los deportes (en nuestro caso de los deportes urbanos).

Cataluña es una de las comunidades con mayor cantidad de empresas vinculadas al deporte, dejándonos en una muy buena posición, donde hay cebo hay pescado.

También ha aumentado el gasto en hogares en el mundo del deporte en los últimos años (actualmente se gastan 5.526,7 millones de euros), aunque se podría explotar aún más en el hábito de eventos deportivos.

El gobierno español, cada año, aumenta el gasto público en el ámbito del deporte, haciéndolo cada vez más accesible para nuevas empresas y emprendedores.

1.5 Planes futuros

- Estar más en contacto con la comunidad, escucharla e implementar las mejoras que pidan.
- Mejorar la accesibilidad y el aspecto de la aplicación.
- Añadir nuevos idiomas, ya sea con traductores o por la comunidad.
- Expandir el que abarca nuestro mapa.
- Opción donde los usuarios puedan listar las especificaciones de su material deportivo.
- Contratar a un becario para recursos humanos y/o marketing.
- Encontrar compradores para la aplicación.

1.6 Personal

Para poder llegar lejos en nuestra *startup* **vamos a necesitar más que programadores**, esta es una lista de los posibles empleados que vayamos a necesitar en nuestro proyecto:

- **Administrador de Empresas:** El contexto empresarial actual, cómo se opera y administra una empresa y nociones sobre temas económicos. Es también el responsable de la preparación y ejecución del plan de negocios del emprendimiento.
- **Marketing:** Si no nos damos a conocer y publicitamos nuestros productos o servicios, no vendrán clientes. Si no vienen los clientes, o estos no son motivados a adquirir nuestros productos, no habrá ventas. Sin ventas no hay dinero, y sin dinero para desarrollarse, cualquier startup se va a la ruina.
- **Jefe de Recursos Humanos:** Reclutamiento, capacitación y desarrollo, desempeño, relaciones laborales y registros de empleados, además de la administración y/o gestión de compensaciones, beneficios y nóminas.

2. Descripción del producto y valor distintivo

2.1 Valor del servicio

El valor del servicio reside principalmente en el **mapa interactivo**.

Si bien existen infinidad de redes sociales en las que compartir tu contenido multimedia, **ninguna de ellas consta con un mapa que te permita conocer nuevos lugares, gente** y fomentar la competición así como el aprendizaje mediante el sistema de clasificación que viene implícito en él.

La **información específica** que se comparte en la aplicación también es un punto a favor ya que el usuario sabe perfectamente lo que va a hallar, también sabe que lo que él compartirá interesará al resto de usuarios.

2.2 Público objetivo

La aplicación está orientada hacia un público de índole *underground* o urbano, también a **cualquier tipo de usuario que esté interesado** en este tipo de cultura.

Características que encajan con nuestros usuarios:

- Ranking competitivo: Permite desafiar a otros usuarios y promover la competición y colaboración.
- Perfil de los usuarios: Todos los usuarios pueden crear un perfil donde pueden compartir los detalles de sus skates, como ruedas, tablas, etc.

- Feed de vídeos e imágenes: Podrán subir sus contenido multimedia de sus habilidades para que los demás usuarios puedan aprender o simplemente disfrutar de verlo.
- Mapa de la zona con las distintas zonas de interés: Gracias al mapa, podrán visualizar de forma fácil las zonas de interés de su alrededor.

Ejemplo de *target* para la aplicación



POL PLAZA

16-27

Estudiante de FP
Barcelona

“La vida es una mierda”

BIOGRAFÍA

Debido a sus problemas de pequeño y las peleas en casa decidió pasar menos tiempo en ella y practicar algún deporte alternativo.



HÁBITOS

- Le gusta salir a patinar por las tardes.
- Se ve todas la batallas de gallos.
- Consume algún que otro verde.

ATRIBUTOS

App móviles 

Facilidad para los deportes 

Facilidad para los estudios 

Habilidad de rapeo 

METAS U OBJETIVOS

- Vivir la vida a tope viajar y ver mundo.
- Su principal reto es ser profesional de batallas de gallos/Youtuber o Streamer.
- Ser un auténtico MDLR.

MARCAS CLAVE





2.3 Valor único y distintivo

El principal valor único de la aplicación será el número de usuarios y la expansión por **parques y lugares de toda España**. Dicho cometido será posible gracias a una micro-campaña de marketing dirigida a la que hemos llamado “Semillas exponenciales”. La idea es centrarnos en algunos parques de diferentes ciudades, seleccionados estratégicamente para poder aplicar dicha campaña.

2.4 Ingresos económicos

Nuestra aplicación se **financiará** gracias a la marcas que **organizan eventos y competiciones** de skates, patinetes, BMX, etc.

Se publicarán y crearán eventos donde los usuarios puedan ver las horas, quiénes asistieron y entre otras muchas cosas..

Otra forma viable sería que los **usuarios publiciten** las marcas favoritas **mostrando las piezas** que usan en sus *skates*.

3. Análisis del mercado



3.1 Descripción del mercado

Aunque hay aplicaciones similares **ninguna alcanza a cumplir con las necesidades de la gente** y carecen de actualizaciones y mejoras constantes, eso nos da la **posibilidad de crear una aplicación mejor que otras** y con una competencia mínima.

3.2 Análisis de la competencia

El principal factor por el que los usuarios se decidirán por esta aplicación es el **uso extendido que se prevé que tenga en los SkateParks**, es decir, por el simple hecho de que “lo usa todo el mundo, pues yo también” algo parecido a Whatsapp, el cual no es ni de lejos la mejor aplicación de mensajería ni la más completa, pero al usarla “todo el mundo” eso es un **aliciente a usar dicha aplicación/servicio**.

	<p><u>SMAP</u> - El mapa de skateparks: SMAP es una aplicación que hace referencia a todos los parques de skate en Francia (y resto del mundo). Esta aplicación es gratuita y sin publicidad. En este momento, están en 2,100 parques de skate referenciados y los usuarios tienen la posibilidad de proponer otros nuevos.</p>
	<p><u>RMP(Ride my park)</u>: RMP te permite encontrar los skate parks cercanos, informa de eventos, quedadas, etc. Puedes añadir sitios favoritos y los usuarios tienen perfiles.</p>
	<p><u>Shinner</u> - skate spots & videos: También tiene mapa, pero la característica que le hace diferente es que dispone de un feed de vídeos y fotos de los usuarios.</p>
	<p><u>Skateparks</u> - Incluye más campos para rellenar la información de los puntos de interés, como grupos, páginas de facebook, etc. Está muy enfocado para el público francés.</p>

	<p><u>Loke</u> - El diseño de la aplicación es increíble pero es completamente inusable, crasheos y errores al cargar la hacen una de las mejores y peores aplicaciones.</p> <p>Teóricamente puedes añadir nuevos puntos en el mapa, publicar fotografías, etc</p>
	<p><u>SkatePlace</u> - Exclusivamente para el público belga y holandés, se centra en las tiendas y darles una plataforma.</p> <p>Tiene 2.2 estrellas de media.</p>

3.3 Oportunidad de negocio (DAFO)

DAFO de las principales aplicaciones de la competencia.

SMAP:

- **Debilidades:** UI anticuada y poco novedosa
- **Amenazas:** Los usuarios no actualicen los parques o no aparezcan los nuevos
- **Fortalezas:** Es la aplicación con mayor cantidad de descargas y usuarios activos.
- **Oportunidades:** Capacidad de expansión a otros países.

RMP:

- **Debilidades:** Dependen de un sistema automatizado para detectar los parques, si se utiliza este sistema, pueden haber muchos errores, llevando a los usuarios a zonas donde no hay nada.
- **Amenazas:** -
- **Fortalezas:** Muchas actualizaciones, está en constante desarrollo.
- **Oportunidades:** Ya tiene funcionalidades sociales, podrían añadir más para conseguir aún más interacciones y nuevos usuarios.

Shinner:

- **Debilidades:** Tienen muy pocas descargas, pueden quedarse estancados.
- **Amenazas:** Parece que lo pueden petar, tienen que tener los servidores y la infraestructura preparada en caso de nuevos usuarios.
- **Fortalezas:** Una UI muy cuidada y accesible.
- **Oportunidades:** Una buena campaña de publicidad podría empujar mucho la aplicación.

4. Organización y gestión

4.1 Definición del tipo de proyecto

En nuestro caso hemos elegido una Start-up, ya que una empresa o una Pyme ya es una empresa grande.

La Start-up se basa en un negocio que será escalable más rápida y fácilmente, haciendo uso de tecnologías digitales. La escalabilidad de esta es muy grande, permitiendo mucha flexibilidad.

Será un crecimiento exponencial, y rápido, este tipo de negocios debe tener la capacidad de adquirir usuarios de manera exponencial, con medios de distribución que le permitan llegar a un número mayor de usuarios y de clientes, así como una venta que no sea lineal. Los ingresos crecen mucho más rápido que los gastos de la compañía y esto, normalmente, se logra a través de la tecnología.

4.2 Personal necesario

Se necesitan 3 programadores, un mínimo de 3 ordenadores, un par de móviles para probar la aplicación y un servidor Web.

4.3 Organigrama

Nuestra estructura organizativa será horizontal ya que te permiten adaptarte al cambio, tener una organización y cultura más creativa y además, en el mundo de la tecnología, la adaptabilidad es clave.

4.4 Obligaciones fiscales

Para mantener nuestra aplicación activa y cumpliendo con la legalidad vigente se deberá tener en cuenta los siguientes puntos:

- **Protección de datos**
 - De acuerdo a la [Ley Orgánica 3/2018](#) se deberá garantizar que los datos introducidos por el usuario estarán protegidos.
- **Ley de Servicios de la Información y el Comercio Electrónico**
 - Se debe cumplir la [Ley Orgánica 34/2002](#) que indica que debe ser factible la identificación del titular de la aplicación.
- **Declaración IRPF**
 - Al ser una actividad por cuenta propia, se deberá darse de alta en el [IAE mediante el modelo 036](#).
- **Alta como autónomos en la Seguridad Social**
 - Dependiendo de la cantidad de ingresos que se reciban mediante la aplicación, se deberá determinar si el [alta en la Seguridad Social](#) es obligatoria o no.
- **Protección de la idea de negocio**
 - Inscribir la idea de la aplicación así como la marca de la misma en el [registro de propiedad intelectual](#). También remitir un acta notarial.
- **Tramitaciones y condiciones con Google Store y Apple Store**
 - Se debe leer las políticas para desarrolladores tanto de [Google](#) como de Apple para verificar que no se está cometiendo ninguna infracción de sus políticas.

