

# Citying

## Caso de Negocio del Software

### 1. Descripción del producto

Nuestro objetivo es desarrollar una aplicación para que los/las ciudadanos/as de Barcelona puedan localizar sin esfuerzo actividades a su gusto por la ciudad, apoyando a aquellos/as organizadores/as que no tienen tantos medios para promocionarlas, y devolver la parte humana a la ciudad.

### 2. Contexto del Negocio

El sector del negocio es el sociocultural. El producto proporciona el servicio de fomentar la participación y/o creación de actividades de ámbito cultural, ocio y voluntariado en Barcelona. La vida del producto dependerá de la continua creación y/o participación de actividades. La gente que nos desarrolla son accionistas de alto riesgo que han decidido invertir en nuestro proyecto ya que, se muestran interesados en la gestión de actividades en las ciudades.

### 3. Objetivos del Producto

1. Aumentar la participación y/o creación de actividades culturales, de ocio y voluntariado en la ciudad de Barcelona, haciendo que sean más accesibles y sencillas de promocionar con nuestra aplicación que ofrece un gran catálogo de actividades de diferentes tipos antes de un año con el soporte del departamento de marketing.

2. Incentivar a la población de Barcelona a participar en actividades para mejorar el medioambiente como talleres informativos o recogida de basura, mediante nuestra aplicación propuestas por asociaciones o expertos con el soporte del departamento de marketing.

3. Convertirnos en referentes para otras ciudades que quieran ofrecer un catálogo de actividades culturales y medioambientales más accesibles para sus ciudadanos.
4. Los participantes se sientan seguros a la hora de participar en actividades mediante el sistema de reportes que ofrece nuestra aplicación.

## **4. Restricciones**

1. Presupuesto. El presupuesto es limitado y por tanto los recursos del proyecto se limitarán a este.
2. Legislación. Hemos de cumplir todas las leyes tanto tecnológicas como de protección de datos.
3. Seguridad. Ha de haber un estándar de seguridad, evitando falsificaciones en las actividades.
4. Calidad. Ha de haber un estándar de calidad, diseño y funcionamiento, mejor especificada en el apartado de requisitos no funcionales.
5. Desarrollo. Ha de haber un estándar de arquitectura del software y desarrollo del código con el fin de agilizar y facilitar el proceso.
6. Dependencias sobre servicios externos. Dependemos del coste que estos tengan (que puede ser variable) y el funcionamiento que tengan.
7. Localización. Nuestra aplicación tendrá que tener en cuenta la ciudad en la que se instala, inicialmente Barcelona.
8. Equipo de trabajo. El equipo consta de 7 personas, ergo habrá qué organizar el trabajo de forma justa y tener en cuenta el límite que tiene el equipo.

## 5. Previsión Financiera

<b>Coste proyecto</b>	237.758€
-----------------------	----------

Los primeros 6 meses, hay una expectativa de hasta 10.000 usuarios por parte del equipo de marketing. Se espera que cada usuario haga como máximo 100 actualizaciones del mapa.

Gastos	
Equipo de mantenimiento de 2 personas	2.200€
Encargado de publicidad	800€
Tiktok Influencer + ADS	1.000€
Instagram ADS	250€
Facebook ADS	200€
Marquesinas en 2 Paradas de buses 1 semana	350€
AWS	70€
Firebase	150€
Gastos local	1.220€
Call Center	125€
Api Google Maps	500€
<b>Total</b>	<b>6.865€</b>

Mes 7 y 8, ampliación de equipo para actualizar la aplicación. Hasta 15.000 usuarios por parte del equipo de marketing.

Gastos	
Equipo de desarrollo de 4 personas	9.000€
Encargado de publicidad	800€
Tiktok Influencer + ADS	1.000€
Instagram ADS	250€
Facebook ADS	200€
Marquesinas en 2 Paradas de buses 1 semana	350€
AWS	70€
Firebase	250€
Gastos local	1.220€
Call Center	125€
Api Google Maps	600€

Total	13.865€
-------	---------

A partir del 8vo mes, tras actualizar la aplicación se espera una subida de hasta 20.000 usuarios por parte del equipo de marketing.

