



Informe de Progreso I (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
Metodología	3
Planificación	4
Conclusión	4
Anexo	5
Bibliografía	7

Introducción

En este documento se detalla el estado del progreso del trabajo de fin de grado “Proyecto propuesto por el alumno para crear una startup (Plataforma de entrenamiento)” realizado por Albert Vélez Martín y tutorizado por Juan José Villanueva Pipaón.

El documento se va a dividir en los siguientes apartados:

- **Objetivos**
 - En este apartado se revisarán los objetivos planteados inicialmente, si ha habido cambios en estos o si han surgido de nuevos.
- **Metodología**
 - En el apartado de metodología, revisaremos la metodología usada y analizaremos si está siendo la adecuada para el devenir del proyecto
- **Planificación**
 - Aquí revisaremos el estado del proyecto en su línea temporal. Se revisará si las tareas planificadas hasta el día de hoy se han llevado a cabo correctamente o si ha habido algún cambio en estas.
- **Conclusión**
 - Se realizará una pequeña conclusión del estado del proyecto.

Objetivos

El principal objetivo de este trabajo de fin de grado a nivel técnico, es la implementación de una plataforma web con funcionalidades básicas 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.

A día de hoy, el objetivo principal y sus subobjetivos (características de la plataforma), siguen siendo los mismos y no han sufrido ningún cambio.

Solo comentar, que si el transcurso del proyecto es el adecuado y se pudiera acabar antes de que concluyera su planificación prevista, se estudiará añadir como característica al sistema el siguiente punto:

- Añadir un tipo de cuenta “Club”, el cual como organización pueda registrar un número definido de entrenadores, los cuales podrán seguir el progreso de los atletas de dicho club.

En cuanto a los objetivos iniciales a nivel de startup y su generación de modelo de negocio, no ha habido cambios relevantes.

Tan solo se han estudiado futuros tipos de pago de la aplicación una vez estuviera en funcionamiento.

Estos tipos de pago dependerán de la cuenta a la cual pertenezca nuestro cliente. Se han propuesto distintos tipos de cuentas tanto para clubes como para entrenadores, siendo estas últimas más económicas en el futuro (menos atletas por entrenador único, que por club).

- Cuenta Básica, cuenta Superior o cuenta Premium. Cada una de estas cuentas tendría distinto valor dependiendo del tipo de cuenta (club o entrenador) y cada una de ellas tendría un número máximo de atletas por cuenta.

Se ha añadido esta idea al “Canvas” (lienzo de modelo de negocio) inicial, en el apartado de Revenues (Ingresos). (Anexo)

Metodología

La metodología de desarrollo de software propuesta al inicio del proyecto fue parte de la filosofía “SCRUM”. Nos referimos a su filosofía ya que al ser un solo miembro en el proyecto y no disponer de un equipo, no se puede realizar una metodología SCRUM como tal, pero se mantendrá la idea de este, ya que se están concertando reuniones con el tutor cada semana o cada dos, realizando así el proyecto en una serie de “sprints” semanales que representarán tareas a realizar. Estas tareas las veremos más detalladamente el apartado de planificación y cuál es su estado a día de hoy.

Esta metodología sigue siendo la utilizada en el desarrollo del proyecto, dando buenos resultados, ya que la planificación sigue el curso esperado sin alteraciones.

También podemos añadir en este apartado, que al empezar con la implementación se ha empezado a aplicar “*Exploratory Testing*” a las partes del software ya operativas. El *Exploratory Testing* es una forma de testear nuestro software mientras exploramos en él, lo cual funciona perfectamente para el tipo de plataforma web que se está realizando.

En el software que se está desarrollando, se ha realizado este tipo de “testing”, llevando a las partes implementadas del sistema a un número de situaciones concretas y se ha visto como ha reaccionado el sistema a estas, lo que ha permitido corregir ciertos errores y hacer más robusta la plataforma.

En cuanto a metodologías de negocio se están siguiendo las metodologías Lean Startup y Customer Development. Estas metodologías nos permiten, una vez generado nuestro primer modelo de negocio, ir validándolo de una manera muy rápida, lo que nos permite ver de una forma más sencilla, si la idea que se quiere desarrollar puede tener un rendimiento económico si se lleva a cabo. También nos permiten construir un proyecto viable aprovechando al máximo los recursos de los que disponemos, centrándonos en las necesidades del mercado y de los futuros clientes.

Como parte de esta metodología, se realizó una primera versión de un Canvas (lienzo de modelo de negocio) que podemos ver en los anexos, como ya se ha comentado.

Planificación

En cuanto a la planificación propuesta inicialmente, ha habido un pequeño cambio en la fase de implementación de la plataforma.

Este cambio surgió debido a que para poner la plataforma a disponibilidad del público se decidió usar un servidor proporcionado por la UAB, el cual no tenía ningún paquete instalado para servir páginas web, y se tuvo que instalar todos los paquetes necesarios para dicho fin.

