



Negocios Electrónicos
Proyecto: ReservaYa

Universidad Autónoma de Zacatecas
Ingeniería de Software

Cristian Omar Alvarado Rodríguez
Roberto Pacheco Mendoza
Esther Sarahí Carrillo Quintero
Leonardo García Nieves

Profesor: Jorge Alejandro Morgan Benita

Zacatecas, 2024

ÍNDICE

I. ANTEPROYECTO.....	3
I.I Descripción de la idea de negocio.....	3
Misión.....	3
Visión.....	3
Valores.....	3
Justificación del logo.....	4
Justificación del nombre de la empresa.....	5
I.II Analisis FODA.....	5
I.III Análisis de factibilidad.....	6
Factibilidad Operativa.....	6
Factibilidad Económica.....	7
Factibilidad Técnica.....	7
Factibilidad Social.....	8
Conclusión.....	8
I.IV Cronograma de actividades.....	9
I.V Metodología.....	10
4. Revisión de Tareas Completadas (Testing y Aceptación).....	11
I.VI Plan de negocios.....	13
Segmento de Clientes.....	13
Canales de Distribución.....	13
Relación con los clientes.....	14
Fuentes de ingreso.....	14
Recursos Clave.....	15
Actividades Clave.....	15
Socios Clave.....	15
Estructura de Costos.....	15
Tecnologías.....	15
Metodología de desarrollo.....	16
II. Proyecto.....	16
II.I Propiedad industrial e inteligencia competitiva.....	16
II.II Modelo de negocios.....	18
Propuesta de valor:.....	18
Funcionalidades de la app:.....	18
II.III Producto mínimo viable.....	19
Mockups.....	19
II.V Marketing.....	22
II.VI Competencias.....	23
HousingAnywhere.....	23

Uniplaces.....	23
Airbnb.....	23

I. ANTEPROYECTO

I.I Descripción de la idea de negocio

Misión

La misión es proporcionar a los estudiantes foráneos una plataforma accesible para que facilite su adaptación de vivienda en su nueva ciudad donde realizan sus estudios. A través de soluciones personalizadas, ayudando a simplificar la búsqueda de alojamiento con ayuda de filtros de búsqueda, en lugares que sean seguros y accesibles, también dar una experiencia de usuario buena, simple e intuitiva.

Misiones:

- **Accesibilidad:** Asegura que la solución sea fácil de usar y accesible para todos los estudiantes foráneos.
- **Adaptación:** Apoyo en la transición a una nueva ciudad para los estudiantes que enfrentan un entorno desconocido.
- **Experiencia de Usuario:** Se enfoca en proporcionar una experiencia intuitiva y constante apoyo, asegurando que los estudiantes tengan menos preocupaciones logísticas y financieras.
- **Búsqueda de Alojamiento:** Listados de viviendas con filtros específicos para estudiantes.

Visión

Lograr ser una plataforma que transforme la experiencia de los estudiantes foráneos, dándoles un apoyo que simplifique su proceso de adaptación, ser reconocidos por una buena plataforma de innovación, accesibilidad y compromiso con el bienestar de los usuarios, cambiando positivamente la vida de los estudiantes foráneos, cubriendo sus necesidades centrándonos en la satisfacción de usuario, tanto de los que rentan los departamentos como de los estudiantes que buscan una buena vivienda.

Valores

En ReservaYa los valores son los principios y creencias que guían nuestras acciones, comportamientos y decisiones; establecen la cultura de organización y compromiso de todos, de los cuales tenemos los siguientes:

- **Innovación:** Fomentamos la creatividad y la implementación de tecnologías avanzadas para ofrecer soluciones únicas y efectivas a nuestros usuarios. Esto permite estar a la vanguardia del mercado y proporcionar herramientas que realmente mejoren la vida de los estudiantes.
- **Accesibilidad:** Nos comprometemos a hacer que nuestras soluciones sean fáciles de usar y accesibles para todos los estudiantes, independientemente de sus habilidades tecnológicas. Esto nos garantiza que todos los usuarios puedan beneficiarse de nuestros servicios sin barreras.
- **Compromiso con el Usuario:** Se ponen a los usuarios en el centro de todo lo que se hace, buscando siempre entender y satisfacer sus necesidades y expectativas. Ayudando así a mejorar la satisfacción y la lealtad de los estudiantes hacia nuestra plataforma.
- **Integridad:** Tener ética, honestidad y transparencia en todas nuestras interacciones y operaciones. Ayudando a construir confianza y credibilidad entre nuestros usuarios, socios y empleados.
- **Colaboración:** Fomentar un ambiente de trabajo colaborativo donde se valoran las ideas y esfuerzos de cada miembro del equipo.
- **Excelencia:** Se busca la excelencia en todos los aspectos de nuestro negocio, esforzándonos por superar las expectativas y ofrecer servicios de alta calidad. Esto asegura que nuestros usuarios reciban el mejor servicio posible y que continuamente mejoramos nuestras ofertas.

Justificación del logo

- La casa representa el servicio principal de la aplicación, que es ayudar a los estudiantes foráneos a encontrar hospedaje en la ciudad.
- El libro conecta la imagen con los estudiantes, afirmando que la aplicación está enfocada en la vida académica.
- El lápiz representa organización y aprendizaje, cosas que la app facilita a través de su agenda y demás herramientas de gestión.
- El fondo turquesa transmite calma, confianza y modernidad, mientras que el diseño simple y limpio refuerza la idea de una aplicación intuitiva y accesible.



Justificación del nombre de la empresa

El nombre "ReservaYa" fue seleccionado por su simplicidad, claridad y relevancia para el propósito central de la aplicación. La palabra "Reserva" refleja de manera directa y precisa la función principal de la app: facilitar a los estudiantes foráneos la posibilidad de reservar alojamiento, organizar traslados y gestionar sus gastos. El sufijo "Ya" transmite un sentido de inmediatez y conveniencia, sugiriendo que los estudiantes pueden realizar todas estas acciones de manera rápida y sin complicaciones, todo desde una sola plataforma. De este modo, el nombre "ReservaYa" se asocia con una experiencia ágil, accesible y eficiente, alineada con las necesidades y expectativas de nuestro público objetivo.

