

# TimZon

## - PLAN DE NEGOCIO -



*Flavio de Diego Montes*  
*Francisco Blanco Martín*

# IDEA DE NEGOCIO

## Contexto:

- Auge de trabajo remoto.
- Entorno de trabajo informático con multitud de programas diferentes.
- Necesidad de estar conectados en proyectos colaborativos con múltiples departamentos.
- Crecimiento de las reuniones por videoconferencias u otras tecnologías.

## Objetivo:

- Facilitar la comunicación en tiempo real entre los trabajadores.
- Reunir/sincronizar bajo una sola misma aplicación y un entorno sencillo distintas funciones.
- Posibilidad de crear entornos colaborativos y trabajar a tiempo real conjuntamente.

## TimZon

Nuestra aplicación tanto para ordenadores como para móviles permitirá recopilar en un solo programa un entorno amigable de trabajo. Podrás entrar rápidamente en videoconferencia con cualquier compañero, incluso trabajar sobre los mismos documentos. Ofrecemos la opción de conectar diferentes apps como Microsoft Office, Oracle, Eclipse, AutoCad, etc.

## TRABAJADORES Y FUNCIONES

### **Fran:**

- CARACTERÍSTICAS

- Conocimientos de Economía y gestión.
- Conocimientos de programación con Java, Python y JavaScript.
- Conocimientos de software y ciberseguridad.
- Conocimiento y capacidad para modificar y mejorar el código de la aplicación.

- FUNCIONES

- Encargado de temas burocráticos.
- Diseñador frontend.
- Desarrollador backend.
- Soporte y actualización

### **Flavio:**

- CARACTERÍSTICAS

- Gran experiencia laboral de cara al público.
- Experiencia como comercial en diferentes empresas.
- Conocimientos de programación.
- Implicado en el proyecto desde su creación.
- Sociólogo, conocimiento de técnicas de análisis de mercado.

- FUNCIONES

- Búsqueda de nuevos clientes potenciales.
- Trato con el cliente consolidado.
- Representante en reuniones.
- Presentador en convenciones tecnológicas.
- Análisis de mercado.

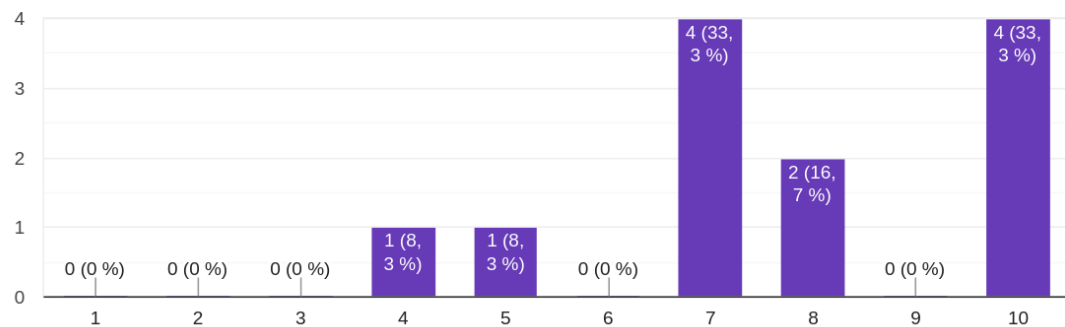
# TESTEO DE PRODUCTO:

Para comprobar nuestro producto haremos una encuesta a personas diferentes.

## PREGUNTA 1:

¿Qué te parece el nombre de la aplicación?

12 respuestas

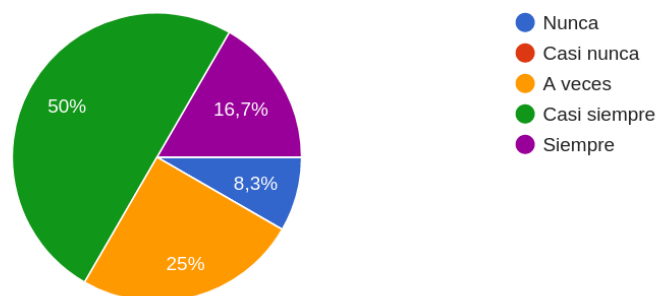


Aproximadamente al 84% de las personas encuestadas les ha gustado el nombre de la aplicación. En cambio, al 16% les ha parecido neutral o mediocre. No encontramos a nadie que piense que es un mal nombre, por lo tanto, el nombre no tendrá cambios.

