



Informe inicial TFG

Proyecto propuesto por el alumno para crear una startup

“Portal de entrenamiento”

Alumno: Albert Vélez Martín

Tutor: Juan José Villanueva Pipaón

Índice

Introducción	2
Objetivos	2
Fuentes de información	2
Metodología	3
Planificación del proyecto	5

Introducción

El problema por el cual surge la idea de este proyecto, es la gran cantidad de entrenadores de atletismo que realizan las tareas de planificación de entrenamientos de una forma inadecuada, ya sea por falta de tiempo o por escasos conocimientos de cómo hacerlo, ya que muchos de ellos entrenan en clubs como un extra en su jornada laboral, sin ganarse la vida de ello. Esto lleva a entrenamientos planos sin ninguna planificación y sin ser adecuados para cada uno de sus atletas, llevando a lesiones o rendimientos pobres. También otros muchos entrenadores generan una gran cantidad de archivos, en su mayoría tablas de cálculo “Excel” que al paso de los años genera un caos de información y de organización.

Para solucionar estos problemas, la idea que se propone, es crear un software as a service (SaaS) en formato web, donde los entrenadores de atletismo puedan llevar a cabo las tareas de planificación de sus entrenamientos, tanto anualmente, como día a día y para cada atleta, de la forma más personalizada y automática posible, para reducir tiempos de trabajo fuera de los entrenamientos, y crear entrenamientos más profesionales y adecuados para sus atletas.

Objetivos

El principal objetivo de este trabajo de fin de grado, es la implementación de una plataforma web con funcionalidades básicas (ampliables posteriormente al TFG) con las siguientes características:

- Registro de entrenadores y atletas.
- Almacenamiento de resultados de los atletas y test realizados.
- Poder crear una planificación anual del entrenamiento con sus respectivos periodos, volúmenes e intensidades de una forma personalizada, manual o automáticamente.
- Especificación detallada de las unidades de entrenamiento que componen cada mesociclo (entrenamiento semanal de un periodo concreto).
- Para cada día de las semanas especificadas anteriormente, poder generar un entrenamiento diario, para unos atletas en concreto.
- Envío o descarga del entrenamiento para el atleta.

En cuanto a nivel de startup, el objetivo es ir generando un modelo de negocio viable para que en un futuro la empresa sea rentable, pueda crecer y solucione los problemas de nuestros clientes.

Fuentes de información

Todos los problemas comentados en la introducción los he ido viviendo por mi paso por el atletismo como atleta profesional (2000 - 2014) tanto para la Real Federación Española de Atletismo y mi club el Futbol Club Barcelona, y también gracias a la inmersión familiar que tengo en este mundo, ya que mi padre Miguel Vélez Blasco es entrenador nacional de atletismo desde 1983, entrenador de salto de altura en el CAR de Sant Cugat, profesor en la Escuela Nacional de Entrenadores y en la Escola Catalana d’Entrenadors, y gracias a él hice mis primeros pasos en el mundo del atletismo.

También gracias a él y al entorno atlético que me rodea, se dispondrá de mucha información para aplicar metodologías de entrenamiento óptimas que se plasmarán en el sistema a desarrollar.

A nivel técnico, para el desarrollo del sistema, habrá que contar con las herramientas adecuadas para crear una plataforma web.

- Entornos de desarrollo web
 - Wamp Server, EasyPHP
 - Servidor web Apache, Base de datos MySQL, y programación en el servidor con PHP
- Editores de lenguajes web (PHP, HTML, JavaScript...)
 - PHP Storm, Sublime Text
- Editores de prototipos web
 - Moqups
- Servicios de hosting una vez terminado el desarrollo
 - (Aún por decidir)

Metodología

Para lograr los objetivos propuestos la metodología de desarrollo de software escogida será parte de la filosofía SCRUM, ya que al ser un solo miembro en el proyecto y no disponer de un equipo, no se podrá realizar una metodología SCRUM como tal, pero mantendrá la idea de este, ya que habrá una reunión con el tutor cada semana o cada dos, realizando así el proyecto en una serie de “sprints” semanales que representarán tareas a realizar (se pueden ver en el apartado “Planificación” de este documento)

En cuanto a metodologías de negocio se seguirán las metodologías Lean Startup y Customer Development, para construir un proyecto viable aprovechando al máximo los recursos de los que disponemos y para centrarnos en las necesidades del mercado y de los futuros clientes, para solucionar sus problemas.

Como parte de esta metodología, se ha realizado una primera versión de un Canvas (lienzo de modelo de negocio) para este proyecto, que podemos ver a continuación.