I.II Analisis FODA

Fortalezas (F)

1. **Propuesta Integral:** La combinación de búsqueda de alojamiento, organización de traslados y gestión financiera resuelve múltiples problemas específicos de estudiantes foráneos en una sola plataforma.
2. **Personalización:** Funcionalidades como categorías personalizables y objetivos de ahorro ofrecen una experiencia adaptada a las necesidades individuales.
3. **Comodidad y Seguridad:** Ofrecer reserva y pago en línea, además de un chat con propietarios, proporciona confianza y conveniencia.
4. **Segmento Enfocado:** El enfoque en estudiantes foráneos asegura un nicho definido, lo que facilita el diseño de soluciones específicas y la estrategia de marketing.
5. **Uso de Tecnologías Actuales:** Flutter y Dart permiten un desarrollo ágil y multiplataforma, garantizando una experiencia de usuario fluida.
6. **Estrategias de Monetización Diversificadas:** Publicidad, membresía premium y comisiones por reserva diversifican las fuentes de ingreso.

Oportunidades (O)

1. **Creciente Demanda de Soluciones Digitales:** Con la digitalización en auge, los estudiantes prefieren soluciones tecnológicas para sus necesidades.
2. **Expansión de Mercado:** Posibilidad de extender la funcionalidad a otros segmentos, como jóvenes profesionales o expatriados.
3. **Colaboraciones Estratégicas:** Alianzas con universidades, instituciones financieras y empresas de transporte público pueden impulsar el alcance y la confianza en la app.
4. **Escalabilidad Regional:** La solución puede expandirse fácilmente a otras ciudades o países con alta población de estudiantes foráneos.
5. **Inteligencia Artificial:** Integración de IA para recomendaciones personalizadas de alojamiento o rutas de transporte basadas en patrones de uso.

6. **Promoción en Redes Sociales:** Aprovechar plataformas como TikTok o Instagram para llegar al público objetivo mediante contenido atractivo y viral.

Debilidades (D)

1. **Competencia Directa e Indirecta:** Existen plataformas consolidadas para alojamiento (como Airbnb) o apps de finanzas, que podrían competir en funcionalidades específicas.
2. **Dependencia de Infraestructura:** La funcionalidad integral requiere una infraestructura robusta y actualizaciones constantes, lo que puede elevar los costos.
3. **Desafíos de Adopción Inicial:** Lograr una masa crítica de usuarios tanto en estudiantes como en propietarios podría tomar tiempo y recursos significativos.
4. **Soporte Técnico:** Asegurar una experiencia sin fallas para funcionalidades complejas (pago en línea, integración con APIs de transporte) puede ser un reto.
5. **Falta de Reconocimiento de Marca:** Como proyecto nuevo, necesitará esfuerzos intensivos en marketing para ganar visibilidad y confianza.

Amenazas (A)

1. **Competencia en el Sector:** Plataformas especializadas en alojamiento o transporte público pueden limitar el crecimiento de algunas funcionalidades de la app.
2. **Regulaciones Locales:** Cambios en las normativas relacionadas con alquileres o datos financieros podrían afectar la operatividad de la app.
3. **Saturación del Mercado:** La gran cantidad de apps disponibles puede dificultar la diferenciación y retención de usuarios.
4. **Cambios Económicos:** Factores como inflación o crisis económica pueden reducir el presupuesto disponible de los estudiantes, impactando la adopción.
5. **Problemas de Seguridad y Privacidad:** La gestión de datos sensibles, como información financiera o personal, requiere protocolos estrictos para evitar fugas de datos o ataques cibernéticos.

I.III Análisis de factibilidad

Factibilidad Operativa

La app **ReservaYa** requiere la integración de múltiples funcionalidades: alojamiento, asistente financiero y planeación de traslados. Para su desarrollo se necesitan conocimientos en:

- **Desarrollo de aplicaciones móviles:** Se utilizará Flutter con Dart, tecnología en la cual el equipo ya tiene experiencia.
- **Gestión de bases de datos:** Es necesario un backend robusto para gestionar información de usuarios, alojamientos, finanzas y rutas de transporte. Esto incluye bases de datos como Firebase o alternativas escalables.
- **Integración con APIs:** Para funcionalidades como rutas de transporte público, mapas y pagos en línea, es necesario trabajar con APIs como Google Maps, Stripe, y APIs de transporte.

- **Soporte técnico:** El equipo debe contar con personal capacitado para atender problemas de los usuarios.

Capacidades del equipo actual:

- El equipo tiene experiencia en desarrollo de software, incluyendo el uso de Flutter y la implementación de aplicaciones móviles.
- Se cuenta con conocimientos en bases de datos y diseño de interfaces intuitivas, asegurando un desarrollo eficiente del prototipo.

Factibilidad Económica

Para desarrollar y mantener la app, se han identificado los siguientes costos iniciales y recurrentes:

1. Desarrollo inicial:

- **Diseño y programación:** El desarrollo de un prototipo funcional requiere un equipo de 2-3 desarrolladores con un salario promedio mensual de \$20,000 MXN por desarrollador durante 6 meses, lo que equivale aproximadamente \$360,000 MXN.
- **Diseño de experiencia de usuario (UX/UI):** Inversión inicial de \$50,000 MXN.
- **Infraestructura técnica:** Servicios en la nube como Firebase para almacenamiento y procesamiento de datos (\$10,000 MXN anuales).

