




Document comercial de **HolaBarri**

06/05/2025
Institut Pedralbes
2 DAW

Agustín Enzo Noviello
Lorenzo Moll Anglada
Arnau Barrero Sorribas

Index

Definició i planificació del projecte.....	3
Funcionalitats.....	4
Estudi de la competència.....	5
1. Competència directa.....	5
1.1. Manzaning.....	5
1.2. Ulabox.....	5
1.3. Deliberry.....	5
1.4. Tiendeo / ShopLocal.....	5
2. Competència indirecta.....	5
2.1. Glovo / Just Eat / Uber Eats.....	5
2.2. Facebook Marketplace / Wallapop.....	6
2.3. Mercats municipals digitalitzats.....	6
3. Taula comparativa.....	6
4. Oportunitats per a HolaBarri.....	6
Costos / Requeriments.....	7
Costos i requeriments per a HolaBarri (versió inicial – MVP).....	7
 1. Infraestructura tècnica.....	7
 2. Requeriments tècnics implementats.....	7
 3. Costos de llançament i màrqueting.....	7
Total estimat (6 primers mesos).....	8

Definició i planificació del projecte

HolaBarri és una aplicació web que impulsa el comerç local mitjançant un marketplace digital on els negocis de barri poden publicar els seus productes. Els usuaris poden explorar catàlegs, comparar ofertes i realitzar comandes, tot sense sortir de la seva comunitat.

La plataforma prioritza la proximitat i la confiança, connectant directament al consumidor amb els comerços de la seva zona. En la seva versió inicial no s'inclou enviament a domicili, la qual cosa permet validar el model amb una prova pilot. **HolaBarri** ofereix valoracions de productes i botigues per a fomentar la transparència. Cada comerç gestiona el seu propi inventari i perfil. L'app està pensada per a barris actius i compromesos amb la seva economia local. S'ha desenvolupat amb tecnologies modernes com Nuxt.js, Laravel i MySQL.

HolaBarri no és només una botiga digital, és una xarxa local al servei de la comunitat. L'objectiu final és enfortir el teixit comercial dels barris i millorar l'experiència de compra dels seus veïns.

Funcionalitats

Comerç

- Crear i editar el perfil públic del comerç.
- Publicar i editar productes.
- Categoritzar productes.
- Gestionar inventari i disponibilitat.
- Veure estadístiques de vendes.
- Rebre notificacions en temps real de les vendes realitzades.
- Modificar i gestionar el seu horari de venda.

Client

- Poder accedir amb compte de Google.
- Navegar per veure productes del barri o d'un comerç.
- Veure detalls i ressenyes dels productes.
- Afegir productes a la cistella.
- Poder veure informació dels comerços.
- Realitzar una comanda i deixar-la pagada.
- Valorar productes comprats.
- Consultar historial de comandes i el seu estat.
- Guardar comerços i productes a favorits.

Administrador

- Aprovar comerços nous.
- Poder eliminar comptes d'usuaris i comerços.
- Enviar comunicacions massives per correu electrònic.

Estudi de la competència

1. Competència directa

Plataformes digitals que connecten comerços de proximitat amb clients del mateix barri, amb funcionalitats similars a HolaBarri.

1.1. Manzaning

- **Descripció:** Marketplace per a comerços de barri (alimentació, floristeries, drogueries...). Permet fer comandes en línia i recollida a botiga o entrega a domicili.
- **Model:** Intermediació + logística pròpia.
- **Punts forts:** Xarxa consolidada de comerços, presència a Barcelona.
- **Punts febles:** Menys personalització del perfil del comerç. Més orientat a alimentació.

1.2. Ulabox

- **Descripció:** Supermercat en línia que inclou botigues de barri en algunes zones.
- **Model:** Híbrid entre gran distribució i petit comerç.
- **Punts forts:** Logística pròpia, reconeixement de marca.
- **Punts febles:** No centrat exclusivament en comerç local. Enfocament menys comunitari.

1.3. Deliberry

- **Descripció:** Compra de productes frescos a botigues locals amb entrega a domicili.
- **Model:** Marketplace + repartiment.
- **Punts forts:** Servei còmode, selecció de comerços curada.
- **Punts febles:** Poc control del comerç sobre la seva imatge. Logística costosa.

1.4. Tiendeo / ShopLocal

- **Descripció:** Plataformes on els comerços poden publicar catàlegs o promocions.
- **Punts forts:** Visibilitat per ofertes locals.
- **Punts febles:** No permeten compra directa ni interacció entre veïns i botigues.

2. Competència indirecta

Altres plataformes que poden competir per l'atenció dels usuaris tot i no tenir el mateix model.

2.1. Glovo / Just Eat / Uber Eats

- Principalment enfocades a restauració, però també inclouen petits comerços.
- Aporten comoditat i logística, però no fomenten la relació entre barri i comerç.

2.2. Facebook Marketplace / Wallapop

- Usuaris i negocis poden vendre productes, però no hi ha control ni enfocament comunitari.

2.3. Mercats municipals digitalitzats

- Com “Mercat Arrels” o altres iniciatives que digitalitzen mercats concrets.
- Enfocament similar, però limitat a un espai concret (el mercat).

3. Taula comparativa

Característica	HolaBarri	Manzaning	Ulabox	Glovo	Mercats digitalitzats
Enfocament local					
Compra directa					
Sense enviament					
Comerç autogestionat					
Comunitat i teixit social					
Valoracions i confiança					

4. Oportunitats per a HolaBarri

- **Nínxol clar:** barris amb veïns conscienciats, xarxes veïnals i comerços tradicionals.
- **Sense logística pròpia (de moment):** simplifica el model i redueix costos inicials.
- **Plataforma modular:** permet escalar a altres barris fàcilment.
- **Valors socials i sostenibles:** alineat amb tendències actuals (km 0, economia circular).
- **Personalització del comerç:** control total sobre catàleg, perfil i relació amb clients.

Costos / Requeriments

Costos i requeriments per a HolaBarri (versió inicial – MVP)

(sense costos de personal tècnic)



1. Infraestructura tècnica

Element	Cost aproximat (mensual)
Allotjament (VPS o Cloud)	20 € – 50 €
Base de dades (MySQL)	Inclòs a l'allotjament
Domini web (.cat / .com)	10 € – 15 €/any
Certificat SSL (seguretat HTTPS)	Gratuït (Let's Encrypt)
Monitorització / Còpies de seguretat	5 € – 20 €
CDN (opcional) per rendiment	0 € – 10 €



2. Requeriments tècnics implementats

Ja que ho has fet tu mateix, només detallem les funcionalitats essencials integrades:

- Mapa amb **Leaflet.js + OpenStreetMap**
 - Front-end amb **Nuxt.js**
 - Back-end amb **Laravel + MySQL**
 - Gestió d'inventari per comerços
 - Sistema de valoracions
 - Panell d'administració per a botigues
 - Sense enviament a domicili (Take Away local)
 - Plataforma 100% autogestionada
-

3. Costos de llançament i màrqueting

Activitat	Cost estimat
Identitat visual i logotip	0 €
Campanya digital local (Instagram, Facebook Ads)	300 € – 800 €
Flyers / cartelleria al barri	100 € – 300 €
Dinamització amb associacions	0 € (implicació personal)

Total estimat (6 primers mesos)

Categoria	Cost aproximat total
Infraestructura	120 € – 300 €
Màrqueting inicial	400 € – 1.100 €
TOTAL GENERAL	520 € – 1.400 €