

## **De dónde nace Uin**

¡Imagina esto! Estás en un lugar nuevo, emocionado por explorar todo lo que tiene que ofrecer, ya sea en una escuela, un parque de diversiones o una plaza, pero hay un problema, te pierdes en el laberinto de pasillos y habitaciones que existen en ese lugar. O simplemente no encuentras el sitio en el que quieres estar. Tienes que empezar a pedir direcciones a extraños y esto puede llegar a ser incómodo. ¡Es una sensación frustrante y estresante! ¿No sería increíble si hubiera una solución para este problema?

Con U-in, podrás explorar el interior de cualquier edificio desde la comodidad de tu teléfono. ¿Quieres saber cómo llegar a un lugar específico dentro del edificio? ¡No hay problema! Nuestra aplicación te mostrará la ruta más rápida y eficiente para llegar allí. Con símbolos fáciles de identificar y precisos, sentirás como si hubieras estado allí antes. Con U-in, podrás encontrar tu punto de interés con facilidad y enfocarte en disfrutar de una gran experiencia en el lugar que estás visitando. Descarga nuestra aplicación y comienza a disfrutar de la tranquilidad de saber que siempre encontrarás tu camino.

## **Qué nos diferencia**

A simple vista, parece que esta aplicación se enfoca en diseñar los espacios virtuales de distintos recintos. Pero es mucho más que eso Uin ayuda a las empresas, escuelas, bibliotecas, etc a crear una experiencia personalizada para sus usuarios. De esta forma pueden crear un espacio más personalizado para sus visitantes. Toda lo que podría nacer de esta idea puede generar una cantidad de valor significativa.

## **Mercado objetivo**

Aunque la mayoría de los usuarios de nuestra aplicación sean alumnos, oficinistas o turistas, nuestra audiencia meta serán las escuelas, empresas o instituciones que sean propietarios del plantel. Con ellos se trabajará directamente para crear el modelo perfecto que cumpla todas sus necesidades. Nuestra meta es proporcionar una solución innovadora y

personalizada para mejorar la experiencia de sus visitantes o empleados dentro de sus edificios, lo que les permitirá destacar entre la competencia y mejorar su reputación. Además, al trabajar directamente con las instituciones y empresas, podremos asegurarnos de que nuestra aplicación cubra todas las necesidades y requisitos que puedan tener en términos de seguridad y privacidad.

### **Early adopters**

Nuestros early adopters se dividirán en clientes y usuarios de la aplicación. En uno será principalmente para turistas y estudiantes que conocen y viven nuevas experiencias en espacios cambiantes. Por la parte de clientes serán universidades y espacios públicos con los que podamos ir probando distintas tecnologías y metodologías para ofrecer la mejor aplicación que podamos. Poco a poco nos gustaría ir expandiendo nuestro negocio a centros comerciales, estadios y cualquier espacio que comprenda un alto flujo de visitantes.

### **Fuentes de ingresos**

Nuestras visualizaciones son detalladas y fáciles de entender, es por eso que nuestros clientes optan por colaborar con nosotros..Queremos crear la mejor experiencia para nuestros usuarios, para poder lograrlo, debemos de tener un flujo de caja muy consistente. El cual consta de

- **(Idea tentativa) Suscripciones** Algunas features como el descargar mapas, poder crear eventos de la semana, tener favoritos ilimitados y agregar rutas serán para miembros Premium. Existen dos tipos de usuarios, los que cuentan con un plan básico (gratis) que tendrán todas las funciones excepto las que son Premium, los usuarios Premium tendrán accesos a cualquier feature nuevo que liberemos. El plan premium tendrá un costo de 89\$. .
- **. Diseño de interior virtual** Este segmento del negocio está completamente enfocado en crear una visualización para el espacio de una empresa, escuela, institución, aeropuertos, etc. Se negociará con el cliente un precio dependiendo de las dimensiones

del terreno que desea modelar y de cuántos detalles tiene. Igual se incurrirán costos si desean pins especializados o cualquier tipo de diseño personalizado.

- **Consultorías para entender el flujo de los visitantes:** Con los datos que vayamos recopilando se le ofrecerá un servicio de consultoría a las empresas para poder conocer el flujo de su recinto. Esta información la pueden utilizar para saber en qué lugares tienen más personas y a que hora, esto con la finalidad de personalizar la experiencia de los visitantes.
- **Eventos de la semana:** Espacio dónde las empresas, escuelas, o cualquier interesado pueda promocionar su evento y cómo va a estar organizado el interior. Por ejemplo: un artista va a dar un concierto, si a alguien le interesa saber más del evento le da click y le aparece el modelado del espacio con los distintos puntos de interés, una descripción del evento y un link para comprar/obtener un boleto. Los espacios para estos “Eventos de la semana” se limitarán para mantener la exclusividad de aparecer en ellos. Y el sitio en el que se encuentren dependerá de disponibilidad y cantidad ofrecida.