2. Operación y mantenimiento:

- **Servidores y backend:** \$3,000 - \$10,000 MXN mensuales según el crecimiento del número de usuarios.
- **Marketing:** Campañas publicitarias en redes sociales y colaboraciones con universidades (\$50,000 MXN trimestrales inicialmente).
- **Soporte técnico:** Un empleado de soporte con un salario de \$15,000 MXN mensuales.

3. Ingresos esperados:

- Membresías premium (alrededor de \$30 MXN mensuales por usuario premium).
- Comisión del 10% por cada reserva realizada a través de la app.
- Publicidad dirigida a usuarios en la app.
- Donaciones voluntarias
- Colaboración con otras instituciones y/o empresas

El punto de equilibrio se estima al alcanzar al menos **3,000 usuarios activos mensuales**, considerando un ingreso promedio de \$100 MXN por usuario premium y comisiones por reservas.

Factibilidad Técnica

El desarrollo técnico del proyecto es viable dado que:

- **Tecnología base:** Flutter es una tecnología consolidada para el desarrollo de apps multiplataforma (iOS y Android), lo que reduce costos de desarrollo.
- **Integraciones:** APIs como Google Maps, Stripe y servicios de transporte público están ampliamente documentadas, lo que facilita su implementación.
- **Escalabilidad:** Firebase y otras soluciones en la nube permiten un crecimiento progresivo del servicio.

Componentes necesarios:

1. **Frontend:** Desarrollo de la interfaz en Flutter.
2. **Backend:** Gestión de datos con Firebase o Node.js e bases de datos como Firestore o PostgreSQL.
3. **APIs:** Google Maps para rutas y ubicaciones, GooglePay o PayPal para pagos en línea.
4. **Seguridad:** Implementación de protocolos de seguridad para pagos y datos de usuarios (SSL, OAuth).

Factibilidad Social

La app ofrece un servicio con una propuesta de valor clara para estudiantes foráneos, un segmento que enfrenta problemas recurrentes como:

- Dificultad para encontrar alojamiento seguro y confiable.
- Problemas en la gestión de gastos al vivir lejos de casa.
- Falta de conocimiento sobre rutas y medios de transporte en nuevas ciudades.

La aceptación inicial puede ser alta, especialmente si se establece una relación con universidades y se promueve en eventos de bienvenida para estudiantes.

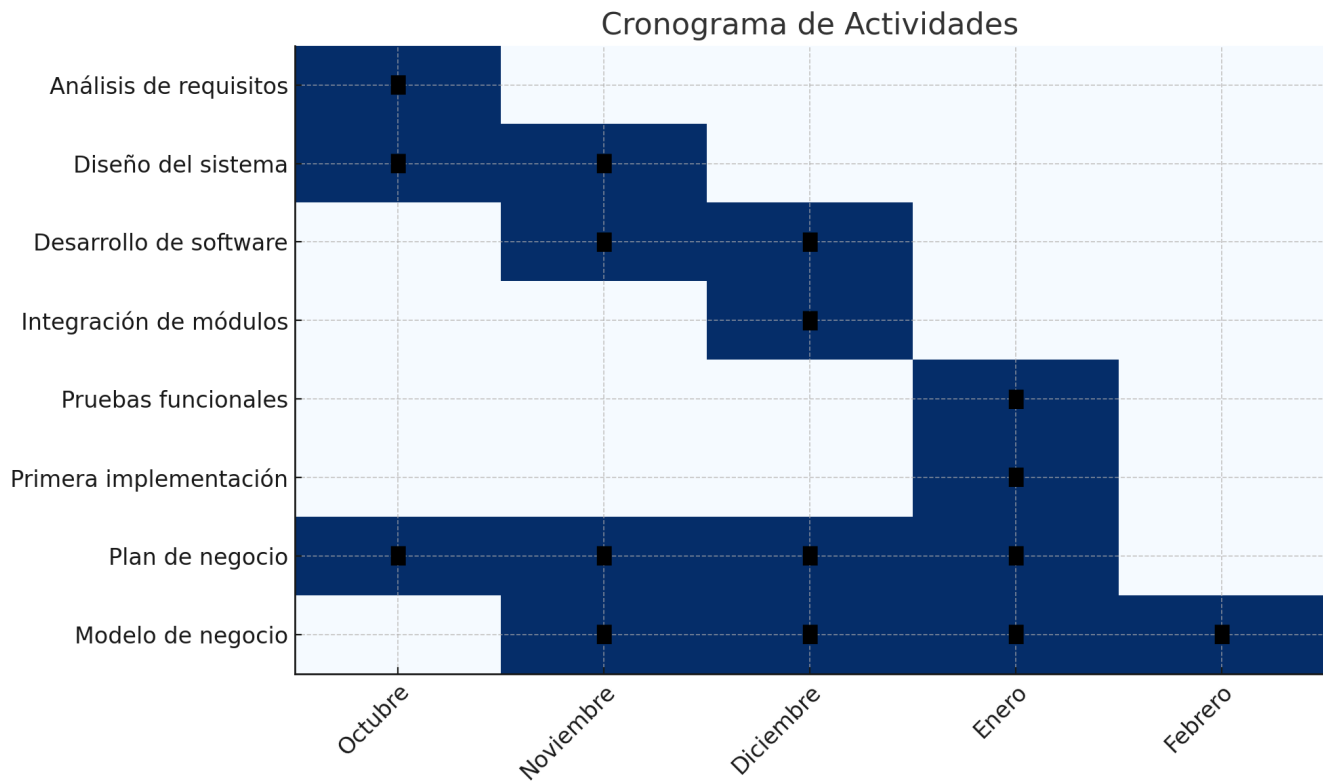
Conclusión

El análisis de factibilidad indica que **ReservaYa** es un proyecto viable desde los puntos de vista **operativo, económico y técnico**. Sin embargo, el éxito depende de:

1. Una estrategia clara de marketing para atraer usuarios.
2. Un desarrollo escalable y bien documentado.
3. Pruebas constantes para garantizar la funcionalidad y usabilidad de la app.