Gastos	
Equipo de mantenimiento de 2 personas	2.200€
Encargado de publicidad	800€
Tiktok Influencer + ADS	1.000€
Instagram ADS	250€
Facebook ADS	200€
Marquesinas en 2 Paradas de buses 1 semana	350€
AWS	70€
Firebase	350€
Gastos local	1.220€
Call Center	125€
Api Google Maps	750€

Total	7.315€
-------	--------

Por lo tanto, en 13 meses habremos recuperado la inversión teniendo en cuenta que el 15% de los usuarios de cada mes paga la opción de destacar la actividad por 14,99 €.

Usuarios	Ingresos	Total
1500	3372,75	-3.492€
3000	6745,5	-120€
4500	10118,25	3.253€
6000	13491	6.626€
10000	22485	15.620€
10000	22485	8.620€
12500	28106,25	14.241€
15000	33727,5	26.413€
16000	35976	28.661€
16500	37100,25	29.785€
16500	37100,25	29.785€
17000	38224,5	30.910€
17000	38224,5	30.910€
17000	38224,5	30.910€

La facturación que habremos tenido hasta el mes 14 es:

Facturación	252.121€
-------------	----------

El beneficio en el mes 14 es de:

Beneficio	14.363€
-----------	---------

## 6. Recursos

- [1] *Tarifas de suministro - web oficial - La gestión responsable.* (s. f.). <https://www.aiguesdebarcelona.cat/es/web/guest/servicio-agua/factura-y-tarifas-agua/tarifas-de-suministro>
- [2] *Energía en edificios de oficinas.* (2015, 17 junio). Enectiva. <https://www.enectiva.cz/es/blog/2015/06/ideas-energia-edificio-de-oficinas/#:~:text=La%20media%20anual%20del%20consumo,es%2090%2C5kWh%2Fm%C2%B2>
- [3] Selectra. (2023, 31 octubre). Fibra de Adamo: mejores ofertas y promociones destacadas. *Selectra.* <https://selectra.es/internet-telefono/companias/adamo>
- [4] Idealista. *Ejemplo de oficinas a alquilar.* <https://www.idealista.com/inmuelle/101659056/>
- [5] *Alquiler portátiles desde 18,90 € al mes | Grover.* (s. f.). [https://www.grover.com/es-es/computers/laptops?filter=price\\_max%3D7000](https://www.grover.com/es-es/computers/laptops?filter=price_max%3D7000)
- [6] *Precios de AWS Amplify | Servicios de frontend Web y móviles | Amazon Web Services.* (s. f.). Amazon Web Services, Inc. <https://aws.amazon.com/es/amplify/pricing/?p=ft&c=wa&z=2?p=ft&c=wa&z=2>
- [7] *Tarifas - Callgest.* (2023, 11 mayo). Callgest. <https://www.callgest.net/es/tarifas/>
- [8] Oblicua Publicidad. (s. f.). *Publicidad en marquesinas. oblicua.* [https://www.oblicua.es/publicidad-exterior/publicidad-marquesinas.htm?gclid=Cj0KCQiAo7KqBhDhARIsAKhZ4uitmkgzzjXp5wpgwXJkwybWEFQufF7tjVQCe32rvrSH9V-nrkBgNV4aAksVEALw\\_wcB](https://www.oblicua.es/publicidad-exterior/publicidad-marquesinas.htm?gclid=Cj0KCQiAo7KqBhDhARIsAKhZ4uitmkgzzjXp5wpgwXJkwybWEFQufF7tjVQCe32rvrSH9V-nrkBgNV4aAksVEALw_wcB)
- [9] Admin. (2023, 21 agosto). *Cuánto cobra un influencer por publicidad.* Treintaycinco mm. <https://35mm.es/cuanto-cobra-un-influencer-publicidad/>
- [10] Google sheets original previsión financiera. [https://docs.google.com/spreadsheets/d/1A4F6-qkW6aK9p3BPSmuJP\\_dbh0sM3WJbz7fEOhE3nRs/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1A4F6-qkW6aK9p3BPSmuJP_dbh0sM3WJbz7fEOhE3nRs/edit?usp=sharing)