También se replanificó debido a la incorporación de un freemwork llamado “Bootstrap” a la implementación del sistema, el cual nos ofrece características “responsive” para nuestro sistema, y para el cual era necesario un cierto aprendizaje para su uso.

Por esta razón la fase de implementación donde se tenía que implementar la parte de registro de usuario, se solapó con la implementación de las páginas de entrenador y atleta. Sobrecargando así de faena una iteración de la planificación, pero dejando intacta la duración total planificada del proyecto. Las demás tareas realizadas han seguido correctamente su curso sin alteraciones.

En el diagrama de Gantt anexo podemos ver esta modificación y las tareas que ya han sido realizadas.

Conclusión

Después de ver la evolución del proyecto en los puntos anteriores, podemos concluir que el proyecto sigue la línea adecuada tanto temporalmente como en las formas con las que se está llevando a cabo.

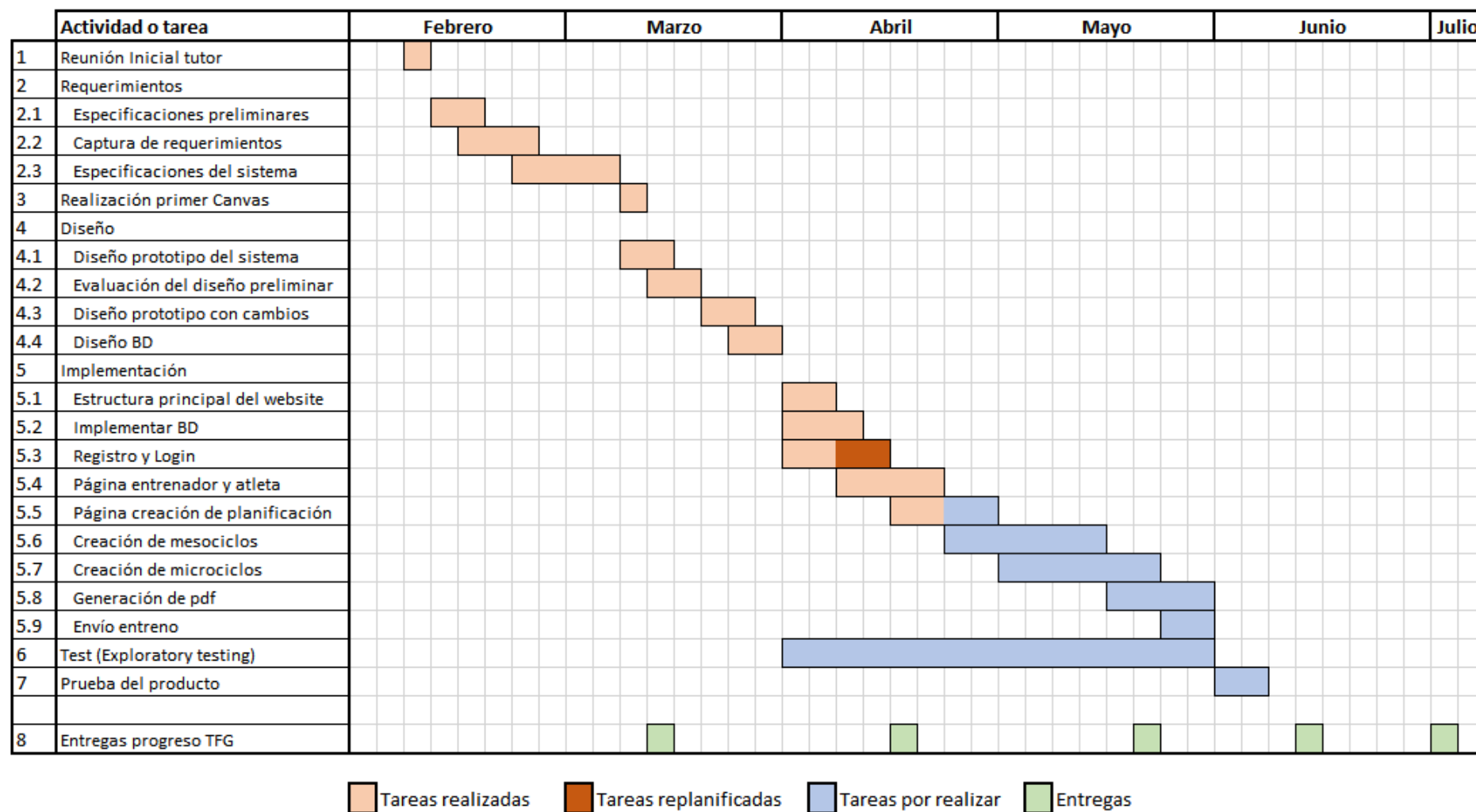
También se puede añadir, a título personal, que los cambios que ha sufrido la planificación me han llevado a aprender como modificar un servidor para su uso en el mundo web y la incorporación de una nueva herramienta que es “Bootstrap”, me ha enseñado a realizar el diseño de mis páginas web de una manera distinta.