I.IV Cronograma de actividades

En la siguiente **tabla 1.1** se muestra el cronograma de actividades para el desarrollo del proyecto durante aproximadamente 5 meses.



I.V Metodología

La metodología empleada en el desarrollo del proyecto será Scrumban. Ya que **Scrumban** es una metodología ágil que combina los principios de **Scrum** y **Kanban** para crear un sistema más flexible y fluido en la gestión de proyectos. Se utiliza principalmente en equipos de desarrollo de software, pero su enfoque es adaptable a otros tipos de proyectos. La idea detrás de Scrumban es aprovechar lo mejor de ambos marcos de trabajo, proporcionando la estructura de Scrum con la flexibilidad de Kanban. Aquí se describen las principales **etapas de Scrumban**:

1. Planificación Inicial (Backlog y Definición de Prioridades)

- **Descripción:**

- Se inicia con la creación de un Backlog de producto, que es una lista priorizada de todas las tareas, historias de usuario o elementos de trabajo que el equipo necesita completar.
- A diferencia de Scrum, Scrumban no tiene una planificación de sprint rígida, sino que se enfocará en un flujo continuo de trabajo. Sin embargo, es útil definir las prioridades a corto plazo y las tareas más importantes que se deben realizar primero.

- **Objetivo:**

- Asegurarse de que el equipo tenga claridad sobre qué debe hacerse, aunque no haya un sprint fijo.

2. Creación del Tablero Scrumban

Descripción:

- El tablero Scrumban es una herramienta visual que organiza y gestiona las tareas. Este tablero tiene varias columnas que representan el flujo de trabajo.
- Las columnas más comunes son:
 - **Backlog:** Donde se encuentran todas las tareas que están por hacer.
 - **To Do:** Tareas que están listas para comenzar.
 - **In Progress:** Tareas que están siendo trabajadas.
 - **Testing:** Tareas que están listas para pruebas.
 - **Done:** Tareas completadas.

- Además, se establece un **límite de trabajo en progreso (WIP)** para cada columna. Esto ayuda a prevenir que el equipo se sobrecargue de tareas.

Objetivo: Tener visibilidad y control sobre el flujo de trabajo, identificando rápidamente posibles cuellos de botella.

3. Trabajo en Curso (Trabajo Continuo)

Descripción:

- El equipo comienza a trabajar en las tareas desde el **To Do** o el **Backlog** según su prioridad.
- Las tareas avanzan a través del tablero a medida que se completan. El equipo debe mover las tareas a la siguiente columna (por ejemplo, de **To Do** a **In Progress**).
- El **límite de WIP** es clave en esta etapa para evitar que se inicien demasiadas tareas simultáneamente, lo cual puede afectar el rendimiento del equipo.

Objetivo: Completar tareas de forma continua, asegurándose de que el flujo de trabajo sea eficiente.

4. Revisión de Tareas Completadas (Testing y Aceptación)

• Descripción:

- Las tareas completadas se mueven a la columna **Testing** (si aplica), donde el equipo de pruebas o un miembro del equipo verifica que el trabajo cumple con los **criterios de aceptación** definidos previamente.
- Una vez que las tareas pasan las pruebas, se mueven a la columna **Done**, lo que significa que están listas para entregarse o se consideran completadas.
- **Objetivo:** Garantizar la calidad del trabajo realizado y asegurarse de que cumpla con los requisitos.

5. Retrospectiva y Mejora Continua

Descripción:

- Aunque Scrumban es más flexible que Scrum, la **retrospectiva** sigue siendo una etapa importante. Después de completar tareas, el equipo se reúne para discutir lo que salió

bien, lo que podría mejorarse y qué se puede hacer para optimizar el proceso de trabajo.

- Scrumban permite hacer ajustes en cualquier momento, no necesariamente al final de un sprint, pero las retrospectivas son una oportunidad clave para reflexionar y mejorar el flujo de trabajo.

Objetivo: Mejorar continuamente los procesos, ajustar límites de WIP si es necesario y optimizar el flujo de trabajo.

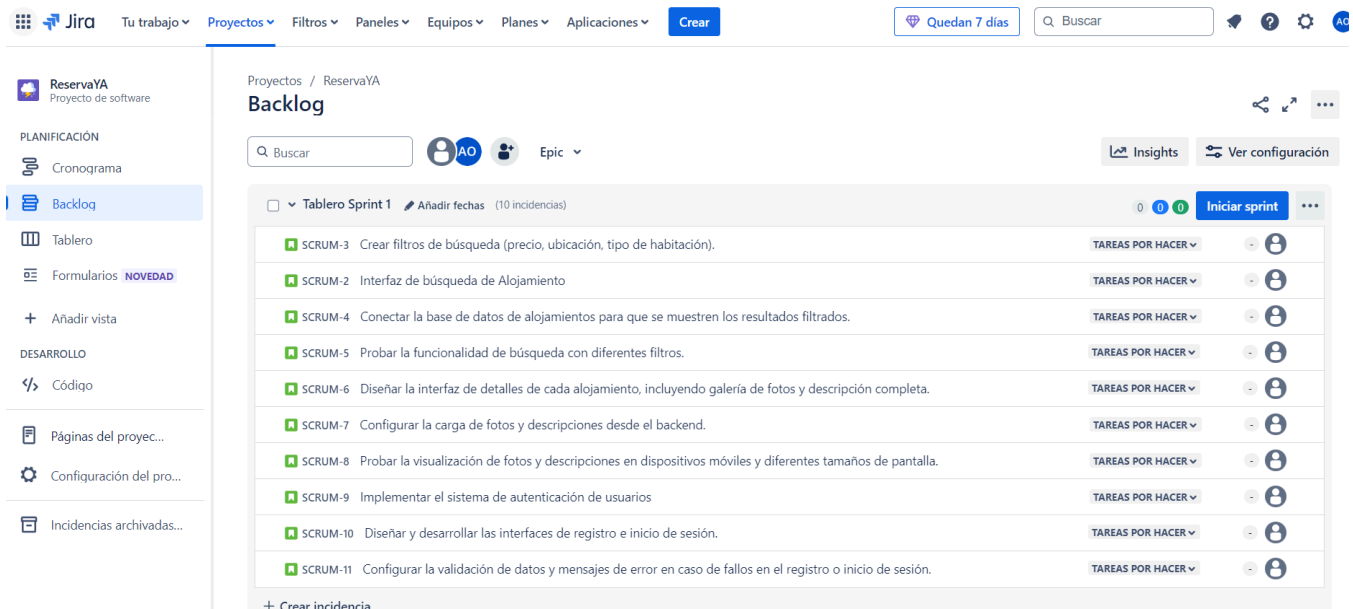
6. Replanificación (Adaptación de Prioridades)