Canvas - Versión 1

Project name: Plataforma de entren. Designed by: Albert Vélaz Date: 3/3/2018 Iteration: 1		0 Business Idea: Crear un software as a service (SaaS) en formato web, donde entrenadores de atletismo puedan realizar todas las tareas que conlleva la planificación de una temporada para sus atletas.	
13 Strengths <ul style="list-style-type: none"> • Things that we are doing well • Ninguna competencia • Powerful resources and technologies • Coste bajo • Innovación • We generate strong margin performance • Our customer base is growing • Fuentes de información (entorno atlético) • We have an efficient organization 		9 Revenues <ul style="list-style-type: none"> • What do our customers pay for our VP's? • Cobro mensual a clubes por número de entrenadores/atletas • Cobro mensual a entrenadores en función de los atletas que tenga • If fixed prices (list prices, subscription, renting, ...) • If dynamic prices (discounts, dynamic pricing, ...) • Try to fix as much as possible • If several types of revenue 	
14 Weaknesses <ul style="list-style-type: none"> • We have a list of points that we must improve. • Shortcoming • Poca experiencia (tanto de negocio, como de desarrollo técnico) • A weak marketing strategy • Poor brand • Our execution is cost-inefficient • We do not have a clear strategy • Partner relations are not smooth 		2 Value Propositions <ul style="list-style-type: none"> • What VP's do we offer to our customers? • Automatización • Invertir menos tiempo • VP's can be qualitative (design, usability, brand, ...) • más calidad de entrenamiento • Interacción con el atleta • Highlight the most important VP's • VP's are something for our customers, not for us 	
15 Opportunities <ul style="list-style-type: none"> • Our market is growing • Mayor tecnificación en los entrenamientos, nuevos métodos de entrenamiento • The likelihood of a disruptive solution • New products • Positive macroeconomic environment • We could work with good providers and partners • We have a lot of potential investors 		4 Solutions & Improvements <ul style="list-style-type: none"> • What do we offer our customers? • Beneficios • Crear planificaciones y entrenamientos con pocos datos de entrada • Crear planificaciones y entrenamientos auto-recomendados • Llevar un control de cada atleta • El atleta recibe info. de sus entrenamientos • Automatización 	
16 Threats <ul style="list-style-type: none"> • Poco crecimiento de la población que hace atletismo en España • Otros deportes predominantes en España • New regulations and technology can harm our business • The economic environment is not favorable 		3 Problems & Wishes <ul style="list-style-type: none"> • Tareas • Problemas • Deseos • Planificación • Entreno semanal • Entreno diario • Consultar entr. adecuados • Calcular cargas de entr. • Tiempo • Conocimientos • Excel caos • Min. tiempo • Mejorar entrenamientos 	
17 Milestones <ul style="list-style-type: none"> • What are the relevant dates of our project? • Date of the Business Model? • Date of the first investment round • Date of the first revenue • Date of the first customer acquisition • Date of the first product launch • Date of the first revenue • Date of the first customer acquisition • Date of the first product launch 		5 Market <ul style="list-style-type: none"> • Mercado (España) • 720 licencias de club • 824 licencias entrenador + monitores (sin licencia) • Compute our Target Market • Define the Beachhead • Re-segment again • Select and start with a niche market 	
18 Metrics <ul style="list-style-type: none"> • What are our most relevant metrics? • What is our traction value? • Track your CashFlow every month • What is our Customer Acquisition Cost (CAC)? • What is our Lifetime Value (LTV)? • What is our Return on Investment (ROI)? • EBITDA 		6 Channels <ul style="list-style-type: none"> • How do we deliver our products? • Publicidad en webs (de clubes o federaciones) (caro \$) • Publicidad en redes sociales (\$ barato) • A través de nuestro Website • Recomendación por otros clientes/usuarios • Inbound Channels (blog, flyers, ...) • Outbound channels (SEM, TV, ...) 	
19 Resources <ul style="list-style-type: none"> • What resources do we need? • Herramientas de desarrollo gratuitas • Herramientas de hosting de pago • Recursos Financieros → Escasos • Conocimientos y fuentes atléticas amplias • Conocimientos tecnológicos base • Ganas de aprender (metodologías, tecnologías, emprender...) 		7 Competition <ul style="list-style-type: none"> • Who are our main competitors? • Describe the competitive landscape • What are the barriers to entry? • Who are the potential entrants? • Who are the potential entrants? • Who are the potential entrants? • Who are the potential entrants? 	

Planificación del proyecto

Para planificar el proyecto ha sido dividido en tareas de una duración específica. Para verlo de una forma más clara, desglosaremos las actividades a realizar en un diagrama de Gantt.

