# IDENTIFICACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL NEGOCIO - WEBSHIELD

## 1. IDENTIFICACIÓN DEL NEGOCIO

### ****Nombre de la Empresa****

**WebShield**

### ****Eslogan/Tagline****

"webs sin programar"

### ****Giro del Negocio****

SaaS (Software as a Service) - Plataforma de creación de páginas web

### ****Sector Económico****

* **Primario**: Tecnología de la Información
* **Secundario**: Servicios digitales y herramientas de desarrollo web

### ****Clasificación Industrial****

* **CIIU**: 6201 - Actividades de programación informática
* **Categoría**: Desarrollo de software y aplicaciones web

### ****Tipo de Empresa****

* **Por tamaño**: Microempresa (etapa inicial)
* **Por propiedad**: Privada
* **Por estructura**: Startup tecnológica
* **Por alcance**: Nacional con proyección internacional

### ****Ubicación****

* **Física**: El Salvador (base de operaciones)
* **Digital**: Plataforma cloud accesible globalmente
* **Mercado objetivo inicial**: Latinoamérica (enfoque en mercados de habla hispana)

### ****Producto/Servicio Principal****

Plataforma web que permite crear páginas web profesionales mediante sistema drag-and-drop (arrastrar y soltar), con almacenamiento en la nube y exportación a HTML.

### ****Modelo de Negocio****

* **Tipo**: B2C (Business to Consumer)
* **Monetización**: Suscripción mensual (Freemium)
* **Ingresos recurrentes**: MRR (Monthly Recurring Revenue)

## 2. JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

### ****A. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA****

#### ****Problema Principal****

El 64% de las pequeñas empresas en Latinoamérica no tienen presencia digital por tres razones fundamentales:

1. **Costo elevado**: Contratar un desarrollador web cuesta entre $2,000 - $10,000 USD
2. **Complejidad técnica**: Aprender HTML, CSS, JavaScript requiere meses de estudio
3. **Tiempo de desarrollo**: Crear una web desde cero toma 2-4 semanas mínimo

#### ****Problemas Secundarios****

* **Dependencia de terceros**: Si contratas un desarrollador, necesitas pagarle cada vez que quieres cambiar algo
* **Plataformas caras**: Wix, Squarespace cobran $16-$45/mes sin permitir exportar tu sitio
* **Falta de control**: No puedes llevarte tu web si dejas de pagar la plataforma
* **Barreras de seguridad**: Muchos builders no priorizan seguridad web (XSS, SQL injection)

#### ****Impacto del Problema****

* Emprendedores pierden oportunidades de venta online
* Pequeños negocios se quedan atrás frente a competidores digitalizados
* Profesionales freelance no pueden mostrar portfolios profesionales
* Pérdida de credibilidad: "Si no estás en internet, no existes"

### ****B. OPORTUNIDAD DE MERCADO****

#### ****Tamaño del Mercado****

**Global:**

* Mercado de website builders: **$2.4 mil millones USD** (2024)
* Crecimiento anual: **15.2% CAGR** proyectado hasta 2030
* Usuarios globales de website builders: **300+ millones**

**Latinoamérica:**

* Mercado regional: **$180 millones USD**
* Crecimiento digital post-pandemia: **32% más negocios online**
* Penetración internet: 67% (450 millones de usuarios)

**El Salvador (mercado inicial):**

* Población: 6.3 millones
* Penetración internet: 59% (~3.7 millones)
* MIPYMES: 98.6% del tejido empresarial (125,000+ empresas)
* Solo 15% de MIPYMES tienen web propia

#### ****Tendencias del Mercado****

1. **Digitalización forzada por COVID-19**
   * 76% de negocios aceleraron su transformación digital
   * Comercio electrónico creció 300% en Latinoamérica (2020-2024)
2. **Democratización de la tecnología**
   * No-code/Low-code es la tendencia más fuerte en desarrollo
   * Gartner proyecta que para 2025, el 70% de apps serán low-code
3. **Emprendimiento digital**
   * 49% de emprendedores latinoamericanos son "solopreneurs" que necesitan herramientas accesibles
   * Boom de creadores de contenido que necesitan páginas de aterrizaje
4. **Preocupación por seguridad**
   * 43% de ciberataques afectan a pequeñas empresas
   * Demanda creciente de plataformas que prioricen seguridad

### ****C. PROPUESTA DE VALOR ÚNICA****

#### ****¿Por qué WebShield es diferente?****

| Característica | WebShield | Wix | WordPress | Squarespace |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Precio inicial** | **Gratis** | $16/mes | Gratis\* | $16/mes |
| **Exportación HTML** | **Sí** | No | Sí (complejo) | No |
| **Facilidad de uso** | **⭐⭐⭐⭐⭐** | ⭐⭐⭐⭐ | ⭐⭐ | ⭐⭐⭐ |
| **Enfoque en seguridad** | **Core feature** | Básico | Requiere plugins | Básico |
| **Drag-and-drop** | **Sí** | Sí | Con plugins | Sí |
| **Sin vendor lock-in** | **Exportas HTML** | Atrapado | Sí | Atrapado |
| **Soporte en español** | **Nativo** | Limitado | Comunidad | Limitado |

\*WordPress es gratis pero requiere hosting ($5-20/mes) + plugins de seguridad

#### ****Ventajas Competitivas****

1. **Libertad total**: Exportas tu web y la subes donde quieras (tu propio hosting, GitHub Pages, Netlify)
2. **Precio accesible para Latinoamérica**: $9.99 vs $16-45 de competidores
3. **Seguridad nativa**: No es un addon, está en el núcleo del sistema
4. **Sin curva de aprendizaje**: Si sabes usar PowerPoint, puedes usar WebShield
5. **Sin dependencia**: No quedas "rehén" de la plataforma como en Wix

### ****D. VIABILIDAD TÉCNICA****

#### ****Tecnologías Probadas****

* **React**: Usado por Facebook, Instagram, Netflix (2,000+ empresas Fortune 500)
* **Node.js**: Usado por LinkedIn, Uber, PayPal (50,000+ empresas)
* **PostgreSQL**: Usado por Apple, Spotify, Instagram (base de datos más confiable)
* **Tailwind CSS**: Usado por GitHub, Shopify, Laravel

**Conclusión**: No estamos inventando la rueda. Estamos usando tecnologías maduras y probadas en producción por gigantes tecnológicos.

#### ****Escalabilidad****

* **Arquitectura cloud-native**: Puede crecer de 10 a 10,000 usuarios sin reescribir código
* **Base de datos relacional**: PostgreSQL maneja millones de registros eficientemente
* **API REST**: Permite agregar apps móviles en el futuro
* **Microservicios potenciales**: Fácil separar funciones (exportación, pagos) si crece

#### ****Costos Operativos Bajos****

* Hosting: $50-100/mes (cubre hasta 1,000 usuarios)
* Base de datos: $15-30/mes
* CDN: $20/mes
* **Total**: ~$100/mes = **margen de ganancia del 85%**

### ****E. VIABILIDAD ECONÓMICA****

#### ****Modelo de Ingresos****

**Freemium con 3 niveles:**

| Plan | Precio | Límites | Conversión Esperada |
| --- | --- | --- | --- |
| **Free** | $0 | 3 proyectos, elementos básicos | Base de usuarios |
| **Pro** | $9.99/mes | 50 proyectos, todos los elementos | **5-8%** de Free |
| **Premium** | $19.99/mes | Ilimitado + analíticas | **1-2%** de Free |