Descripción:

- En Scrumban, las prioridades pueden cambiar en cualquier momento, ya que no hay ciclos fijos de sprint. Si surge un cambio o una nueva prioridad, el equipo puede adaptarse rápidamente y actualizar el **Backlog** y el tablero de tareas.
- Las tareas pueden ser reorganizadas según la urgencia, o nuevas tareas pueden ser agregadas al flujo de trabajo.

Objetivo: Mantener la flexibilidad del proceso para adaptarse a las prioridades cambiantes y asegurar que siempre se está trabajando en las tareas más relevantes.

Utilizaremos la metodología **Scrumban** junto con **Jira** para gestionar el flujo de trabajo de manera ágil. Jira nos permitirá crear un tablero visual con columnas personalizables, establecer límites de trabajo en progreso (WIP) y priorizar tareas de forma dinámica, lo que facilitará la adaptación rápida a cambios. Esta combinación optimiza la colaboración, la visibilidad del progreso y la eficiencia del equipo, garantizando una entrega continua de valor.



I.VI Plan de negocios

Segmento de Clientes

- **Estudiantes Foráneos:** Personas que estudian fuera de su ciudad de origen y necesitan un lugar asequible y accesible para vivir, además de herramientas para organizar su vida diaria.
- **Propietarios de Alojamiento:** Propietarios y agencias que buscan alquilar habitaciones o apartamentos a estudiantes y desean un canal especializado y directo para ofrecer sus propiedades.

Canales de Distribución

- **App Store y Google Play:** La app estará disponible en ambas plataformas móviles para garantizar el acceso multiplataforma.
- **Redes Sociales:** Instagram, Facebook y TikTok serán las principales redes para promocionar la app, enfocándonos en el segmento joven de estudiantes.
- **Colaboración con Universidades:** Alianzas con universidades para promocionar la app en redes internas y eventos de bienvenida.

Relación con los clientes

- **Soporte:** Los estudiantes tendrán soporte accesible, continuo y profesional.
- **Relación con el negocio:** Los negocios recibirán comunicación con base en comentarios en la aplicación para mejorar la experiencia.

Fuentes de ingreso

- **Publicidad:** Publicidad dentro de la App dirigida de servicios relevantes para estudiantes, como tiendas locales, librerías, transporte, etc.
- **Membresía Premium:** desbloquea el acceso a funcionalidades avanzadas, eliminación total de anuncios publicitarios y obtención de beneficios adicionales como cupones de descuento en próximas reservas.
- **Comisión por Reservas:** Comisión por cada reserva que se realice a través de la app, cobrando a los propietarios una pequeña tarifa por el uso de la plataforma.
- **Programas de Afiliación:**
Colaborar con empresas locales, como cafeterías, gimnasios o eventos culturales, para recibir una comisión por las ventas o clientes que provengan de la app.
- **Publicidad Premium:**
Opciones avanzadas para anunciantes, como publicidad destacada o campañas segmentadas según las reservas o intereses de los usuarios.
- **Venta de Paquetes o Suscripciones para Propietarios:**
Ofrecer suscripciones mensuales o anuales a los propietarios para destacar sus espacios, proporcionar análisis de datos, o servicios adicionales como fotografía profesional de sus locales.
- **Venta de Datos Anónimos:**
Ofrecer informes de tendencias y datos de comportamiento anónimos a universidades, negocios locales o instituciones interesadas en entender mejor a la población estudiantil.
- **Integración con Servicios Financieros:**
Ofrecer la opción de pago a plazos o "compra ahora, paga después" con intereses bajos, en colaboración con fintechs, generando ingresos a través de comisiones.
- **Integraciones con Plataformas Externas:**
Cobrar por integrar servicios de terceros, como transportes compartidos, delivery, o calendarios sincronizados para gestionar reservas desde una única plataforma.

- **Crowdfunding o Donaciones:**

Incluir una opción para que los usuarios apoyen directamente el desarrollo de nuevas funcionalidades, a cambio de beneficios exclusivos o reconocimiento dentro de la app.

Recursos Clave

- **Infraestructura** para sostener la aplicación, como servidores, almacenamiento y equipo de desarrollo.
- **Listado de socios** principales que servirán como colaboradores.
- **Equipo de desarrollo:** Equipo de desarrollo de software, para la ejecución y el mantenimiento de la aplicación.

Actividades Clave

- Investigación del mercado y validación de la idea.
- Marketing y Promoción
- Mantenimiento y actualización.
- Soporte al cliente.
- Monetización y Estrategia de Ingresos.

Socios Clave

- **Propietarios/Inmobiliarias:** Para ofrecer las mejores opciones de alojamiento.
- **Plataformas de redes sociales:** Para hacer campañas de marketing y promoción.

Estructura de Costos

- **Desarrollo de la App:** Costos de desarrollo inicial y mantenimiento de la aplicación.
- **Marketing y Publicidad:** Inversión en campañas publicitarias y redes sociales.
- **Soporte al Usuario:** Costo de atención al cliente y mantenimiento de la infraestructura de soporte.
- **Costos de Infraestructura:** Mantenimiento de servidores y servicios de backend.

