



## 1. Introducción

¿Cuántas veces te has encontrado esperando en largas filas, ya sea en servicios públicos, establecimientos privados, o locales de comida rápida, y te has sentido frustrado por la cantidad de tiempo perdido?

Las esperas prolongadas, a menudo de pie y en condiciones incómodas, no solo disminuyen tu experiencia general sino que también ocupan valiosos momentos de tu vida que podrías dedicar a actividades más productivas o gratificantes. "FreeQ" surge como respuesta a esta problemática común, ofreciendo una solución innovadora para transformar la manera en que esperamos, mejorando significativamente tu experiencia en cada visita y liberándote de las esperas prolongadas. Además de mejorar la eficiencia operativa de las empresas."

## 2. Definición del Proyecto

"FreeQ" es una aplicación móvil avanzada y accesible, disponible tanto para Android como para iOS, diseñada para revolucionar la manera en que las personas manejan su tiempo al esperar en servicios y establecimientos. Esta app permite a los usuarios obtener un número de atención o reserva para servicios y productos antes de llegar al local, ofreciendo la posibilidad de gestionar eficientemente su tiempo y evitando largas esperas físicas.

- **Funcionalidades Clave:**

- **Colas Virtuales:** Los usuarios pueden unirse a filas virtuales desde su dispositivo móvil, eliminando la necesidad de esperas físicas.
- **Estimaciones de Tiempo Precisas:** "FreeQ" proporciona cálculos exactos del tiempo de espera, permitiendo a los usuarios planificar su llegada o recogida de forma eficiente.
- **Notificaciones en Tiempo Real:** La app envía alertas actualizadas sobre el estado de la cola y el tiempo de espera, manteniendo a los usuarios informados en todo momento.

- **Enfoque en la Experiencia del Usuario:** Interfaz amigable y accesible para todos los grupos de edad, con especial atención en la capacitación para adultos mayores.

Con "FreeQ", los usuarios no solo ahorran tiempo sino que también disfrutan de una experiencia más relajada y organizada, ya sea para servicios públicos, restaurantes, retiro de productos, y más. La aplicación busca transformar una tarea cotidiana, a menudo frustrante, en una experiencia cómoda y eficiente.

### 3. Modelo de Negocios (Método Canvas)

1. **Propuesta de Valor:** Agilizar las colas, mejorar la experiencia del cliente, captar más clientes a la empresa y aumentar la satisfacción del cliente con la empresa.
  2. **Relaciones con Clientes:** Establecimiento de relaciones sólidas mediante capacitación, soporte técnico y actualizaciones basadas en el feedback.
  3. **Canales:** Promoción a través de eventos en centros comerciales, redes sociales y colaboraciones con creadores de contenido.
  4. **Segmentos de Clientes:** Restaurantes de comida rápida en mall, luego expandirse a servicios públicos y privados, tales como supermercados, Bancos, multitiendas, