**Manifiesto**

porque emprendemos, que nos mueve hacerlo, que perseguimos haciéndolo.

**Presentación**

Presentación del documento, que nos lleva a elaborarlo. Describirlo como nuestra biblia y que deseamos evangelizar a posibles inversores con el.

**Índice**

Índice del contenido

**Resumen de la idea**

Introducción de la app (Que es, Propuesta de valor, objetivos, hechos, problema, Solución que plantea)

Objetivos financieros

Cual es nuestra meta económica esperada en cuanto a la recaudación de inversiones.

Resumen financiero

como usaremos el dinero, donde nos estabilizamos, donde generamos ganancias.

Fases del proyecto por tiempo

Detalle de las fases del proyecto, con sus indicadores de cumplimiento.

Resumen de inversionistas

Participación en porcentaje de los integrantes del equipo y luego de encontrar la recaudación esperada como quedara esta.

**Conformación sociedad mercantil**

Estimar cuando sera necesario hacerlo y las razones

Locación del equipo

Como sera distribuido el equipo de trabajo, donde estará la cede principal

Dominios y marcas

Resumen administrativo (equipo de trabajo)

Descripción de cargos y responsabilidades de los que están actualmente y de los que se necesitan.

Plan de reclutamiento

A quienes buscamos, donde creemos encontrarlos, cargos, cantidad de recursos.

**La plataforma**

Como solución a un problema quienes la usaran, a quienes buscamos, y como dibujamos a ese usuario

Segmentación de clientes

Comportamiento, clase social, redes que usa, servicios online que usa, edades, genero, entre otras.

Resumen de funcionalidades

Que tiene o tendrá el app

Principales funcionalidades

Cuales son los atractivos principales

Otras funcionalidades

Generalidades de la app

Políticas de privacidad

Como manejaremos los datos de los usuarios y nuestra responsabilidad frente al dinero de los usuarios

Tipos de usuarios

describimos a los usuarios normales y los que pagan por publicar

Regulares

Los que no pagan

Negocios (clientes)

Los que pagan

Segmentación de información de usuarios

Que información nos interesa de los usuarios. Los normales hábitos de consumo e intereses y de los que publican que tipo de eventos hacen, regularidad, el tipo de persona que va a esos lugares, cuantos tickets se vende a través de la app para asistir a sus eventos.

**Tecnologías empleadas**

Descripción de la plataforma requerida para el despliegue y estabilidad de la app

Interfaz móvil y Web

Bocetos de lo que serán las interfaces

Backend

Hosting

Proveedor de servicio

Seguridad

Como resguardaremos la información de los usuarios, incluyendo su dinero.

**Analisis financiero**

De donde viene los ingresos para la app

Ingresos por comisión

Que porcentaje se queda el app por tickets, explicar el porque de ese porcentaje

ingresos por promoción

El promover un evento es una especie de publicidad, se debe explicar esta mecánica y que porción de los clientes deberá usarla para que sea viable

Segmentación de usuarios

Uso de los datos estadísticos de los usuarios para fines comerciales.

Venta de otros productos

Los eventos pueden tener productos asociados (franelas, coolers, gorras, etc) imagina que si una tienda vende entradas para un juego de fútbol de la liga venezolana, puede vender por esta vía las camiseta del equipo.

Venta de contenido relacionado (imágenes, musica, etc)

Esta mas relacionado con pequeñas bandas, seria como una pagina (tipo fan page) que podrían tener estas para comercializar disco, canciones y souvenir.

Presentar ejemplo de ingreso por usuario

Se debe hacer un calculo simple de cuanto gana la app por usuario dentro de ella

Estructura de costos

Describir en que gastamos el dinero

Equipo

gastos destinado al equipo, hacer generalidades, ej. De cuanto nos cuesta un tipo x de recurso

Gastos generales

relacionado a los gastos variables

Gastos de Marketing

Cuanto requerimos para promocionar la app

Indicadores de éxito

Cuales son las puntos medibles que indican que vamos por buen camino

Numero de usuarios registrados

usuarios activos

numero de publicaciones

impacto social media

Flujo de caja

Detalla en que nos gastamos el dinero y cuando estamos estables

Detalle inversión por fases

En que fase nos gastamos la plata

Valoración de la compañía (verificar ejemplo de hiyalife.com)

Cuanto cuesta nuestra app

**Analisis de mercado**

Estudio del mercado al cual pertenecemos

**Analisis de la competencia**

Detallar los posibles servicios online y ofline que compiten de forma directa o indirectamente con nosotros