Propuesta

Diventi SRL

Plataforma web de clasificados

Propuesta y bases para el acuerdo

**AEDIA**

**Capital Federal, 30 de mayo de 2012**

**Propuesta**

**Objetivo**

El objetivo de esta plataforma de clasificados web es desarrollar un nuevo negocio que aumente las utilidades de los asociados de AEDIA sin intervenir en los negocios que ya poseen.

La plataforma facilitará la interacción digital entre anunciantes y consumidores.

Para lograrlo hay que entregar valor a todos los clientes de la plataforma de manera sostenible en el tiempo.

Los clientes de la plataforma son los únicos dueños de las publicaciones y los únicos capaces de explotarlas comercialmente.

**¿Quiénes somos?**

Matías Romeo es emprendedor tecnológico y cofundador de Diventi SRL.

Se ha desarrollado como profesional en sistemas de tiempo real y automación industrial en sus comienzos, y posteriormente en el desarrollo de aplicaciones y plataformas web y móvil.

Conoce el *state-of-the-art* tecnológico: lenguajes, arquitecturas, bases de datos, entornos de desarrollo, protocolos, IPC (comunicación entre procesos), metodologías, paradigmas, patrones, y el *state-of-the-art* del management de proyectos y negocios digitales: Agile Development, Customer Development, Lean StartUp, Business Model Design, UX Design.

Pablo Tutino es emprendedor tecnológico y cofundador de Diventi SRL, de formación Ing. en Sistemas.

Se ha desarrollado como profesional en sistemas de gestión y automación industrial, para luego desarrollar aplicaciones y plataformas web y móvil.

Conoce el state-of-the-art tecnológico: lenguajes, arquitecturas, bases de datos, entornos de desarrollo, protocolos, IPC (comunicación entre procesos), metodologías, paradigmas, patrones, y el *state-of-the-art* del management de proyectos y negocios digitales: Agile Development, Customer Development, Lean StartUp, Business Model Design, Lean Interface Design & Conversion Rate.

En Diventi hemos desarrollado aplicaciones web y móvil para terceros como LRIT y MBPC (ambos sistemas de control de Prefectura Naval Argentina), la plataforma social Feelwine (http://www.feelwine.com), y la plataforma móvil SlivoTV (hoy Mediastream http://mediastre.am).

Hoy desarrollamos productos propios como Ultraprop – <http://www.ultraprop.com.ar> sistema inmobiliario con búsquedas geolocalizadas-.

El aporte de Diventi al proyecto traspasa el conocimiento tecnológico, el cual consideramos un commodity: creemos necesario ponernos en *modo búsqueda* para lograr entender a nuestros clientes y sus problemas, a través de la experimentación, el aprendizaje, la iteración y el feedback de los usuarios, para encontrar un modelo de negocio rentable y escalable.

**Plataforma de clasificados web para diarios digitales**

**Los clientes**

Identificamos tres grupos que deberán beneficiarse con la plataforma.

La única manera de que la plataforma sea exitosa es que los **anunciantes** concreten sus negocios a través de sus anuncios, los **diarios** incrementen sus ingresos por clasificados, los **usuarios** vean satisfechas sus necesidades de consumo y servicios en el portal.

Los anunciantes y los usuarios presentan una heterogeneidad que puede conducir a desensamblar la interfaz de usuario en un conjunto de interfaces, una para cada servicio, como ser un portal de búsqueda de empleo, otro de compra-venta de automóviles, o para inmuebles.

**Aspectos tecnológicos**

**UX**

Desde el punto de vista del usuario (cualquier actor enumerado en *Interesados*) la plataforma debe ser fácil y agradable de utilizar, intuitiva, y debe entregar el resultado esperado por el motivo que se esté utilizando, debe poder ser customizable y atender a las necesidades y preferencias del usuario.

En resumen que la **Experiencia de Usuario** sea óptima.

Este punto involucra actividades tales como Diseño de interfaces, Usabilidad, Navegabilidad, UX, manejo de cookies, entre otras.

**Programación**

Tecnológicamente la plataforma debe ser rápida, debe permitir escalabilidad automática sin importar número de usuarios ni cantidad de datos que se almacenen.

Los datos deben estar replicados y no puede ser corrompidos o violados, desde el aspecto de seguridad como desde el aspecto de contingencias.

El UpTime debe ser del 99.99%.

Entre otras cuestiones que hacen a las buenas prácticas de desarrollo para plataformas web.

**Diseño de interfaz**

Entre los sitios de clasificados que han tenido éxito podemos destacar a:

<http://www.ebay.com/>

<http://www.mercadolibre.com.ar/>

<http://buenosaires.es.craigslist.org/>

<http://www.alamaula.com/>

<http://www.zonaprop.com.ar/> <http://www.argenprop.com/>

<http://www.demotores.com>/ | http://www.deautos.com/

El diseño inicial se va a ver influenciado por estos portales.