Tecnologías

- Dart

- flutter

Metodología de desarrollo

- Scrumban

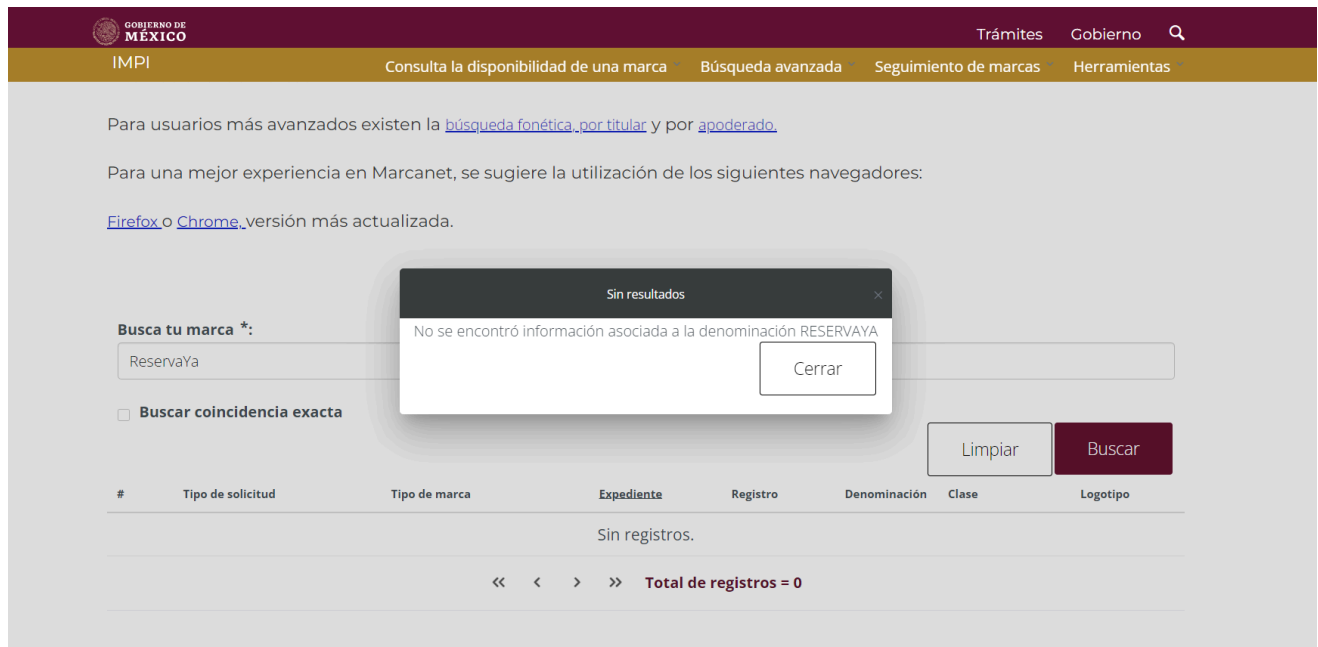
II. Proyecto

II.I Propiedad industrial e inteligencia competitiva

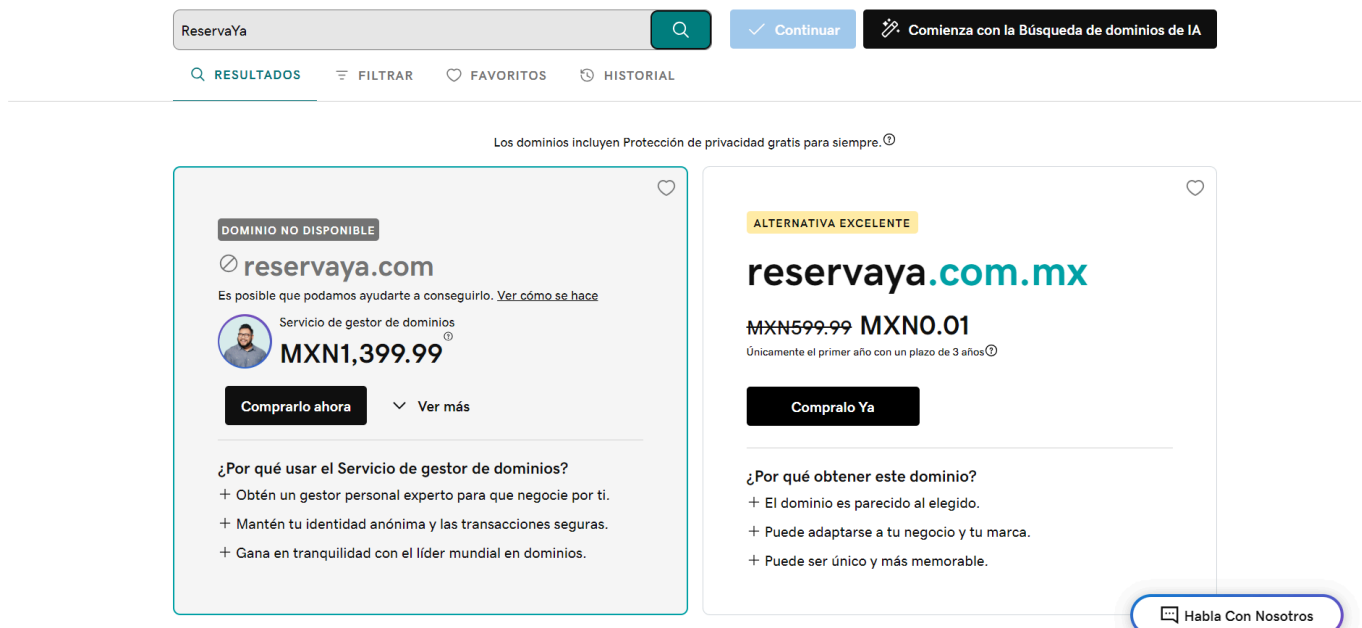
En una búsqueda simple en SIGA (Sistema de Información de la Gaceta de la Propiedad Industrial) el nombre de “ReservaYA” no encuentra resultados similares tanto para marca, patente o contencioso, por lo que se encuentra disponible para su registro.