## PREGUNTA 2:

¿Con qué frecuencia necesitas este tipo de aplicaciones en tu trabajo o estudios?

12 respuestas

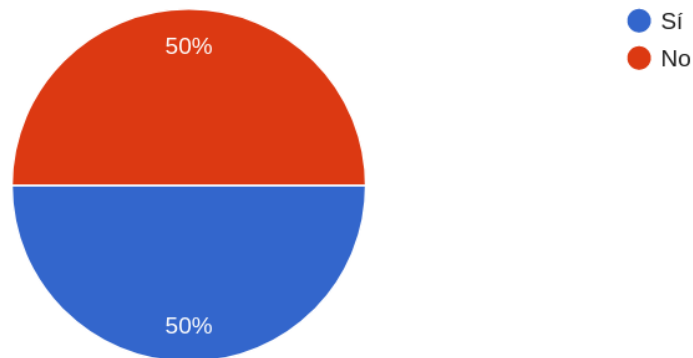


Observamos que un 67% usa este tipo de apps siempre o casi siempre frente a un 25% que lo usa a veces. De aquí sacamos que la necesidad de este tipo de apps es una necesidad real para la gran mayoría de la población. Por lo tanto, seguiremos trabajando en esta línea de productos.

### PREGUNTA 3:

¿Usas algun tipo de aplicacion similar?

12 respuestas



A pesar de obtener una “alta necesidad” en la respuesta anterior, tan solo el 50% está actualmente usando una app similar. Es decir, un 92% de las personas necesitan esta app a veces o más, sin embargo solo el 50% usa una similar. En resumen, existe una necesidad no cubierta en el mercado.

Debemos centrarnos en saber por qué motivo no están usando este tipo de apps: desconocimiento por falta de marketing, complejidad de uso. etc. De esta forma podremos entrar más fácilmente en el mercado.

#### PREGUNTA 4:

En caso de haber contestado si en la pregunta anterior. ¿Qué te gusta más de nuestra aplicación?  
¿Qué te gusta más de la que tu empleas?

5 respuestas

Que agrupa todos los elementos necesarios para trabajar. De la que empleo me gusta la facilidad de su uso.

De vuestra app, la incorporación de aplicaciones externas como Eclipse.

De la que uso, que está muy extendida y todo el mundo la conoce (no es problema trabajar con nadie porque todos lo conocen).

Zoom

La facilidad de poder reunir en una sola aplicación todas las herramientas necesarias de mi día a día

Me gusta más de vuestra aplicación la posibilidad de conectar diferentes apps.

En cuanto a la aplicación que yo empleo, que es Teams, dispone de un chat con el que puedes comunicarte con tus compañeros y crear grupos.

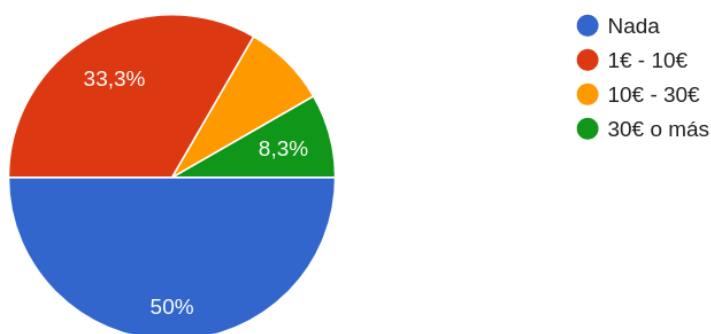
En general lo que más gusta de nuestra app es la conectividad con aplicaciones externas como Eclipse. Por lo tanto debemos centrarnos en potenciar esta función tratando de integrar el número máximo de aplicaciones y haciendo de esto una cualidad diferenciadora.

Por otro lado, lo que les gusta de la que usan actualmente es principalmente la facilidad de uso y que ya están extendidas, por lo tanto no tienes problemas de compatibilidad.

#### PREGUNTA 5:

¿Cuánto pagarías por una aplicación de este tipo?

