



InmoBosco

David García María
16 de Junio de 2023

INDICE

Plan de empresa.....	2
Historias de Usuario.....	6
Descripción del sistema.....	7
Modelado y diseño.....	8

Plan de empresa

- ¿Por qué este negocio?

Porque con los tiempos que corren, muchas veces no tenemos tiempo o nos da pereza el hecho de ir a una inmobiliaria, por lo tanto si la gente no viene a la inmobiliaria, la inmobiliaria irá a la gente, la mejor forma de acercar este servicio a las personas es desde una app ya sea web o movil, para que desde cualquier lugar puedas acceder y buscar tu futura vivienda, Además no solo se puede comprar sino que también ponemos nuestra inmobiliaria a tu disposición como escaparate para vender tu inmueble.

También nos encontramos con muchos casos de estudiantes de fuera que emigran a otra ciudad para estudiar y necesitan buscar un piso para vivir en su estancia en la ciudad, por lo tanto la mejor opción para un chico de Burgos que se va a Sevilla a estudiar no es viajar desde Burgos ya que supone un alto coste, con la app puede ver como se encuentra actualmente el inmueble y escoger una reunión con el dueño.

- ¿existe competencia?

Con el crecimiento de la tecnología y la digitalización, han surgido numerosas aplicaciones y plataformas que ofrecen servicios similares, como la búsqueda y compra/venta de propiedades.

Algunas de las aplicaciones y plataformas más reconocidas en el mercado español podrían ser Idealista, Fotocasa, Pisos.com, Habitacalia, yaencontre, entre otras.

- ¿por qué motivos creo que el producto se venderá?

Porque aunque sea un nicho que ya está bastante explotado es verdad que nuestra app podrá permitir que el usuario tenga un control de sus gastos en caso de estar alquilado y en caso de que fuera una venta el comprador podrá ajustar lo que pagará de manera mensual o anual según lo que él escoja., además de poder ver la cantidad pendiente de pagar que tendría ya que todo lo gestiona la inmobiliaria y los pagos irían directamente a esta.

- ¿qué me diferencia de los demás?

El tener la capacidad de gestión de facturas y gastos generales de la vivienda en caso de un alquiler, ayudará bastante al usuario.

- ¿qué hay de novedoso en mi producto?

Una gestión de toda la facturación con la cual ninguna de la competencia cuenta.

- Nombre y logo:

Como el proyecto surge en una casa Salesiana el nombre será inmoBosco, la principal idea de todo esto es que la inmobiliaria contribuya de manera activa con las diferentes campañas que lance la casa y su logo será el siguiente:

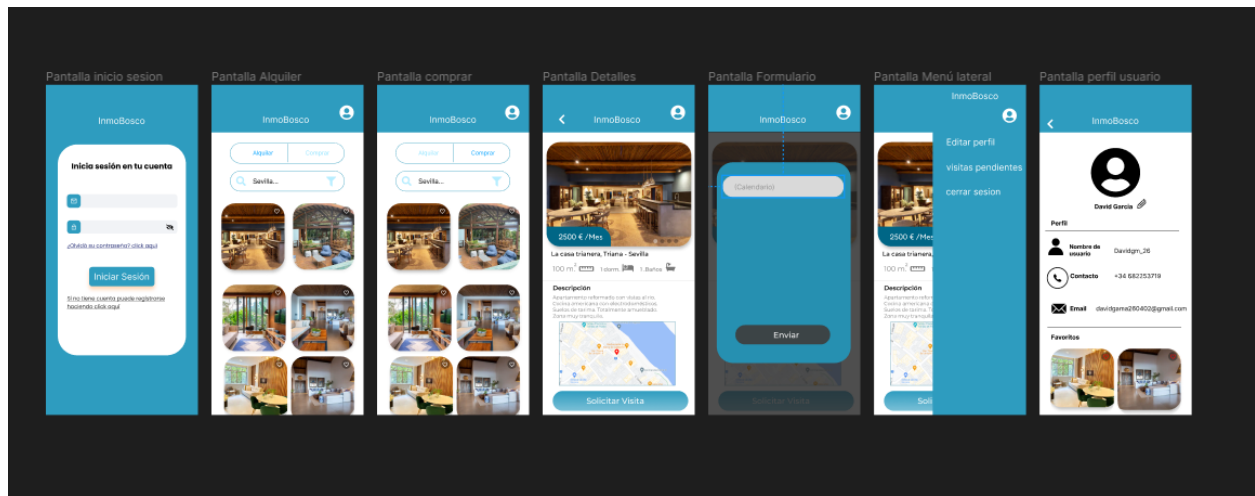


- Producto:

El producto final será una aplicación móvil diseñada para dispositivos iOS y Android, que brindará a los usuarios la capacidad de buscar, explorar y realizar transacciones relacionadas con la compra, venta y alquiler de propiedades.

La aplicación contará con las siguientes características principales:

- Búsqueda avanzada: Los usuarios podrán realizar búsquedas detalladas y personalizadas de propiedades según sus criterios específicos, como ubicación, tipo de propiedad, precio, tamaño, características y más. Esto les permitirá encontrar opciones que se ajusten a sus necesidades y preferencias.
- Detalles y visualización de propiedades: Cada propiedad tendrá una página detallada con información completa, incluyendo descripciones, imágenes, y cualquier otro detalle relevante.
- Favoritos y notificaciones: Los usuarios podrán marcar propiedades como favoritas para guardarlas y acceder a ellas fácilmente más tarde. Además, podrán recibir notificaciones sobre cualquier cambio relevante, como modificaciones de precio.
- Contacto directo: La aplicación proporcionará una opción para que los usuarios se pongan en contacto directo con la inmobiliaria o con los propietarios de las propiedades para realizar consultas, solicitar visitas o negociar términos. Esto fomentará la comunicación fluida y agilizará el proceso de interacción entre ambas partes.
- Herramientas de financiamiento: Se pueden incluir herramientas o calculadoras para estimar cuotas mensuales y otros aspectos financieros relacionados con la adquisición de una propiedad. Esto ayudará a los usuarios a tener una idea clara de sus posibilidades financieras y a tomar decisiones informadas.
- Experiencia personalizada: La aplicación puede ofrecer la posibilidad de crear perfiles de usuario, donde los usuarios podrán guardar sus preferencias y configurar notificaciones personalizadas. Esto permitirá una experiencia más adaptada a las necesidades individuales de cada usuario.



(<https://www.figma.com/file/tbisiKIyFc8bHpzHlY4JqT/APP?type=design&node-id=0%3A1&t=IHESeOv4LgNMOdnM-1>)

- Modelo de negocio:

El modelo de negocios se va a basar en el tráfico de los datos recabados por la app a otras empresas que estén interesadas y no descartaría como segunda opción un acuerdo con empresas que puedan beneficiar a nuestros usuarios ante un posible alquiler o venta

Además la inmobiliaria recibirá un porcentaje del costo total para que este proyecto sea rentable.

- Competencia:

Existen otras empresas que ya son bastante conocidas en el sector aunque con este proyecto podemos llegar a crear una revolución dentro del sector como ya hizo en su día AIRBNB, las principales que he detectado son: FotoCasa, Idealista, Tecnocasa

- Análisis DAFO:

<p>Debilidades</p> <p>Somos nuevos, no tenemos nada detrás que nos de un reconocimiento dentro del sector</p> <p>tiempo de activación</p> <p>Competencia en el mercado: Existen otras aplicaciones y plataformas de inmobiliarias establecidas en el mercado</p>	<p>Fortalezas</p> <p>Conocimiento del campo empresarial, contamos con una agencia de creadores de contenido (influencers) a nuestro cargo, conocimiento del marketing por redes.</p>
<p>Amenazas</p> <p>Competencia: Existen 3 / 4 empresas que manejan la gran parte del sector.</p> <p>Va a ser difícil la captación de los clientes</p>	<p>Oportunidades</p> <p>Alto porcentaje de estudiantes en busca de piso, contar con un personaje conocido dentro del nombre y del logo lo cual nos va a generar una rápida relación con los Salesianos</p> <p>El sector inmobiliario está en constante crecimiento y existe una demanda continua de servicios de compra, venta y alquiler de propiedades.</p>

- Publicidad y promoción (como va a ser):

Invertiremos en este área una cantidad aproximada de 50 000€ de manera inicial que podrán aumentar o disminuir según como avance el proyecto.