**Arquitectura**

La plataforma contará con 4 servicios, **1)** El portal público; **2)** Portal de administración para uso exclusivo de los editores, **3)** Portal de administración para anunciantes; **4)** Portal de administración general.

Proponemos la plataforma de Google Appengine para oficiar de servidor de aplicaciones y de archivos.

Características:

* Servidor web dinámico, totalmente compatible con las tecnologías web más comunes.
* Almacenamiento permanente con funciones de consulta, clasificación y transacciones.
* Escalado automático y distribución de carga.
* API para autenticar usuarios y enviar correo electrónico a través de Google Accounts.
* Entorno de desarrollo local que simula Google App Engine en desktop.
* Colas de tareas que realizan trabajos fuera del ámbito de una solicitud web (TaskQueue).
* Tareas programadas para activar eventos en momentos determinados y en intervalos regulares (Cron).
* Servicio de almacenamiento de datos distribuido que incluye un motor de búsqueda y transacciones.
* Entorno de pruebas y testeo.
* Pago de recursos según uso.
* API para Memcache.

**Núcleo**

Diventi utilizará lo desarrollado en Ultraprop para acelerar los tiempos de feedback de los usuarios: los módulos de manejo de artículos, de usuarios, manejo de permisos de acceso y de múltiples facetas para la misma información centralizada, almacenamiento y recupero de grandes volúmenes de datos e imágenes, sesiones, tareas programadas, mails, sistema de cobro, etc.

**Experimentación**

Proponemos efectuar el desarrollo con una metodología que se basa en la experimentación para poder acercarnos al ideal de satisfacer a todos los interesados.

Esta metodología es el Lean Startup, punto de encuentro entre el **Desarrollo ágil** y el **Descubrimiento del Cliente** (o Customer Development).

Para dar una idea de los conceptos, el Desarrollo ágil refiere a armar pocas piezas de software cada semana, y validar su eficiencia con el uso que le den los usuarios.

El Customer Development permite evaluar si esas piezas de software entregan el valor necesario como para que los usuarios se comporten de la manera deseada (compren, vendan, se registren, etc.). El objetivo es aprender de lo que hace el usuario y ser eficaz en la estrategia que esto desencadena.

La experimentación continua y de corta duración permite averiguar lo que hay que construir: lo que quieren los clientes y por lo que están dispuestos a pagar.

El concepto de pago considera las distintas monedas: los diarios pagan con el uso de la plataforma, los anunciantes con el anuncio en la plataforma y los usuarios con el uso y la adquisición de bienes y servicios a través de la plataforma.

**Engine of growth – ¿Cómo crecer?**

Es inevitable no remarcar que sin la penetración, la llegada y el potencial publicitario de los asociados la construcción de la plataforma sería impensada.

Asimismo remarcamos que parte de la estrategia para crecer debe estar vinculada al uso de **redes sociales** y sus efectos como el ***word-of-mouth*** (boca en boca) y la **viralización**.

**Aspectos comerciales**

Diventi SRL propone desarrollar tecnológicamente la plataforma sin costo para AEDIA, participando de las ganancias de la sociedad.

Esquema de *revenue sharing*:

1.- Diventi SRL recibirá el 30% del beneficio económico bruto del emprendimiento desde el inicio de las operaciones.

**Term sheet** (Memorando de entendimiento)

Esta propuesta pretende iniciar las discusiones para llegar a un entendimiento comercial en la que AEDIA y DIVENTI SRL aúnen sus esfuerzos para la creación de un nuevo servicio y negocio de clasificados digitales para que exploten los asociados de AEDIA.

A continuación algunos pasos indicativos sugeridos de lo que creemos podría ser una negociación tendiente a formalizar el entendimiento comercial sugerido.

1. Estimamos que se debería suscribir entre AIDEIA y DIVENTI SRL un Term Sheet o Memorando (el “TS”) de Entendimiento en el cual se establezca a grandes rasgos la intención mutua de ambas partes de concretar un negocio de beneficio mutuo.
2. El TS permitiría a las partes, que durante un plazo máximo de 2 meses (el “Plazo de Negociación”) las partes realizarán los mejores esfuerzos para determinar los vehículos legales definitivos, los que tendrán en cuenta entre otras opciones de optimización legal, contable e impositiva para ambas.
3. Los acuerdos a arribar contendrán cláusulas típicas para el negocio como el que se intenta realizar.
4. Las partes acuerdan que durante el plazo de negociación se deberán confidencialidad y exclusividad, no pudiendo negociar durante el Plazo de Negociación con otros competidores y/o proveedores de productos o vínculos similares.
5. Las partes acuerdan que se establecerá un comité conjunto para la fijación de precios, y auditoría de las cobranzas que el vehículo conjunto entre AIDEIA y DIVENTI S.R.L conformarán.
6. Las partes acuerdan que la propiedad intelectual del servicio pertenecerá al vehículo legal definitivo que se adopte, siendo de titularidad común de ambas partes.
7. Las partes acuerdan que la explotación de la plataforma pertenecerá al vehículo legal definitivo que se adopte de titularidad común de ambas partes.