The screenshot shows the SIGA website interface. The header includes the Mexican Government logo and navigation links like 'Trámites' and 'Gobierno'. The main search area has a dropdown menu set to 'Marcas' and a search bar containing 'ReservaYa'. Below the search bar, there are sections for 'Gacetas' and 'Secciones', both showing 'Marcas Registradas'. At the bottom of the search area, there are buttons for 'Limpiar' and 'Buscar'. A yellow message box at the bottom of the search area states: 'No se encontraron resultados. Por favor optimice su búsqueda.' The taskbar at the bottom shows the system clock as 03:03 p.m. on 26/11/2024.

A la vez se realizó una segunda búsqueda en la página web de “MARCANET” un servicio de consulta externa filial del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial para averiguar información sobre marcas a la fecha no hay ningún registro existente parecido con nuestra propuesta ante el Instituto tal como se muestra en la siguiente figura.



Así mismo se cuenta con disponibilidad para el dominio con el mismo nombre de la empresa en **goDaddy**:



II.II Modelo de negocios

Propuesta de valor:

ReservaYa Busca ser una opción “todo en uno” para estudiantes foráneos al ofrecer soluciones a algunas de sus problemáticas más frecuentes facilitando la búsqueda de alojamiento, organización de traslados y gestión de gastos monetarios. La app está diseñada para satisfacer necesidades específicas de estudiantes que llegan a una nueva ciudad, ofreciéndoles una solución que combina conveniencia, accesibilidad y apoyo en su día a día.

Funcionalidades de la app:

Alojamiento

- **Búsqueda de Alojamiento:** Permite a los estudiantes buscar habitaciones o departamentos de acuerdo con filtros de precio, ubicación, tipo de habitación (individual o compartida), y servicios incluidos (internet, lavandería, amueblado, etc.).
- **Fotos y Descripciones Detalladas:** Cada listado incluye fotos reales, descripciones del espacio, reglas del lugar (como horas de silencio), y detalles adicionales sobre el entorno.
- **Chat con Propietarios:** Función de mensajería dentro de la app para que los estudiantes puedan comunicarse directamente con los propietarios o agentes antes de tomar una decisión.
- **Reserva y Pago en Línea:** Opción de reservar y realizar el pago directamente a través de la app para una experiencia segura y conveniente.
- **Lista de Favoritos:** Posibilidad de marcar y guardar los alojamientos favoritos para facilitar la comparación entre opciones.

Asistente Financiero

- **Registro de Ingresos y Gastos:** Un panel donde el usuario puede registrar todos sus ingresos (como becas o aportes familiares) y gastos (como renta, transporte, comida, entretenimiento, etc.), organizándose en categorías.
- **Resumen Mensual y Anual:** Gráficas y reportes que muestran un resumen de los ingresos y gastos mensuales y anuales, ayudando al estudiante a visualizar y ajustar su presupuesto.

- **Notificaciones de Gastos y Presupuesto:** Alertas que informan al usuario si está cerca de exceder su presupuesto mensual o si ha superado un límite en alguna categoría específica.
- **Categorías Personalizables:** Permite al usuario crear y nombrar categorías de gastos según sus necesidades, como "Materiales de Estudio", "Gimnasio", "Salidas", entre otras.
- **Objetivos de Ahorro:** Herramienta para establecer metas de ahorro, como juntar un monto específico para un viaje o para el fin de semestre. La app rastrea el progreso hacia estos objetivos.
- **Análisis de Gastos Recurrentes:** Identificación de gastos recurrentes, como la renta y servicios, para que el estudiante pueda prever sus pagos fijos.

Planeación de Traslado

- **Rutas de Transporte Público:** Integración con APIs de transporte para mostrar rutas de autobuses, metro, y otros medios de transporte cerca del alojamiento y de la universidad.
- **Recordatorios de Horarios de Transporte:** Configuración de alarmas para alertar al usuario cuando deba salir para llegar a tiempo a sus clases o compromisos.
- **Cálculo de Tiempo de Traslado:** La app estima el tiempo de viaje entre el alojamiento y los lugares frecuentes del usuario, con actualizaciones en tiempo real para evitar demoras.
- **Mapas de Paradas y Estaciones Cercanas:** Un mapa que muestra las paradas de autobús y estaciones de metro más cercanas al usuario para que siempre tenga alternativas de transporte.

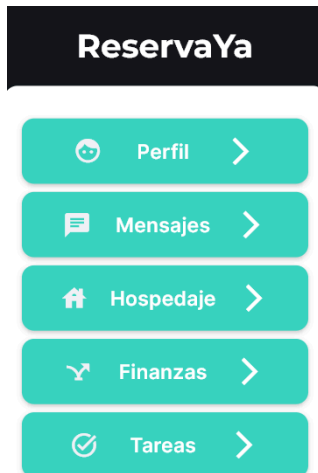
II.III Producto mínimo viable

Mockups

Registros y perfiles:



