

GENERANDO IDEAS DE NEGOCIO_

ACTIVIDAD:

1 Piensa en 5 ideas de negocio y explica en cada una :

- 1.a La actividad/ producto que se va a vender¿ qué actividad vas a realizar?¿ qué productos va a vender?**
- 1.b El cliente al que va dirigido¿ A quienes le vas a vender el producto? ¿ Están dispuestos a pagar por ello?**
- 1.c La necesidad que cubre¿ qué problema está resolviendo?¿ que necesidad cubre de los clientes?**
- 1.d La propuesta de valor ¿ que ofreces para que te compen a ti?¿ en que te vas a diferenciar de la competencia?**
- 1.e Objetivos a 1 año**
- 1.f Objetivos a más de 1 año**
- 1.g El interés personal o la ilusión en ese proyecto**
- 1.h ¿ Cuántos clientes calculas que pagarían por esta idea?**
- 1.i ¿ Con qué recursos humanos dispones para llevar a cabo tu idea?¿ sólo o necesitarías a alguien más? ¿ a cuantos ¿**
- 1.j ¿ Con qué recursos económicos dispones ahora para llevar a cabo la idea?¿ A quién le podrías solicitar financiación? ¿ Cuantos recursos consideras que necesitarías en el momento inicial ¿**
- 1.k ¿ Cuando consideras que podrías empezar a obtener beneficios?**
- 1.l ¿ Cómo consideras que se podría promocionar la empresa?¿ que coste calculas que tendría esta promoción?¿ a quién llegaría esta promoción?**

Contesta a cada una de estas preguntas para cada idea

5 ideas de negocio:

- A) Consultoría de ciberseguridad para PYMES**
- B) Empresa de branding**
- C) Empresa para impartir cursos de programación**
- D) Aplicación para gestionar el tiempo**
- E) Plataforma de colaboración para programadores**

Sumario

- 1. Consultoría de ciberseguridad para PYMES..... 3
- 2. Taller de reparación.....5
- 3. Plataforma de aprendizaje interactiva..... 7
- 4. Aplicación para gestión de tiempo y productividad utilizando Inteligencia artificial.....9
- 5. Plataforma de colaboración para programadores.....11

1. Consultoría de ciberseguridad para PYMES

La actividad/ producto que se va a vender¿ qué actividad vas a realizar?¿ qué productos va a vender?

El servicio consistiría en un servicio de consultoría especializado en ciberseguridad para pequeñas y medianas empresas. Implementaría evaluación de vulnerabilidades, implantación de sistemas de seguridad e incluso una pequeña formación para los empleados.

El cliente al que va dirigido¿ A quienes le vas a vender el producto? ¿ Están dispuestos a pagar por ello?

Como se ha mencionado anteriormente, iría destinado a las PYMES. Estarían dispuestos a pagar por ello, ya que a medida que van pasando los años, los ciberataques ocurren con más frecuencia haciendo que este sector sea bastante vulnerable.

La necesidad que cubre¿ qué problema está resolviendo?¿ que necesidad cubre de los clientes?

Protege a estas empresas contra amenazas cibernéticas, proporcionándoles tranquilidad sabiendo que sus datos y la de sus clientes están seguros.

La propuesta de valor ¿ que ofreces para que te compen a ti?¿ en que te vas a diferenciar de la competencia?

La diferenciación principal será en que el servicio estará enfocado a las pymes, con un soporte concreto, continuo y más cercano. Además de esto, la formación que se dará también será algo más específico por los mismos motivos que se han dando antes.

Objetivos a 1 año

Obtener 10-15 clientes de forma concurrente y darse a conocer en la zona.

Objetivos a más de 1año.

Lograr ir expandiéndose cada vez más e incrementar en tamaño el equipo.

El interés personal o la ilusión en ese proyecto

El sector de la ciberseguridad es uno de los campos que siguen creciendo de forma continua por lo que hay una buena oportunidad de negocio, y al mismo tiempo, que supone un desafío y algo nuevo en el que podría indagar.