12 respuestas



Está claro que lo ideal es cobrar entre nada y 10€. Seguiremos trabajando para ofrecer el producto gratuitamente, teniendo opción de contratar un soporte de pago.

## PREGUNTA 6:

¿Qué mejoras le harías a nuestra aplicación?

12 respuestas

Le añadiría más secciones donde poder organizar tu propio trabajo y tiempo

Incluir un programa de puntos para que la gente se enganche más. Incorporar también un gps como google maps pero especializado para empresas.

Me parece bastante competente tal y como está planteada

Me parece bastante completa y una muy buena idea, así que en principio no le mejoraría nada

Que no tuviera ningún tipo de publicidad y si la app es de pago que tuviera una versión beta con las funcionalidades básicas

La veo bien.

Diseño

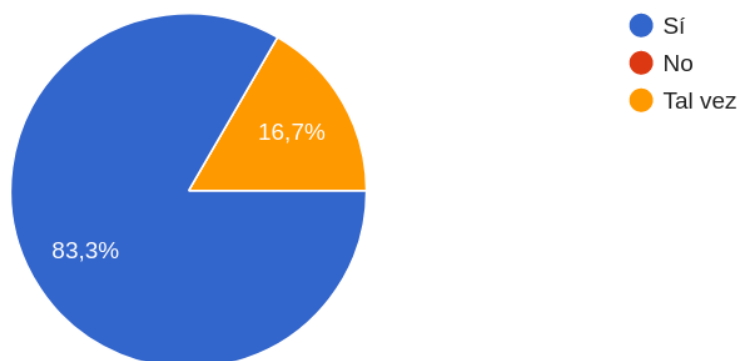
Me parece una aplicación muy completa, no mejoraría nada

Entre las sugerencias, vamos a implementar un sistema de puntos. Esto tiene el fin de crear un buen clima de trabajo. Se obtendrán puntos mientras vas realizando proyectos, entregas, pasas tiempo en reuniones, etc. Esto simplemente es un “mini-juego” que puede incentivar el trabajo y hacer más dinámico el día a día.

## PREGUNTA 7:

¿Usarías nuestra aplicación?

12 respuestas



En principio, las personas encuestadas se ven abiertas a probar nuestra app. Por lo tanto, si hacemos un buen producto y marketing, podremos conseguir clientes.

#### **PREGUNTA 8:**

#### **Fecha de Nacimiento**

12 respuestas

|           |    |
|-----------|----|
| nov 1985  | 13 |
| sept 1988 | 1  |
| ene 1990  | 19 |
| ene 1993  | 11 |
| ago 1993  | 31 |
| jul 1995  | 16 |
| dic 1996  | 29 |
| ene 1998  | 19 |
| abr 1998  | 5  |
| ago 1998  | 20 |
| sept 1998 | 30 |
| oct 2002  | 8  |

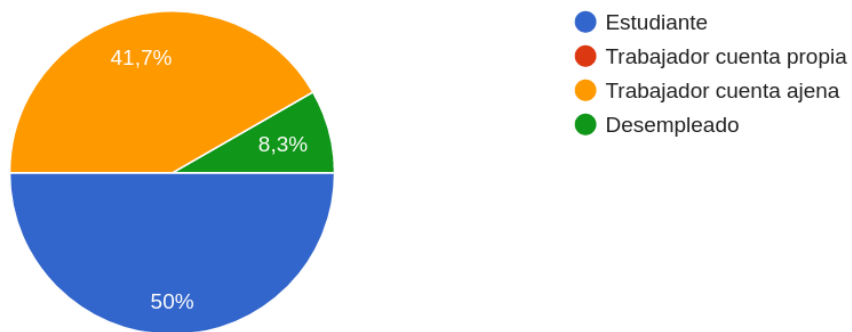
Esta encuesta está realizada principalmente por personas entre los 20-35 años. Deberíamos repetirla buscando una muestra de 30-65 años y comparar los resultados.



