

# Ficha de Búsqueda de Financiación

---

*Asignatura de Emprendimiento y Transferencia de Conocimiento. Máster en Ciencia de datos e Ingeniería de Computadores*

Instrucciones: dejar los resultados de los ejercicios en el SWAD en Evaluación (Trabajos de usuarios).

Nombre del alumno: Néstor Rodríguez Vico

El objetivo de este trabajo es desarrollar una ficha de búsqueda de financiación sobre una nueva idea o un modelo de negocio innovador que ya exista. (500 caracteres como máximo aproximadamente en cada sección)

## 1. Datos administrativos

- a) Nombre de la empresa: Sketch2Web
- b) Nombre del proyecto: Sketch2Web
- c) Breve descripción del proyecto: Sistema software que permite crear una páginas web en tiempo real a partir de un boceto.

## 2. Equipo

- a) Miembro principal del equipo: Néstor Rodríguez Vico
- b) Otros miembros del equipo: Programador 1, Programador 2, Persona de ADE 1
- c) Papeles cubiertos por el equipo (Técnico, desarrollador, comercial, marketing, gestión): tres programadores y una persona de ADE para administración y ventas.
- d) Experiencia emprendedora previa (años de experiencia, iniciativas, etc): Ninguna.
- e) Necesidades del equipo (a cubrir con personal externo): Ninguna.
- f) Otros compromisos del equipo de emprendedores (otros trabajos que estén desarrollando, conflicto de intereses, etc): Ninguna.

## 3. Oportunidad de negocio

- a) Problema / Necesidad (Describe el problema o la necesidad que existe). Hoy en día hay muchas personas que abren sus negocios y buscan una manera fácil de publicitarse, pero no tienen los conocimientos para crear su propia campaña publicitaria o los recursos para pagarse una. Por lo tanto, podrían hacer uso de *Sketch2Web* para diseñar su propia página web de manera sencilla y sin conocimientos previos de informática.
- b) Producto / Servicio (Describe la aproximación que se seguirá en el modelo de negocio. Describe el producto o servicio que se pretende desarrollar). Se ofrece un sistema software que permite crear una páginas web en tiempo real a partir de un boceto. Si el usuario lo desea, se ofrece un pack de una pizarra electrónica para

realizar el proceso de desarrollo de una forma más natural, dibujando en una pizarra como se ha hecho siempre.

- c) Mercado objetivo (Breve descripción y si es posible de forma cuantificada). Autónomos y pequeñas/medianas empresas que buscan publicitarse sin que suponga un coste. Según datos del Gobierno Español (<http://www.ipyme.org/Publicaciones/CifrasPYME-enero2019.pdf>) había 1.559.798 autónomos y 1.322.261 PYMEs en el mes de Enero del año 2019 en España.
- d) Competencia (Breve descripción de la competencia y de vuestro valor diferencial). Estudios que ofertan estas prestaciones por un precio bastante bajo a cambio de anunciarse en la página web creada.
- e) Estrategia de adquisición de clientes: Publicidad convencional y colaboración con escuelas / estudios de diseño web para uso educativo.
- f) Análisis de Riesgos: el riesgo principal es que el usuario no quiera usar nuestro producto porque piense que es demasiado complejo o que no va a tener unos resultados satisfactorios.
- g) Estado de desarrollo y hoja de ruta hasta el producto/servicio final (Idea, prueba de concepto, prototipo, implementación/validación de prueba de campo, producto final): La idea sabemos que existe, hay ciertas plataformas que permiten crear plantillas de páginas webs básicas usando herramientas de *drag-and-drop*, pero ninguna que oferte una manera tan natural de hacerlo como es dibujando la idea que tienes en mente. Trataremos por tanto de generar el prototipo del producto y hacer pruebas con autónomos y pequeñas empresas para demostrar la utilidad y su facilidad de uso.

#### 4. Tecnología

- a) Descripción de la tecnología: La tecnología usada reside en dos sistemas. El primero de ellos es el software encargado del proceso de generación de la página web, donde se usarán técnicas de visión por computador para reconocer las secciones representadas en los bocetos; y el complemento hardware para facilitar el proceso de diseño.
- b) Innovación tecnológica: Se desarrolla un sistema de reconocimiento en tiempo real y se aplica la salida del mismo para automatizar un proceso de programación y desarrollo.
- c) Propiedad Intelectual. Libertad para actuar. Barreras de conocimiento frente a competidores: Existen librerías de código abierto que podríamos usar para las tareas de visión por computador (OpenCV: <https://opencv.org/>, scikit-learn: <https://scikit-learn.org/stable/>, Tensorflow: <https://www.tensorflow.org/> o Keras: <https://keras.io/>). Debemos tener cuidado ya que, como hemos visto en el ejercicio de búsqueda de patentes, hay muchas en el tema de la visión por computador.

#### 5. Finanzas

- a) Modelo de coste/beneficio: Costes derivados de la publicidad y desarrollo del producto. Beneficios: procedentes de los planes premium y de los plugins de pago.

- b) **Números de coste/precio:** Los precios de los planes premium variarán dependiendo de las funcionalidades que incluyan. Para poder adaptarlo a cada usuario, los usuarios podrán elegir qué funcionalidades desean incluir en su plan y, en base a eso, se calcularán los precios. El precio puede rondar los 5€ por funcionalidad y por mes. Dicho precio se reducirá conforme aumenta el número de funcionalidades incluidas, para abaratar los costes a los grandes usuarios.
  - c) **Necesidades de financiación** (fuentes de financiación, necesidad para distintas etapas o distintas tareas como desarrollo, comercialización, internacionalización, etc): Se necesitan unos 200.000 euros que permita pagar los sueldos de los trabajadores, el alquiler de una oficina de trabajo y la compra del mobiliario (ordenadores incluidos) necesarios, realizar una campaña de marketing inicial y desarrollar el complemento hardware de nuestro sistema.
6. *Caracterización de la propuesta* (escoger una de las opciones o dar un valor numérico)
- a) **Originalidad:** Innovación de un producto existente
  - b) **Grado de madurez de la propuesta:** idea, prueba de concepto, prototipo
  - c) **Posición de la cadena de valor:** proveedor tecnológico
  - d) **Origen de la idea de innovación:** percepción del hueco, comunicación de la necesidad por parte del mercado potencial
  - e) **Años de experiencia en gestión:** Ninguno
  - f) **Años de experiencia en tecnología:** 5
  - g) **Sector de mercado principal:** telecomunicaciones, energía, defensa, transporte, turismo, banca, etc. Cualquiera que necesite una página web.
  - h) **Tipo de mercado:** Gobierno, clientes privados proveedores de servicios, usuarios finales... Cualquiera que necesite una página web.
  - i) **Marco geográfico:** global. Cualquiera que necesite una página web.
  - j) **Grado de realización de la tecnología:** 4
  - k) **Grado de maduración del modelo de negocio:** 7
  - l) **Potencial beneficio por parte del usuario:** necesidad