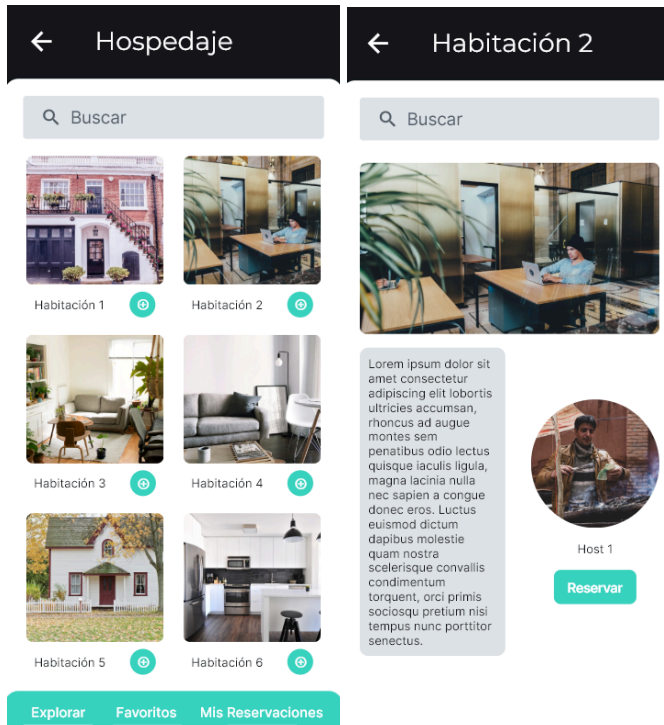
HomePage:



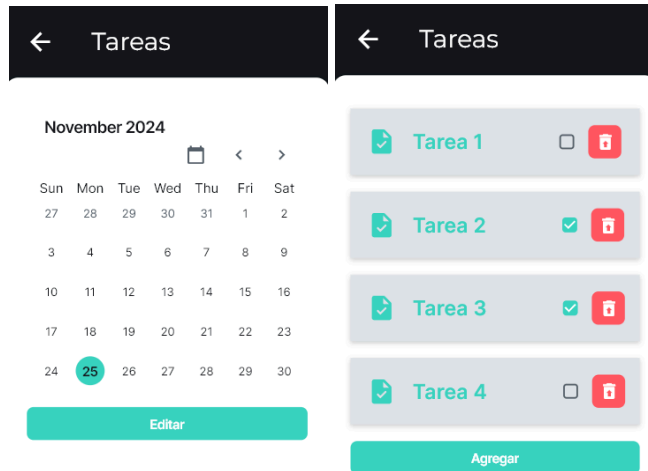
Interfaz host



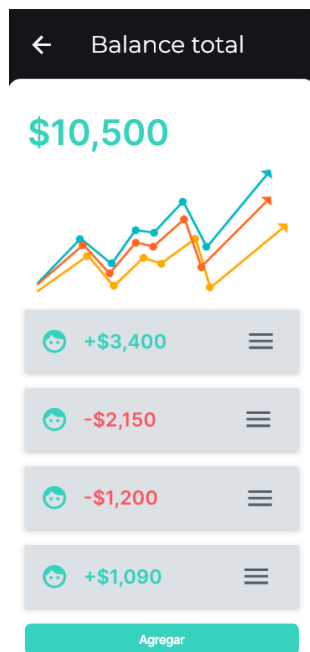
Interfaz de huésped (estudiante)



Tareas



Finanzas



II.V Marketing

- Campaña en redes sociales: Crearemos publicaciones con imágenes y videos cortos mostrando los beneficios de la aplicación.
- Promoción de lanzamiento: Ofrecer suscripciones premium para incentivar el uso de la aplicación.

- Colaboración con universidades: Nos asociaremos con universidades para promover la app entre estudiantes.
- Publicidad digital: Anuncios en plataformas populares como Instagram y Facebook dirigidos a personas de cierto rango de edad, con ciertos intereses específicos y que sean estudiantes.

II.VI Competencias

HousingAnywhere

HousingAnywhere es una de las plataformas más grandes de Europa para alquiler de alojamientos a medio y largo plazo. Está diseñada especialmente para estudiantes y jóvenes profesionales que buscan vivienda en ciudades internacionales. Su oferta abarca más de 150 ciudades en 30 países, incluyendo destinos destacados como Berlín, Barcelona, Nueva York y Ámsterdam. Los usuarios pueden explorar una amplia variedad de propiedades, desde habitaciones hasta apartamentos completos, con herramientas avanzadas como filtros, mapas interactivos y alertas personalizadas.

Entre sus principales ventajas destacan el sistema de pago seguro, que protege al inquilino reteniendo el primer mes de alquiler hasta que confirme que el alojamiento cumple con la descripción, y una interfaz intuitiva que facilita la comunicación directa entre inquilinos y propietarios mediante un chat integrado. Además, HousingAnywhere ofrece soporte multilingüe y documentación útil, como facturas y contratos, esenciales para trámites administrativos como la obtención de visados.

Uniplaces

Uniplaces es una plataforma especializada en el alquiler de viviendas para estudiantes internacionales en Europa. Su propuesta de valor radica en la verificación previa de todas las propiedades y en la flexibilidad de los contratos, adaptándose a las necesidades de estudiantes que buscan seguridad y comodidad. La plataforma está presente en más de 30 ciudades, como Lisboa, Madrid, Roma y París, y permite a los usuarios reservar alojamiento de manera remota antes de su llegada.

Uniplaces se centra en garantizar confianza y transparencia mediante un riguroso proceso de verificación. También facilita soluciones para emergencias, como reembolsos o cambios de alojamiento, en caso de que las condiciones del inmueble no se ajusten a lo pactado. Esto, sumado a su atención al cliente en varios idiomas, hace que sea una opción preferida por estudiantes foráneos que buscan una experiencia de mudanza sin complicaciones.

Airbnb

Airbnb es una plataforma globalmente conocida que conecta anfitriones con huéspedes para estancias de corto y largo plazo. Aunque no está exclusivamente dirigida a estudiantes, su alcance abarca prácticamente cualquier ciudad del mundo, lo que la convierte en una opción versátil. Los usuarios pueden elegir entre alojamientos únicos, desde habitaciones compartidas hasta viviendas completas.

Sus principales fortalezas son la flexibilidad en los tipos de estancia y el acceso a una amplia red de opciones en casi cualquier destino.