### PREGUNTA 9:

#### Ocupación

12 respuestas

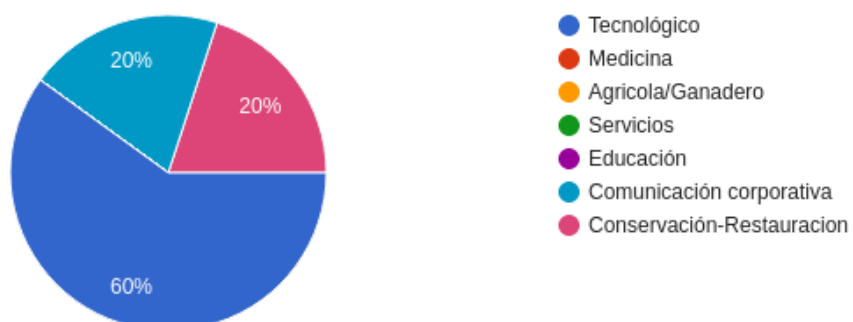


La mayoría de los encuestados son trabajadores o estudiantes. Perfecto para lanzar el plan de marketing que tenemos ideado. Nuestro principal foco a la hora de introducir la app al mercado son los estudiantes. Como positivo vemos que están abiertos a probar nuevas apps y tienen la necesidad de usarla.

### PREGUNTA 10:

#### En caso de ser trabajador. Seleccione el sector al que pertenece

5 respuestas



La mayoría de los encuestados pertenecen al sector tecnológico o de comunicación corporativa.

# ANÁLISIS DE MERCADO

- Principales focos de demanda:

- Entorno empresarial: empresas que funcionan por proyectos, sector tecnológico, industria, sector servicios, etc.
- Educación: es una herramienta que puede facilitarnos la enseñanza a distancia o la realización de proyectos en el entorno educativo.
- Uso personal: para la realización de proyectos particulares o entre conocidos con motivo de crecimiento, ocio, etc.

- Principales focos de oferta:

Distintas empresas desarrollan aplicaciones con servicios parecidos. Algunos de los principales ejemplos son:

- **Trello**: Esta plataforma nos permite elaborar informes, hacer reuniones con otros miembros, organizar tareas en proceso y repartir actividades entre los empleados. Es gratuita.
- **Nozbe**: La plataforma nos presenta un calendario propio que nos permite distribuir tareas y listados entre los miembros del grupo. También tendremos la posibilidad de añadir etiquetas, comentarios o compartir todo tipo de archivos. Tiene una versión básica gratuita y una versión premium enfocada para uso en empresas con una mensualidad de 19€.
- **Google Drive**: Aquí encontramos diferentes aplicaciones ofimáticas y funciones para trabajar en grupos de trabajo. También podremos compartir todo tipo de archivos. Es gratuita.
- **Rocket Chat**: En esta plataforma encontramos un amplio abanico de posibilidades para comunicarnos con nuestros compañeros de trabajo (Videollamada, chat público, chat privado ...) También existe la posibilidad de compartir archivos entre el grupo de trabajo. Es gratuita.
- **Teams de Windows**: Es la plataforma más usada actualmente en el ámbito empresarial, agrupa todas las características de un espacio de trabajo (videollamadas, chat, transferencia de archivos...) Es gratuita.

Por lo tanto:

- Existen numerosos compradores y vendedores.
- Productos similares pero con diferencias tanto físicas como de marca.
- Algunas ponen precio por servicios más específicos.

Nos encontramos ante una competencia alta donde las empresas tratan de diferenciar su producto (añadiendo características únicas, o haciendo uso de su marca). Tratando de pasar de una “pseudocompetencia perfecta” a una competencia monopolística.

### SEGMENTACIÓN:

Basándonos en el análisis de mercado anterior podemos sacar diferentes perfiles de cliente. Nos basaremos principalmente en:

- **Trabajador/empresario:** personas entre 25-60 años con cargos de responsabilidad y cierto poder adquisitivo.
- **Ámbito educacional:** personas entre 25-60 años pertenecientes al colectivo de profesores y equipos directivos.

- **Proveedores:**

Nuestros principales proveedores son las empresas de internet, luz y la proveedora de materiales informáticos. La aplicación va a ser desarrollada por nosotros en nuestros ordenadores, no precisamos de otros proveedores. Aunque en caso de aumento de la producción y la necesidad de ampliar la plantilla , necesitaríamos más pcs y una ampliación de la tarifa de internet y luz.