¿ Cuántos clientes calculas que pagarían por esta idea?

Aproximadamente 15 – 20 empresas el primer año.

¿ Con qué recursos humanos dispones para llevar a cabo tu idea?¿ sólo o necesitarías a alguien más? ¿ a cuantos ¿

Al principio quizás 3 expertos en ciberseguridad y 2 más que gestionen la parte administrativa.

¿ Con qué recursos económicos dispones ahora para llevar a cabo la idea?¿ A quién le podrías solicitar financiación? ¿ Cuantos recursos consideras que necesitarías en el momento inicial ¿

Inversión inicial de 15.000€ para diferentes aspectos como la infraestructura técnica y marketing. Además se podría solicitar diferentes subvenciones que proporcionan para empresas de este sector.

¿ Cuando consideras que podrías empezar a obtener beneficios?

A partir del segundo año, si se obtiene una cantidad de clientes estable.

¿ Cómo consideras que se podría promocionar la empresa?¿ que coste calculas que tendría esta promoción?¿ a quién llegaría esta promoción?

Realizando marketing en redes sociales e intentando darse a conocer en una zona concreta. No tendría mucho coste aunque podríamos optar por la opción de colaborar con asociaciones empresariales que serían unos 3.000 – 4.000 € anuales.

2. Empresa de branding enfocada en PYMES

La actividad/ producto que se va a vender¿ qué actividad vas a realizar?¿ qué productos va a vender?

La empresa se dedicaría a ayudar a las PYMES a con servicios de branding y diseño digital. Esto incluiría, diseño de logotipos, creación de página web, creación de app, marketing digital y gestión de redes sociales.

El cliente al que va dirigido¿ A quienes le vas a vender el producto? ¿ Están dispuestos a pagar por ello?

El servicio estaría dirigido a PYMES, emprendedores y startups que buscan establecer o renovar su identidad de marca. También podría ser útil para empresas más grandes que desean hacer un rebranding o mejorar su presencia digital.

La necesidad que cubre¿ qué problema está resolviendo?¿ que necesidad cubre de los clientes?

Muchas pequeñas y medianas empresas no cuentan con un equipo interno de diseñadores o desarrolladores web, por lo que necesitan externalizar estos servicios. Ayudaríamos a estas empresas a que puedan tener un impacto en el mercado y ayudarles a crear una identidad.

La propuesta de valor ¿ que ofreces para que te compen a ti?¿ en que te vas a diferenciar de la competencia?

La empresa podría diferenciarse de la competencia ofreciendo un servicio integral, donde no solo diseñen el logotipo, sino que también desarrollen el sitio web y las apps en un solo paquete, con precios competitivos y adaptados a las PYMES.

Objetivos a 1 año

Establecer una base de clientes inicial de empresas pequeñas o locales. Desarrollar un portafolio sólido con ejemplos de branding, sitios web y aplicaciones.

Objetivos a más de 1año.

Lograr ir expandiéndose cada vez más e incrementar en tamaño el equipo.

El interés personal o la ilusión en ese proyecto

Aunque no sea diseñador, me interesa bastante este campo y se teoría sobre ese aspecto, por lo que podría complementarme bien con el diseñador y yo hacer las webs.

¿ Cuántos clientes calculas que pagarían por esta idea?

Alrededor de 10 - 15 clientes el primer año dependiendo del tamaño de los proyectos.

¿ Con qué recursos humanos dispones para llevar a cabo tu idea?¿ sólo o necesitarías a alguien más? ¿ a cuantos ¿

Al menos 3 personas con conocimientos en diseño gráfico y desarrollo web y móvil.

¿ Con qué recursos económicos dispones ahora para llevar a cabo la idea?¿ A quién le podrías solicitar financiación? ¿ Cuantos recursos consideras que necesitarías en el momento inicial ¿

Presupuesto para software de diseño (Adobe Suite, Figma, etc.), servidores para desarrollo web, y herramientas de desarrollo de apps. Alrededor de 10.000€ al año.

¿ Cuando consideras que podrías empezar a obtener beneficios?