## **Costos**

Este modelo de negocios requerirá una inversión inicial significativa para desarrollar la aplicación, realizar investigaciones y acuerdos con instituciones, así como para el mantenimiento y actualización de la plataforma. Sin embargo, debido a las múltiples fuentes de ingresos mencionadas anteriormente y al potencial de llegar a una audiencia amplia y diversa, el retorno de inversión puede ser muy prometedor, convirtiéndolo en una propuesta atractiva para inversores y financistas.

**Desarrollo de la aplicación:** Esta es una de las inversiones más importantes en el modelo de negocio de Uin. La empresa deberá contratar a un equipo de desarrolladores para manejar las bases de datos, aportar en la integración de la tecnología de mapeo, estudio de distintas tecnologías y análisis de datos.

**Investigación y acuerdos con instituciones:** Para poder mapear el interior de los edificios, Uin necesitará establecer acuerdos con diversas instituciones, como escuelas, centros comerciales, oficinas y otros establecimientos. La empresa deberá realizar investigaciones para identificar a estas instituciones y negociar acuerdos para poder mapear el interior de sus edificios.

**Adquisición de tecnología:** Uin necesitará adquirir tecnología avanzada de mapeo de interiores para poder crear mapas precisos y detallados. Esto podría incluir la compra de cámaras especiales, escáneres láser y software de procesamiento de datos para crear modelos 3D de los interiores.

**Marketing y publicidad:** Una vez que la aplicación esté lista, Uin deberá invertir en marketing y publicidad para darla a conocer. Esto incluye campañas publicitarias en línea y fuera de línea, participación en ferias y eventos relacionados, y estrategias de publicidad en redes sociales.

**Mantenimiento y actualización:** Uin necesitará seguir actualizando la aplicación para mantenerse al día con las necesidades y demandas de los usuarios, así como para agregar nuevas funcionalidades. Esto incluirá el monitoreo constante de la calidad de los mapas, la actualización de las bases de datos y la corrección de errores técnicos.

## **Canales**

¿Cómo es que las personas se enteraran de Uin?

- Inicialmente se le presentará a escuelas como la UP y el Tecnológico de Monterrey un modelo creado de su escuela (o secciones de la institución). Ofrecerles nuestro producto y trabajar de su mano para darles una experiencia única. Se harán modelos de sitios importantes en México para mostrarle a las empresas nuestro proyecto
- Publicidad en línea: Utilizar anuncios en línea en plataformas como Facebook, Instagram y Google AdWords para promocionar la aplicación en línea.

- Eventos en el lugar: Organizar eventos en las instituciones educativas, empresas y lugares turísticos que utilizan Uin. Estos eventos podrían incluir demostraciones en vivo de la aplicación y capacitaciones para los usuarios.
- **Programa de referidos:** Ofrecer un programa de referidos que recompense a los clientes que refieran a sus otras empresas a usar la aplicación.
- Marketing de contenidos: Crear contenido relevante y valioso, como guías y tutoriales, que ayuden a los usuarios a entender mejor la aplicación y cómo pueden aprovecharla al máximo.

## Riesgos

- Competitividad del mercado
- Pocos incentivos para convertirse en un país subscriber
- Falta de capital de distintas fuentes para poder querer pagar un modelado virtual
- Cambios en el mercado

## Nuestra competencia

- **Pointr** es un servicio que modela el interior de tiendas o locales, presentando todos los sitios que hay. Igual ayuda a señalar cómo llegar de un lugar a otro. Marca cómo llegar de un lugar a otro, creando la ruta más corta.
- **Indooratlas:** Modela un espacio utilizando realidad aumentada. Está más enfocada en la visualización de un espacio que en cómo llegar de x punto a y punto.
- **Mappedin:** Una visualización de un sitio modelado en 3d, muestra los diferentes puntos de interés
- **Google Maps Indoor:** Modelado de un interior, los que deseen poner el interior de su espacio en esta aplicación, deben crear el espacio completo.

## Diferenciador

Estudiando a la competencia, nos dimos cuenta que Pointr es nuestro rival más fuerte, pero nuestro diferenciador más grande es que nosotros ofrecemos una app para los usuarios de todo el mundo, ellos ofrecen un modelo para que lo utilicen los mismos centros comerciales o recintos dentro de sus espacios. Ofrecen un gran valor para los clientes (empresas) pero no para los usuarios (visitantes). De igual manera no han hecho acto de presencia en países latinoamericanos, la mayoría de su audiencia está en Estados Unidos. De igual manera ellos no van a estudiar el lugar que están modelando, es trabajo del mismo usuario modelar (este es el mismo problema aplica para Google Maps Indoor).

En Uin nos enfocamos en generar valor para nuestro cliente, a través de la experiencia de sus visitantes. Que puedan conocer a mayor nivel el flujo dentro de su espacio.

**Integrantes:**

- **Andrés Tavera Mihailide**
- **Ángel Orlando Vázquez Morales**
- **Alexis Chávez Juárez**
- **Julián Emiliano Santuario Romero**

**Documentación**

<https://docs.google.com/document/d/1CzmnUthRVwFvEtZRXgY5gBrICzQfQIKDsOGbZ5OFbVg/edit?usp=sharing>