- **Productos sustitutivos:**

Los productos sustitutivos de nuestra app serían las aplicaciones de la competencia, aunque estas no cubren todas las necesidades pero cumplen algunas de las funciones necesarias de los usuarios. Ejemplos:

- Zoom (Aplicación para realizar videollamadas)
- Google Drive (Aplicaciones para trabajar archivos en conjunto)
- Windows Teams (Aplicaciones para comunicarse dentro del entorno de trabajo).

## - Stakeholders:

Nuestros principales stakeholders son los centros educativos. Nuestra estrategia es ofrecer a estos centros nuestra app de forma gratuita y con soporte gratuito con el fin de promocionar nuestra app a los estudiantes y futuros trabajadores. Si un alumno se acostumbra a trabajar durante varios años de su vida estudiantil con una aplicación, cuando empiecen a trabajar en una empresa querrán seguir utilizando la misma app ya que les parece más fácil y cómoda de usar. Otro stakeholder sería realizar un acuerdo con distintas páginas web o blogs de internet para que realicen artículos o post promocionando nuestra app y nosotros promocionamos sus páginas web en nuestro apartado de anuncios. De este modo ampliamos de una forma significativa el rango de alcance de nuestro marketing.

# ENTORNO EMPRESARIAL:

## - Macroentorno:

### - Factores tecnológicos:

- Redes 5g
- Nuevas tecnologías en constante cambio.

### - Factores socioculturales:

- Auge/Declive del trabajo remoto

### - Factores políticos:

- Ayudas al teletrabajo
- Leyes copyrigh, derechos de autor, licencias.
- Distanciamiento físico-social debido a leyes y protocolos COVID.

### - Factores medioambientales:

- No nos afecta demasiado por el tipo de producto que ofrecemos.

## - Microentorno: En nuestro caso nos van a afectar principalmente:

- Clientes: Hay que estar pendiente de las necesidades de nuestros clientes para mantenernos actualmente actualizados. Tratando siempre de ser la app más intuitiva y ágil.
- Competidores.

# LOCALIZACIÓN

La empresa se va a localizar en la provincia de Sevilla. Al comienzo de la aplicación no se dispondrá de un local. El desarrollo y lanzamiento de la aplicación se va a realizar desde el propio hogar de los dos directores, ya que no es necesaria esa inversión.

Cuando la aplicación sea lanzada y comience a aumentar su uso, será necesario el alquiler de un local para el desarrollo y el soporte de la aplicación. En el local se dispondrá de una zona de ordenadores donde los desarrolladores puedan trabajar en conjunto en la aplicación.

En caso de que la aplicación tenga buena acogida entre los usuarios en España, se podría plantear una expansión del proyecto para lanzarla y darle soporte en distintos idiomas. En dicho caso sería conveniente alquilar locales en distintos países para poder dar un soporte más rápido y efectivo a los usuarios de otros países.

El servidor de nuestra aplicación estará hosteado principalmente en Europa, ya que el lanzamiento principal será en España y se tiene el objetivo de dar la mayor velocidad de servidor posible. En el caso planteado más arriba de un lanzamiento internacional sería necesario contratar más servidores en distintos países para mejorar la velocidad de la app en otros países.

## COMPETENCIA (D.A.F.O.):

### - Debilidades:

- No somos conocidos en el mercado.
- No tenemos una base sólida de clientes.
- No tenemos experiencia en el sector.

### - Amenazas:

- Alta competitividad en el mercado.
- Poco margen económico para aguantar en el tiempo.
- Declive del trabajo remoto.
- Continuo surgimiento de nuevas tecnologías.

- **Fortalezas:**

- Continuas actualizaciones.
- Motivación alta por ser un proyecto joven y prometedor
- No tenemos mala imagen en el mercado

- **Oportunidades:**

- No tenemos un lienzo predeterminado que ir corrigiendo, comenzamos de cero a crear nuestro producto contando con la opinión de nuestros futuros clientes.
- Justo en este momento tenemos una “burbuja” de trabajo en remoto.

- **Conclusión:**

Debemos aprovechar el momento teletrabajo para comenzar a captar clientes y publicitar. Debemos crear una imagen de marca sólida y positiva, aprovechando que actualmente no tenemos ningún prejuicio/comentario negativo al respecto. Debemos estar pendientes del surgimiento de nuevas tecnologías e ir incorporando actualizaciones constantemente para no quedarnos atrasados.

