

Desarrollo Colaborativo

La idea surge de dos problemáticas concretas. Primero, la necesidad de acelerar la transición tecnológica en Latinoamérica de pequeñas urbes y ciudades rurales. Y por otro acelerar la inserción al mercado de los desarrolladores locales.

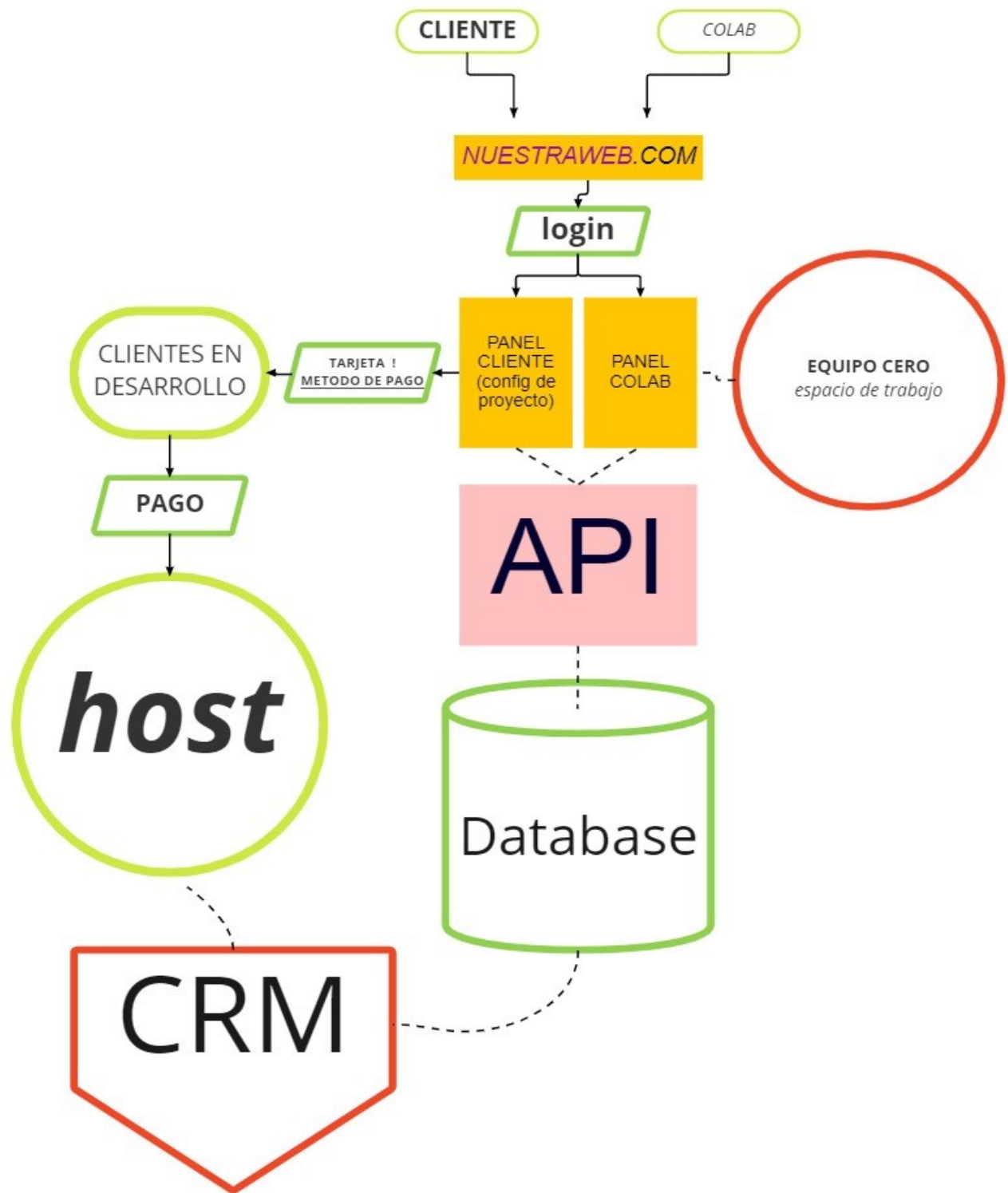
Basamos la estructura del proyecto en la reventa de hosting, brindando servicios de desarrollo web y mantenimiento de host. Contando con dos caras, cliente y colaborador. El cliente contrata el servicio abonando una mensualidad por host y mantención del producto. El colaborador ingresa a la plataforma para formar parte de un equipo de programadores afines. La finalidad del colaborador es formar grupos de trabajo que le permita acercarse a las primeras experiencias laborales, acelerando su inserción en el mercado.

En síntesis, somos un grupo de programadores independientes y queremos crear un espacio colaborativo para que más personas como nosotros puedan acelerar su transición y lograr su **autonomía**. Desarrollamos la plataforma para facilitarnos el contacto con clientes, el objetivo central es poder brindar nuestros servicios.

Nuestro **modelo de negocio** es simple, prestamos un servicio bajo demanda. El cliente se loguea en la plataforma y completa un formulario de configuración de su página. Al enviarlo se pone en contacto con nosotros. Le damos una devolución y le pedimos que complete los métodos de pago para iniciar la construcción de su aplicación web.