A partir del segundo año, cuando se considera tener una base de clientes estable.

¿ Cómo consideras que se podría promocionar la empresa?¿ que coste calculas que tendría esta promoción?¿ a quién llegaría esta promoción?

Se podría promocionar la empresa a través de redes sociales (Instagram, LinkedIn, Behance, Dribbble) y anuncios dirigidos a PYMES en Google Ads o Facebook Ads. Con esto, saldría bastante barato, al rededor de 500 – 1000€ al año.

3. Plataforma de aprendizaje interactiva

La actividad/ producto que se va a vender¿ qué actividad vas a realizar?¿ qué productos va a vender?

Una plataforma educativa online enfocada en enseñar conceptos de matemáticas, ciencias, lógica, informática y otros temas a través de lecciones interactivas. Los cursos estarían diseñados para que los estudiantes aprendan mediante la práctica, con ejercicios interactivos y problemas desafiantes, similar a Brilliant.org, pero con un enfoque en personalización del aprendizaje y gamificación.

El cliente al que va dirigido¿ A quienes le vas a vender el producto? ¿ Están dispuestos a pagar por ello?

Estudiantes de secundaria y universitarios, así como adultos que desean mejorar sus habilidades en áreas como matemáticas, física, programación, lógica y ciencias aplicadas. Está dirigido a personas curiosas que disfrutan del aprendizaje basado en desafíos y quieren mejorar su pensamiento crítico. Están dispuestos a pagar por contenido de calidad, especialmente si ven beneficios directos para sus estudios o trabajo.

La necesidad que cubre¿ qué problema está resolviendo?¿ que necesidad cubre de los clientes?

Ayuda a que los estudiantes sigan aprendiendo en un campo que se actualiza de forma constante sin que sea algo tedioso.

La propuesta de valor ¿ que ofreces para que te compen a ti?¿ en que te vas a diferenciar de la competencia?

Se enfocaría en la interactividad y gamificación, permitiendo a los usuarios aprender mientras resuelven problemas en tiempo real, con feedback inmediato y adaptado a su nivel. También podrían personalizar su contenido de forma que se pueda adecuar más a cada uno.

Objetivos a 1 año

Desarrollar la plataforma con al menos 10 cursos interactivos en diferentes áreas (matemáticas, física, lógica, programación) y alcanzar una base de 1,000 usuarios registrados.

Objetivos a más de 1 año.

Ampliar la oferta a más de 50 cursos y colaborar con instituciones educativas.

El interés personal o la ilusión en ese proyecto

A mi me hubiese gustado que hubiese una plataforma de este estilo, y además de ello, me entusiasma mucho este sector por lo que lo cogería con bastantes ganas.

¿ Cuántos clientes calculas que pagarían por esta idea?

En el primer año, alrededor de 1,000 usuarios.

¿ Con qué recursos humanos dispones para llevar a cabo tu idea?¿ sólo o necesitarías a alguien más? ¿ a cuantos ¿

Necesitaría un equipo bastante amplio, ya que no solo tendría que contar con gente programadora si no también con creadores de contenido educativo y también en este caso se invertiría más en personal especializado en marketing digital.

1.m

¿ Con qué recursos económicos dispones ahora para llevar a cabo la idea?¿ A quién le podrías solicitar financiación? ¿ Cuantos recursos consideras que necesitarías en el momento inicial ¿

Inversión inicial de 20,000-30,000€ para el desarrollo de la plataforma, creación de contenido y marketing inicial. Además se podría solicitar diferentes subvenciones que proporcionan para empresas de este sector.

¿ Cuando consideras que podrías empezar a obtener beneficios?

A partir del segundo año, si se obtiene una cantidad de clientes estable.

¿ Cómo consideras que se podría promocionar la empresa?¿ que coste calculas que tendría esta promoción?¿ a quién llegaría esta promoción?

Sería más caro que con otros proyectos, ya que se aprovecharía la utilización de Google Ads o incluso Youtube para crear contenido. Por lo que tendríamos que contratar a creadores de contenido para que puedan publicitar bien el producto. Alrededor de 20.000€ - 30.000€ al año.