## **NUESTRA EMPRESA:**

- **Cultura empresarial:**

Nuestra empresa tiene como objetivo respetar el medio ambiente, los derechos de los trabajadores y crear un ambiente de trabajo agradable para todas las personas implicadas.

- **Imagen corporativa:**

Queremos que se nos vea como una empresa joven, con un proyecto sólido. Vamos a estar actualizando constantemente la aplicación para mantenernos al día y tendremos en cuenta la opinión de nuestros clientes en todo el proceso.

- **Responsabilidad social:**

Debido a la forma y estructura de la empresa, las medidas a tomar son de forma general en el ámbito medioambiental. Trataremos de causar el menor impacto posible, concienciando a los empleados de consumir la luz /agua/ materiales / recursos necesarios para el proyecto. Además, ofreceremos condiciones laborales adecuadas a las responsabilidades y cargo de cada empleado.

# MARKETING:

- Estrategias por plazos:
  - Largo plazo:
    - Mostrar la app y sus funciones a los docentes, para entrar en el entorno educativo.
    - Dar gratuitamente acceso completo a estudiantes y profesores. Si los alumnos trabajan con ella y quedan satisfechos, cuando lleguen al mercado laboral conocerán nuestra herramienta y la usarán frente a otras.
  - Corto/medio plazo:
    - Presentar nuestra app y sus ventajas en conferencias empresariales.
    - Ofrecer la app de forma completamente gratuita, pero aplicando una mensualidad al soporte de la app.
- Producto:

## Niveles del producto:

- Básico: Nuestro producto cubre la necesidad del teletrabajo, facilitando especialmente el trabajo colaborativo.
- Formal: Añadimos al producto aplicaciones de terceros, diseño intuitivo y fácil aprendizaje.
- Ampliado: Se podrá comprar opcionalmente un servicio de soporte técnico.

### Características:

- Posibilidad de conectar múltiples aplicaciones de terceros.
- Facilita la comunicación entre compañeros.
- Contenido gratuito.
- Fácil aprendizaje.
- Posibilidad de trabajar simultáneamente.
- Actualizaciones gratuitas con frecuencia.

### Ciclo de vida:

- Introducción:

Primera fase donde presentamos y damos a conocer el producto. Lo haremos introduciendo en el entorno educativo, para que

Para la introducción más rápida lo haremos a través de conferencias, ferias tecnológicas, etc.

- Crecimiento:

Esperamos que en un plazo de 3-4 años los antiguos alumnos, ya siendo trabajadores, estén acostumbrados a usar la app.

- Madurez:

Usaremos el sistema de actualizaciones gratuitas. Esto nos hará mantenernos en el mercado durante bastante tiempo, pudiendo complementar nuestra aplicación con mejoras o nuevas funcionalidades. La idea es adaptarse a las nuevas necesidades que vayan surgiendo, haciendo que el periodo de madurez dure indefinidamente ya que el teletrabajo es el futuro.

- Declive:

El posible declive surgirá debido a nuevas tecnologías o marcas competidoras con nosotros.



### Tipos de estrategias:

- Diferenciación:

Vamos a usar interfaces intuitivas y amigables para el usuario. Nuestro foco principal será el entorno educativo a diferencia de los competidores que se centran principalmente en el entorno empresarial para buscar clientes.

- Alargamiento de la vida del producto:

Vamos a implementar nuevas funciones que no poseen otras aplicaciones en el mercado. Por ejemplo el trabajo simultáneo o el uso de aplicaciones de terceros incorporado.

- Precio:

Principalmente, vamos a seguir una estrategia de precio cautivo. Es decir, nuestra aplicación será totalmente gratuita. De esta forma atraeremos a los clientes.

La principal fuente de ingresos será la venta del “soporte premium” junto a la publicidad incorporada en la aplicación. Si deseas ayuda, resolución de problemas o quitar la publicidad, pagarás una pequeña cuota mensual.

- Promoción:

Por medio de conferencias tecnológicas.

- Distribución:

A través de nuestra web, una vez adquirida la licencia, ya puedes descargar la aplicación en cuestión de minutos. No nos hace falta una red física para la distribución.

### ESLOGAN:

¿Conectamos?

LOGOTIPO:

Representa que estamos conectados, trabajando en el mismo proyecto, a pesar de no estarlo físicamente.