Anexo

Canvas - Versión 2

Project name: Plataforma de entren. Designed by: Albert Vélez Date: 15/4/2018 Iteration: 2		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 Ninguna competencia Coste bajo Situación personal privilegiada: Inmersión en el atletismo + Capacidad técnica de desarrollo de software • We have an efficient organization		9 Revenues Cobro mensual a clubes por número de entrenadores/atletas Cobro mensual a entrenadores en función de los atletas que tenga	
14 Weaknesses • We have a list of points that we must improve. • Shortcomings • What are our weaknesses? • A weak market • Poor brand • Our execution is cost-inefficient • We do not have a clear strategy • Partner relations are not smooth		10 Costs • What are our most important costs? • What are our salaries, rents, utilities? • What are our costs, e.g. commodities? • What are our costs, e.g. outsourcing? • What are our financial cost, e.g. loans? • Try to get as "low" as possible • Could we use Economies of Scale? • Could we use Economies of Scope?	
15 Opportunities • Our market is growing • Our customers are growing • The market is changing • New products • Positive macroeconomic environment • We could work with good providers and partners • We have a lot of potential investors		11 Metrics • 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 Customer Lifetime Value (LTV)? • What is our Return on Investment (ROI)? • What is our Return on Revenue (ROR)? • EBITDA	
16 Threats • Lack of growth • Lack of innovation • Lack of resources • New regulations and barriers • New technology can replace ours • The economic environment		12 Milestones • What are the relevant dates of our project? • Date of the first investment round • Date of the first revenue • Date of the first product launch • Date of the first customer acquisition • Date of the first partnership • Date of the first exit	
2 Value Propositions Automatización Invertir menos tiempo más calidad de entrenamiento Interacción con el atleta • What VP's do we offer to our customers? • VP's can be qualitative (design, usability, brand...) • VP's can be quantitative (price, performance, ...) • List all the VP's we offer • Highlight the most important VP's • VP's are something for our customers, not for us		1 Customers & Users • For whom we plan to create value? • Who are our users the same? • Who are our segments? • Who are our customers (age, sex, education)? • Our segments are: Mas... • Who are the early adopters? • Who are our main customers? • Several segments could need several canvases	
4 Solutions & Improvements • Crear planificaciones y entrenamientos con pocos datos de entrada • Crear planificaciones y entrenamientos recomendados auto. • Llevar un control de cada atleta • El atleta recibe info. de sus entrenamientos • What solutions do we offer our customers?		3 Problems & Wishes • Tareas • Planificación • Entreno semanal • Entreno diario • Consultar entr. adecuados • Calcular cargas de entr. • Problemas • Tiempo • Conocimientos • Excel caos • Deseos • Min. tiempo • Mejorar entrenamientos	
6 Channels • Publicidad en webs (De clubes o federaciones) (caro \$) • Publicidad en redes sociales (\$ barato) • Inbound Channels (blog, flyer, etc.) • Outbound Channels (SEM, TV, etc.) • How do we deliver our products/services to our customers?		5 Market • Mercado (España) • 720 licencias de club • 824 licencias entrenador + monitores (sin licencia) • Compute our Total Addressable Market (TAM, €) • Define the Beachhead Market • Re-segment again • Select and start with a niche market	
8 Resources • Herramientas de desarrollo gratuitas • Herramientas de hosting de pago • Recursos Financieros → Escasos • What resources do we need to deliver our products/services?		7 Competition • Who are our main competitors? • Describe them • What are their strengths and weaknesses? • Who are the barriers to entry? • Who are the potential entrants? • Who are the potential substitutes? • Who are the potential complements?	

Planificación del proyecto



Bibliografía

[1] Apache HTTP server project, [En línea]. Disponible en internet:

<https://httpd.apache.org/>

[Consultado: 02 Abril 2018].

[2] Bootstrap Freamwork, [En línea]. Disponible en internet:

<https://getbootstrap.com/>

[Consultado: 29 Marzo 2018].

[3] Instalar LAMP (Linux, Apache, MySQL & PHP) en Ubuntu, [En línea]. Disponible en internet:

<https://ubunlog.com/instalar-lamplinux-apache-mysql-php-en-ubuntu-17-10/>

[Consultado: 02 Abril 2018].

[4] Customer development o Desarrollo orientado al cliente, [En línea]. Disponible en internet:

<https://innokabi.com/customer-development-o-desarrollo-orientado-al-cliente/>

[Consultado: 14 Marzo 2018].

[5] Lean Startup, [En línea]. Disponible en internet:

<https://unimooc.com/que-es-lean-startup/>

[Consultado: 14 Marzo 2018].

[6] What is Exploratory Testing?, [En línea]. Disponible en internet:

http://www.satisfice.com/articles/what_is_et.shtml

[Consultado: 7 Abril 2018].