- Anuncios en redes sociales: Destinaremos parte del presupuesto a crear anuncios pagados en plataformas como Facebook, Instagram o LinkedIn,

dividiendo el target de audiencia por ubicación, intereses y características demográficas.

- Colaboración con influencers: Tenemos una gran red de contactos con la que no nos supondrá un problema contactar con influencers de distintos sectores para llegar a todo tipo de público dentro del target específico.
- Publicidad en Google Ads: Crearemos campañas de anuncios de búsqueda y display en Google Ads para aumentar la visibilidad de la aplicación cuando los usuarios realicen búsquedas relacionadas con inmuebles.
- Participación en ferias y eventos: Reservaremos un espacio en ferias de inmuebles o eventos relacionados y exhibiremos la aplicación.
- Creación de contenido relevante: Destinaremos una parte del presupuesto a la creación de contenido de calidad, como blogs, artículos o videos informativos sobre el mercado inmobiliario y consejos para compradores o vendedores. Publica este contenido en tu sitio web y compártelo en redes sociales para generar tráfico y establecerte como una autoridad en el sector.
- Programa de referidos: Implementa un programa de referidos en el que recompenses a los usuarios existentes por recomendar la aplicación a sus amigos y familiares. Esto puede ser a través de descuentos en tarifas de servicio o incentivos financieros.
- Colaboración con agencias de bienes raíces locales: Establece alianzas estratégicas con agencias de bienes raíces locales para promocionar la aplicación entre sus clientes. Puedes ofrecerles beneficios exclusivos o comisiones por referencias exitosas.
- Publicidad exterior: Considera la colocación de anuncios en vallas publicitarias, carteles o marquesinas en lugares estratégicos de tu área de enfoque. Esto puede aumentar la visibilidad de tu inmobiliaria y la conciencia sobre la aplicación.

Historias de Usuario

Para la gestión de los diferentes sprint hemos usado el Software de Atlassian, Jira, donde tenemos un automatismo para la gestión de las diferentes historias que tenemos.

(<https://inmobosco.atlassian.net/jira/software/projects/PDAM/boards/1>)

POR HACER 13 INCIDENCIAS	EN CURSO 1 INCIDENCIA	LISTO ✓
<div>Creacion de controladores (CRUD) ✓ PDAM-3</div>	<div>Creacion de modelos ✓ PDAM-2 DM</div>	
<div>Crear servicios ✓ PDAM-4</div>		
<div>Seguridad de inicio de sesion ✓ PDAM-5</div>		
<div>Gestion unificada de errores ✓ PDAM-6</div>		
<div>subida de archivos ✓ PDAM-7</div>		
<div>validacion campos registro de usuario ✓ PDAM-8</div>		
<div>APP: Pantalla inicio Sesion ✓ PDAM-9</div>		

Descripción del sistema

La aplicación se va a dividir en tres partes una parte de gestión, una parte para el usuario inquilino y una tercera parte de acceso libre desde la que el usuario va a poder ver los distintos inmuebles, en la parte de gestión solo tendrán acceso los usuarios administradores y los propietarios de los inmuebles que solo tendrán la opción de recibir por parte de la inmobiliaria su parte del alquiler pagado por un usuario.

Un usuario inquilino podrá entrar a ver los distintos inmuebles, darle like, hacer una petición para agendar una reunión que va a recibir un usuario administrador, el usuario normal también podrá crear sus propios comentarios sobre una propiedad, obviamente podrá realizar todas las gestiones que necesite con su perfil como modificar los datos, cambiar su avatar. El usuario podrá ver las visitas que ha realizado y en caso de alquiler podrá decidir si lo quiere alquilar o no. Contará con una pantalla desde la que podrá consultar los inmuebles visitados y en caso de querer, podrá iniciar el proceso del alquiler.