El producto es nuestra plataforma, donde se automatiza y acelera el proceso de contratación.





¿Cómo pensamos hacerlo? Por etapas:

Primera etapa	1° Desarrollo de Plataforma / producto *en curso* 2° Servicio – Ideación plan continuous delivery 3° Lanzamiento – SEO y Sistema de referidos 4° Fidelización
Segunda etapa	1° Ampliación – colaboradores 2° Campaña visualización 3° Consolidar – simbiosis producto

El equipo central trabajara en todas las etapas del proyecto:

El objetivo principal en la etapa uno será pasar la plataforma a producción en un estado completamente funcional. Desarrollar stock de componentes y sistemas de software que conformaran la biblioteca común facilitando el trabajo a los desarrolladores (esto ayudará a los programadores cuando aumente el volumen de clientes) y fomentando el espíritu de comunidad del proyecto. En la segunda mitad de la etapa uno se hará el primer lanzamiento, poniendo en marcha la estrategia de SEO y un programa de referidos para vendedores locales, con el objetivo central de dar visibilidad a la empresa y captar clientes.

Etap 1: DESARROLLANDO LA PLATAFORMA: La misma lleva al cliente a registrarse para pasar a un panel de usuario donde se pone en contacto con el equipo central, aquí se configurará las características de su página/producto, completará sus datos de usuario para nuestra base de datos y se pondrá en contacto con soporte para enterarse como sigue el proceso de contratación. La idea es automatizar en gran parte este proceso, conservando el contacto directo con soporte técnico, lo que brinda confianza a clientes de regiones que todavía no están afianzadas en el mundo tecnológico. * vamos a llevar nuestro servicio a los pueblos * La plataforma (producto) va a estar pensada para que el cliente empiece el proceso de contratación de forma rápida e intuitiva.

IDEACIÓN DEL SERVICIO: El sistema va a estar pensado para dinamizar el proceso de desarrollo en la captación de volumen de clientes. Para ello el equipo va a trabajar en un framework colaborativo que albergue los modelos de componente que adaptaremos en base a las necesidades de cada cliente. Brindando así un servicio más personalizado y de fácil maquetación.

LANZAMIENTO: Empezamos de forma orgánica con un sistema de referido para vendedores locales y luego SEO.

FIDELIZACIÓN: Una vez logrado cierto volumen de tráfico la idea es dar lugar a #Colaboradores para que se sumen al equipo, impulsando así al talento local a tener sus primeras experiencias en la industria.

Las automatizaciones se darán a partir del segundo lanzamiento, siempre cuidando de conservar el contacto humano para ponderar la fidelización tanto de los clientes como de los colaboradores, siendo que se busca abarcar un mercado en donde la industria no esta siendo fuertemente explotada. Las mismas llevarán a los colaboradores a un panel especial configurado para que matchee con otros desarrolladores, formando así “células” o equipos de trabajadores

autónomos. Sistema en principio gestionado por el equipo central, que se encarga de armar los equipos en base a las características de cada desarrollador y dirigir el proceso productivo aportando presencia como team leader. Luego también se buscará automatizar gran parte de este proceso.

Martin Iribas, emprendedor y desarrollador.

Hola ! Soy Martin Iribas de Santa Fe, Arg. Soy un emprendedor y desarrollador apasionado por ejecutar. En 2016 monte una empresa de facturación de forma muy improvisada, en mi casa, le di trabajo a 3 amigos. En 2018 creé una marca de hamburguesas veganas que tuvo mucha repercusión en la ciudad de Córdoba, la cocina del emprendimiento la arme en mi departamento, en 12 meses vendí la marca a emprendedores locales. En 2019 armé una cocina en el mismo departamento y creé una marca de Lomitos, el emprendimiento funcionaba con servicio de delivery. Éste ultimo emprendimiento no logró ser vendido, pero gracias al mismo me contrataron para construir una cocina profesional tipo lomitería desde cero. Así empieza mi historia como emprendedor, siempre hice todo solo. Obvio, en todos mis intentos siempre hubo algún faltante, como por ejemplo asesoramiento contable y legal. Siendo esto ultimo lo que pretendo conseguir del equipo INDIE.

Actualmente trabajo con un equipo de programadores freelancers. La idea comencé trabajandola por mi cuenta, después se sumaron otros dos programadores a los cuales no tengo como pagarles por su tiempo. La idea es ampliar el equipo y pagarle a los desarrolladores.

Haciendo foco de mercado en Estados Unidos pensamos en desarrollar una plataforma que ayude a los programadores junior a formar equipos de trabajo, en formato "células". El objetivo de estas células es familiarizarlos con la modalidad de trabajo en equipo. El objetivo principal de la plataforma es acelerar el proceso de inserción al mercado laboral de nuevos programadores, conectando a los equipos formados por nuestros usuarios con las empresas que requieran contratar personal bajo la modalidad contractor.

La plataforma ya esta en proceso de construcción.