4. Aplicación para gestión de tiempo y productividad utilizando Inteligencia artificial

La actividad/ producto que se va a vender¿ qué actividad vas a realizar?¿ qué productos va a vender?

Una aplicación móvil y de escritorio que utiliza inteligencia artificial para ayudar a los usuarios a gestionar su tiempo de manera más eficiente. La app analiza los hábitos diarios, sugiere tiempos óptimos para realizar tareas, y organiza las actividades diarias mediante un calendario inteligente. Además, puede integrar recordatorios, breaks programados, y herramientas de concentración como el método Pomodoro.

El cliente al que va dirigido¿ A quienes le vas a vender el producto? ¿ Están dispuestos a pagar por ello?

Profesionales, estudiantes, freelancers y cualquier persona que necesite gestionar mejor su tiempo. Está especialmente dirigida a quienes trabajan en remoto o tienen horarios flexibles, y buscan optimizar su rendimiento. Están dispuestos a pagar por una herramienta que les ayude a organizar su vida de manera más eficaz.

La necesidad que cubre¿ qué problema está resolviendo?¿ que necesidad cubre de los clientes?

Cubre la necesidad de gestionar mejor el tiempo en un mundo lleno de distracciones. Resuelve problemas como la procrastinación, la falta de estructura en el trabajo remoto, y la necesidad de equilibrar tareas personales y laborales.

La propuesta de valor ¿ que ofreces para que te compen a ti?¿ en que te vas a diferenciar de la competencia?

En comparación a otras, nos diferenciaríamos con la implementación de la inteligencia artificial para utilizar sugerencias basadas en el usuario.

Objetivos a 1 año

1000 usuarios activos en la aplicación, con un 5-10% pagando por suscripciones premium que ofrecen funciones avanzadas como integración con herramientas de terceros (Trello, Google Calendar, etc.).

Objetivos a más de 1 año.

Aumentar la cantidad de usuarios e integrar nuevas funcionalidades basadas en las necesidades de los usuarios activos y utilizando la inteligencia artificial.

El interés personal o la ilusión en ese proyecto

Es una app que me gustaría que existiera, una aplicación que te ayudase a gestionar tu rutina si necesitas hacer cambios por trabajo o horarios de una manera más rápida y basándose en tus preferencias.

¿ Cuántos clientes calculas que pagarían por esta idea?

Aproximadamente 5,000 usuarios en el primer año, con una tasa de conversión del 5% a premium.

¿ Con qué recursos humanos dispones para llevar a cabo tu idea? ¿ sólo o necesitarías a alguien más? ¿ a cuantos ¿

Necesitaría un equipo pequeño expertos en programación, diseñadores de interfaces e inteligencia artificial. Además de alguien que se encargase del marketing.

¿ Con qué recursos económicos dispones ahora para llevar a cabo la idea? ¿ A quién le podrías solicitar financiación? ¿ Cuantos recursos consideras que necesitarías en el momento inicial ¿

Inversión inicial de 20,000€-30,000€ para el desarrollo de la app, creación de algoritmos de IA y campañas de marketing inicial.

¿ Cuando consideras que podrías empezar a obtener beneficios?

Quizás para esta idea sería mucho más complicado, ya que la manera con la cual se obtendría beneficios sería mediante suscripciones mensuales y no se suele sacar mucho beneficio a no ser que tengas una cantidad enorme de usuarios. Por lo cual quizás a partir de 3 años.

¿ Cómo consideras que se podría promocionar la empresa? ¿ que coste calculas que tendría esta promoción? ¿ a quién llegaría esta promoción?

Marketing digital en plataformas como LinkedIn, redes sociales y colaboraciones con influencers en productividad. Quizás unos 3.000 € al año.

5. Plataforma de colaboración para programadores

La actividad/ producto que se va a vender¿ qué actividad vas a realizar?¿ qué productos va a vender?

