



ESCUELA SUPERIOR DE INFORMÁTICA
INTEGRACIÓN DE SISTEMAS INFORMÁTICOS
PRÁCTICAS DE LABORATORIO
SPRINT 1

AUTORES:

Javier Álvarez Páramo

Adrián Martín García

Andreea Tarabuta

Índice

Información general.....	3
Motivación.....	3
Objetivos y subobjetivos	3
Casos de uso	3
Cálculo del tamaño del mercado	4
Business model canvas	4
Perfil del cliente.....	5
Customer Journey	5
KPIs & OKR.....	6
KPIs	6
OKRs	6
Bibliografía y enlaces de interés.....	7

Información general

Nombre de la compañía: J2ACoin

Grupo:

- Javier Álvarez Páramo
- Adrián Martín García
- Andreea Tarabuta

Roles tecnológicos:

- **Desarrollador Front-end:** Javier Álvarez Páramo
- **Desarrollador Back-end:** Andreea Tarabuta
- **Testing:** Adrián Martín García



Logo del proyecto

Motivación

Las criptomonedas han comenzado a generar interés en el día a día de las personas, la interacción y las transacciones con estas han crecido exponencialmente en los últimos años. Por ello, es de vital importancia para el usuario que las utiliza, conocer el estado actual del mercado y las tecnologías y aplicaciones que nacen alrededor. J2ACoin nace con el objetivo de suplir esas necesidades ofreciendo de un vistazo información sobre el mercado actual, listado de las mismas y enlaces a los Exchange y carteras más populares con un indicativo de su seguridad.

Objetivos y subobjetivos

- Obtener la lista de las 10 mejores criptomonedas ordenadas de mayor a menor popularidad
- Obtener un análisis del estado actual de las criptomonedas de forma visual (heatmap)
- Ofrecer lugares seguros para la compra e intercambio de criptodivisas indicando su nivel de seguridad.
- Aumentar el interés de las personas en la inversión / compra de criptomonedas

Casos de uso

1. Listado de criptomonedas con información fiscal de estas
2. Mostrar un gráfico visual para ver la situación del mercado (alcista / bajista)
3. Mostrar enlaces referidos de Exchanges con el nivel de seguridad de sus enlaces.

Cálculo del tamaño del mercado

Fórmulas de cálculo del tamaño del mercado	Especificaciones	Definición
TAM	Usuarios que operan con criptomonedas actualmente en España, 4M en 2022	Es el mercado total que tiene como objetivo estimar el volumen de ingresos anuales que representa nuestra oportunidad de negocio
SAM	El 10% del TAM, unos 400K usuarios	Es el volumen de mercado al que podemos llegar con nuestro modelo de negocio
SOM	El 1% del SAM, unos 4000 usuarios	Es el volumen de mercado que realmente vamos a obtener en nuestro modelo de negocio

Business model canvas

<u>Socios claves</u> Proveedores: - CoinMarketCap - Coinbase - Binance - VirusTotal - Cloud AWS	<u>Actividades clave</u> - Marketing - Atención al cliente - Consultoría tecnológica - Desarrollar nuevos casos de uso	<u>Propuestas de valor</u> Reducir el tiempo de búsqueda de criptomonedas. Despreocupación por parte de los clientes por posibles fraudes al realizar sus transacciones.	<u>Relaciones con los clientes</u> -Automatizadas y a través de terceros. -Página Web	<u>Segmentos de clientes</u> Todas las personas interesadas en la compra de criptomonedas y en el mundo de las finanzas
	<u>Recursos clave</u> - Infraestructura de ICT - Servicios Cloud		<u>Canales</u> - Web - Redes sociales - Marketing digital	
<u>Estructura de costes</u> - Tarifas de los proveedores de los servicios - Marketing y Ventas - Sueldos empleados / atención al cliente - Cloud ICT Services - Infraestructura de ICT			<u>Líneas de ingresos</u> La principal fuente de ingresos serán los suscriptores de nuestra página web que dependiendo del periodo de suscripción se obtendrán más o menos ingresos. Otra fuente de ingresos sería el acceso que hagan los usuarios a los enlaces referidos que nos proporcionan los diferentes Exchanges. Por último, otra fuente de ingresos sería la publicidad que se visualiza en el sitio web.	