5. Productos y servicios

5.1 Funcionalidades básicas

YikesPark es una aplicación que ofrece una plataforma para los usuarios de los parques de skate/etc, dicha plataforma permite crear eventos, retos, compartir logros, y en resumen, la idea de esta aplicación es ofrecer al colectivo *underground* una instancia digital donde socializar, compartir y exhibirse.

Líder del parque: Cada parque tendrá un líder que será la persona que más participe en las

actividades y más puntos por desafíos tenga. Para poder desafiar al líder del parque el usuario tendrá que tener cierta cantidad de puntos para poder desafiar, destronar.

Sistema de Recompensas (Awards): Los *awards* son unos *stickers/emojis* que los usuarios podrán comprar en la aplicación para galardonar *post* y videos de otros usuarios (no propios). Los *awards* serán desde letras de rango (como B, A, S, SS, SSS) para puntuar hasta tipos de medallas o *pepes*.

La aplicación, enfocada a los usuarios de los parques de skate, le permitirá a dichos usuarios, dentro de las diferentes funciones destacadas; Muro personal de cada usuario, donde subir contenido, opiniones, encuestas... (tipo facebook).

5.2 Diagrama de Gantt

<https://yikespark.atlassian.net/jira/software/projects/YIK/boards/1/roadmap?shared=&atlOrigin=eyJpIjoiNzk3MTAxZDYwNzBhNDU2NDg2OTNiZGQxZWQxMjhjYWEiLCJwIjoiIj9>

<https://github.com/JulioFerrero/YikesPark/projects/1>

6. Financiación

6.1 Necesidad de financiación

Tal y como se explica en el punto [1.3 Inversión necesaria](#), la aplicación **no necesita ningún tipo de financiación**, sin embargo **en un futuro**, puede que el equipo **necesite recaudar fondos** para mantener los servidores/servicios o pagar mano de obra. Es por ello que se recurrirá a **subvenciones** y un **sistema de monetización**:

Sistema de Recompensas (Awards)

Mediante pago, un usuario podrá **comprar awards** para elogiar de una manera más especial y personalizada las **publicaciones de otros usuarios**. Se puede hallar más información sobre este sistema en el punto [5.1 Funcionalidades básicas](#). Este sistema se podría describir como un **sistema de donación**.

Promociones con marcas

Se hará **publicidad** así como **promociones** de marcas de ropa o material deportivo **relacionadas con la temática de la aplicación**.

Se intentará llegar a **acuerdos** con las marcas para que un usuario que ha **adquirido un producto** de esa marca **gracias a la aplicación**, reciba cierta cantidad de **créditos** para poder canjearlos por *awards*.

Publicidad poco intrusiva

Como **plan B**, se podría añadir publicidad al contenido que publican los usuarios o incluso en la interfaz de la aplicación. **Esta opción es algo que queremos evitar a toda costa**.

Para este último recurso se haría uso de [Google AdMob](#).

6.2 Subvenciones

Enisa para jóvenes emprendedores

La [Subvención de Enisa](#) para jóvenes emprendedores oscila entre **25.000 y 75.000 euros**.

Algunos de los requisitos para acceder a esta subvención son:

- Ser menor de 40 años.
- Ser una [PYME](#).
- Aportar vía capital o fondos propios el 50% del préstamo.

Startup Capital de la Generalitat de Catalunya

[Startup Capital](#) ofrece una subvención de hasta **75.000 euros** a *startups* relacionadas con el **ámbito de la tecnología**.

Requisitos básicos para acceder a esta subvención:

- La empresa debe estar registrada en el [DOGC](#) y debe tener máximo 18 meses de vida.
- La empresa necesita certificado digital.

Convocatoria Neotec del CDTI

Cada año el [Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial](#) organiza unas convocatorias para acceder a una subvención. Se puede aspirar hasta a **250.000€**.

Requisitos:

- La empresa debe estar relacionada con el ámbito de las tecnologías.
- Proyecto innovador.

7. Apéndice

7.1 Principales riesgos y estrategias de salida

- Una posible compañía emergente que plagie nuestro producto pero ofreciendo un servicio mejor y más completo
- Posibles peleas físicas en parques por rivalidad de ranking en la aplicación o comentarios en videos fuera de lugar
- Que los usuarios en lugar de videos o fotos con contenido relacionado a la aplicación suban contenido NSFW

7.2 Estrategias de contingencia

- Un constante seguimiento de la aplicación y actualizaciones periódicas.
- Baneos por reportes
- Algún software que analice el contenido subido