Sería crear una plataforma online para programadores de distintas especialidades para que puedan compartir sus proyectos personales y puedan contactar con otros programadores para crear una retroalimentación de conocimientos y también puedan crear colaboración con sus proyectos. La plataforma también crearía de vez en cuando hackathons de manera online para que los usuarios puedan perfeccionar sus conocimientos y puedan mejorar sus habilidades de trabajo en equipo.

El cliente al que va dirigido¿ A quienes le vas a vender el producto? ¿ Están dispuestos a pagar por ello?

Desarrolladores de software de diferentes niveles (desde principiantes hasta profesionales) que quieren colaborar en proyectos fuera de su trabajo habitual o estudios. Está dirigido a personas que quieren aprender más sobre otras áreas de la programación, desarrollar proyectos de código abierto, o simplemente colaborar con otros sin presiones comerciales. Los usuarios están dispuestos a dedicar tiempo a proyectos personales, aprender y colaborar sin la intención de generar dinero inicialmente.

La necesidad que cubre¿ qué problema está resolviendo?¿ que necesidad cubre de los clientes?

Cubre la necesidad de conectar programadores con diferentes habilidades que desean colaborar en proyectos sin necesidad de monetización, algo más comunitario y experimental. También resuelve el problema de encontrar personas con las habilidades específicas para completar un proyecto (ej: un experto en frontend buscando a un especialista en bases de datos o en machine learning). Es una plataforma más enfocada en compartir conocimiento, proyectos y aprender.

La propuesta de valor ¿ que ofreces para que te compen a ti?¿ en que te vas a diferenciar de la competencia?

Se diferencia de otras plataformas porque no está enfocada en freelancing ni contratación laboral, sino en proyectos colaborativos para crecimiento personal o académico. El enfoque es crear una comunidad de programadores que compartan conocimientos y trabajen juntos de forma desinteresada. También sería una buena oportunidad de compartir esos proyectos en los que has colaborado en tu CV.

Objetivos a 1 año

Alcanzar una base de 3,000 usuarios registrados, con al menos 500 proyectos compartidos en la plataforma.

Objetivos a más de 1 año.

Convertir la plataforma en una comunidad reconocida entre programadores, con integración de más herramientas de colaboración.

El interés personal o la ilusión en ese proyecto

Crear una comunidad de programadores (que seguramente la mayoría sean amateurs) en el que se pueda crear contactos y seguir aprendiendo.

¿ Cuántos clientes calculas que pagarían por esta idea?

Aproximadamente 3,000 usuarios en el primer año.

¿ Con qué recursos humanos dispones para llevar a cabo tu idea?¿ sólo o necesitarías a alguien más? ¿ a cuantos ¿

Necesitaría un equipo de desarrollo pequeño al principio para la plataforma (desarrolladores backend, frontend, y expertos en UX/UI) y un pequeño equipo para gestionar la comunidad (moderadores y expertos en contenido).

¿ Con qué recursos económicos dispones ahora para llevar a cabo la idea?¿ A quién le podrías solicitar financiación? ¿ Cuantos recursos consideras que necesitarías en el momento inicial ¿

Inversión inicial de 20,000-30,000€ para desarrollar la plataforma, crear una interfaz amigable y lanzar una campaña de marketing. Posible financiación mediante crowdfunding o buscar patrocinadores relacionados con la tecnología y el desarrollo de software, como bootcamps o empresas tecnológicas que quieran apoyar el desarrollo de talento.

¿ Cuando consideras que podrías empezar a obtener beneficios?

Quizás para esta idea sería mucho más complicado, ya que la manera con la cual se obtendría beneficios sería mediante suscripciones mensuales y no se suele sacar mucho beneficio a no ser que tengas una cantidad enorme de usuarios. Por lo cual quizás a partir de 3 años.

¿ Cómo consideras que se podría promocionar la empresa?¿ que coste calculas que tendría esta promoción?¿ a quién llegaría esta promoción?

Publicidad en redes sociales especializadas (LinkedIn, GitHub, Reddit), eventos de tecnología (hackathons, meetups) y colaboraciones con influencers del mundo de la programación y la educación. 4.000€ al año aprox.