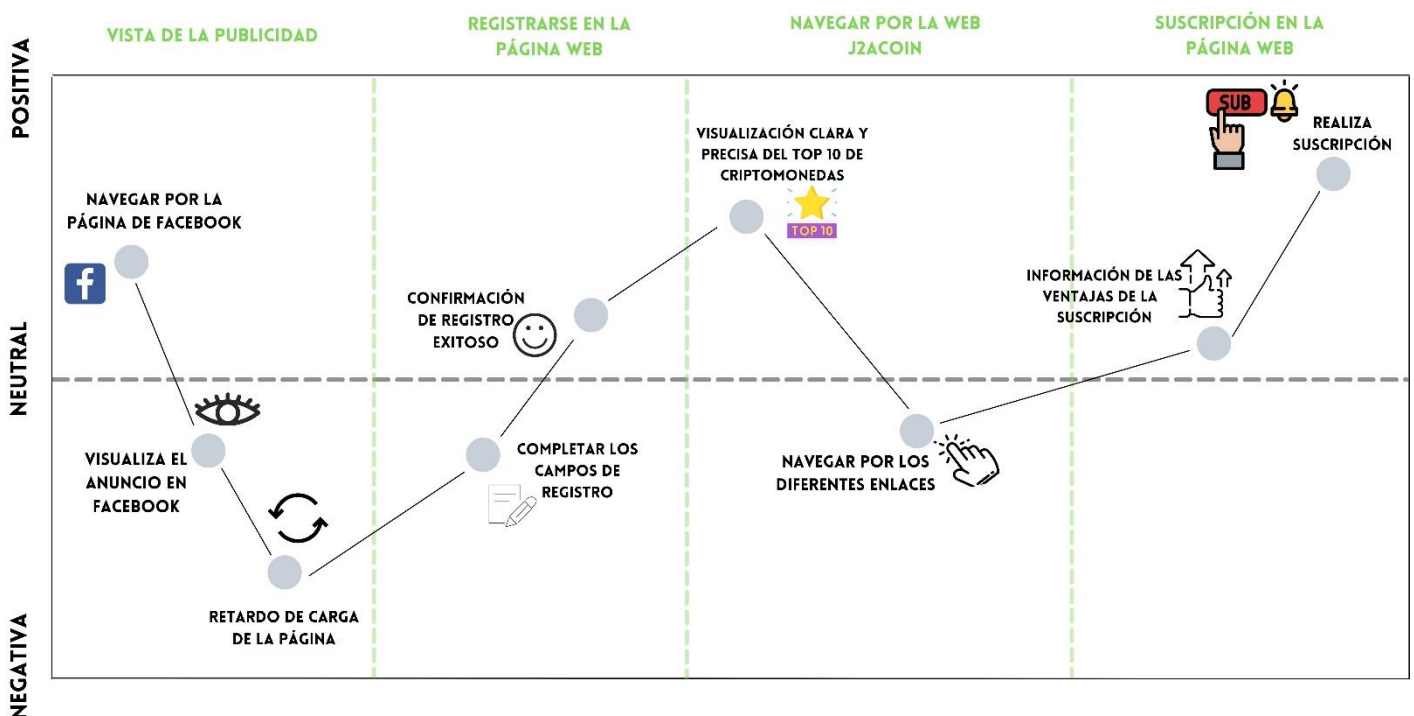
Perfil del cliente

El modelo ideal de nuestro cliente sería una persona adolescente entre los 18 y 26 años, aunque no se descarta toda persona hasta los 45 años. Fundamentalmente debe ser una persona que ya haya realizado alguna compra de criptomonedas anteriormente y que le interese tener una información completa y fiable al instante de entrar en nuestra página Web.

Principalmente, se tiene en cuenta al cliente que está activo en el mercado de las acciones y de la bolsa. Esa hora será elegida en base a que estos clientes están libres de trabajo (en el caso de los que coticen) o libres de estudiar (los que sean estudiantes). Otro aspecto a tener en cuenta es los medios que nuestros clientes suelen utilizar para poder tener una referencia de donde hacernos visible mediante publicidad.

Por otro lado, en J2ACoin también hemos pensado en aquel cliente que es nuevo en el mundillo de las criptomonedas y que le interesaría comenzar a invertir pero que tiene un cierto recelo, por el miedo a ser estafado. Para ese cliente, ofrecemos la lista de Exchanges con la seguridad de cada uno de ellos, para que gane confianza a la vez que entra en el mundo de la inversión.

Customer Journey



KPIs & OKR

KPIs

- Número de personas que visitan el sitio web.
- Número de personas que realizan una suscripción en J2ACoin y que tipo de tarifa escogen.
- Clicks en los enlaces de referidos a los Exchanges.
- El número de usuarios nuevos en cada mes que visitan y se suscriben a J2ACoin

OKRs

Objetivo: Ofrecer lugares seguros para la compra e intercambio de criptodivisas indicando su nivel de seguridad.
Resultados Clave:
Análisis más detallado de las URLs
Tener un porcentaje total del tiempo de visita de los clientes
Tener un porcentaje de clics de compra igualado a los suscriptores

Objetivo: Obtener un análisis del estado actual de las criptomonedas de forma visual (heatmap)
Resultados Clave:
Reducir información no actualizada
Reducir quejas y reclamaciones
Aumentar fuentes de información

Objetivo: Obtener la lista de las 10 mejores criptomonedas ordenadas de mayor a menor incremento de beneficios.
Resultados Clave:
Promocionar las criptomonedas que están en auge
Aumentar la compra de criptomonedas

Objetivo: Aumentar el interés de las personas en la inversión/ compra de criptomonedas.
Resultados Clave:
Llegar a tener el 100% de los suscriptores en la página
Mantener un registro semanal de las suscripciones
Tener publicidad en las páginas más recurrentes por personas entre los 18 y los 45 años

Bibliografía y enlaces de interés

- <https://www.iebschool.com/blog/que-es-metodologia-okr-rrhh-2-0/>
- <https://github.com/binance/binance-spot-api-docs>
- <https://developers.coinbase.com/>
- <https://www.kraken.com/en-us/learn/crypto-guides>
- <https://coinmarketcap.com/api/documentation/v1/#section/Standards-and-Conventions>