El usuario administrador podrá consultar las estadísticas del negocio como por ejemplo el inmueble más alquilado, el total recaudado cada mes, el número de visitas por meses en un inmueble específico. El usuario administrador podrá realizar todas las operaciones básicas con un inmueble (añadir, quitar, modificar), el usuario administrador va a poder ver los comentarios de todos los inmuebles y si detecta una actitud merecedora de inhabilitación de una cuenta podría realizarlo. El usuario administrador tendrá una pantalla en la que podrá ver todas las solicitudes de visitas y decidir si rechaza o acepta.

Un usuario propietario del inmueble en alquiler podrá subir las facturas de los gastos para que el usuario inquilino pueda verlas y realizar el pago, una vez realizado el pago el usuario administrador podrá verlo en su panel de control.

Los inmuebles de los que vamos a disponer los dividiremos en tres tipos distintos: Casa unifamiliar, piso, duplex. Los inmuebles dispondrán de un número determinado de habitaciones, baños, cocina y salas auxiliares. Las casas y los pisos dispondrán de la posibilidad de tener garaje o no. Además, el usuario inquilino podrá ver una descripción sobre el inmueble dentro de los detalles del inmueble.

También vamos a ofrecer al usuario inquilino la posibilidad de poder realizar un filtrado por ciudad.

En caso de que el usuario inquilino que ha decidido realizar la compra del inmueble tendrá según el precio de venta del inmueble una financiación distinta (si el usuario lo desea podrá subir o bajar el importe de esta), una vez finalizada la parte del usuario, el administrador recibirá una notificación y podrá generar el contrato de venta y se enviará al correo del usuario inquilino un mail con la fecha para la reunión final para realizar todos los trámites legales necesarios.

Modelado y diseño

Prototipado en Figma de las diferentes aplicaciones (móvil y web):

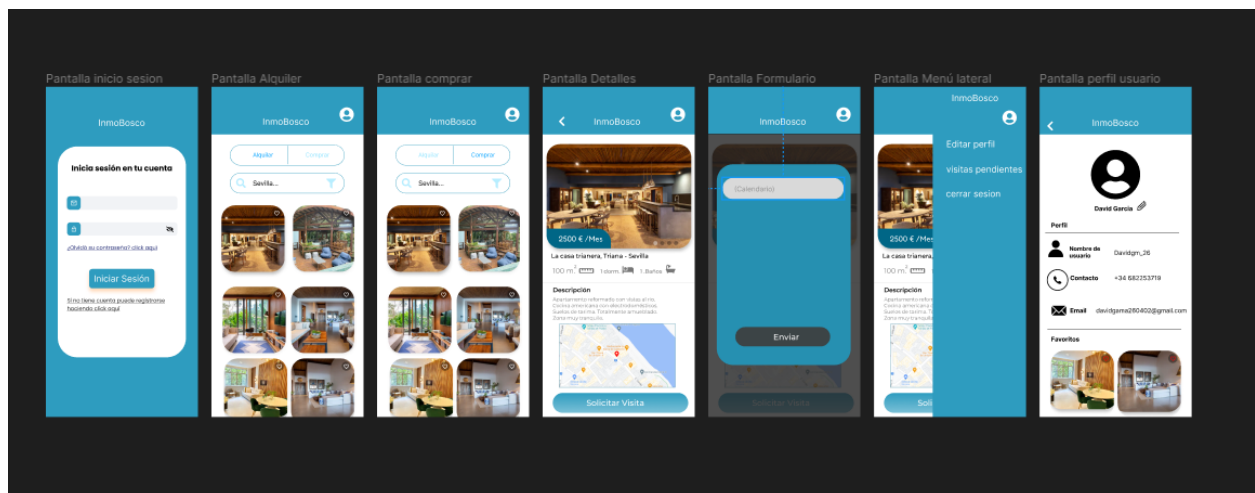


Diagrama de clases del modelo de dominio de la API:

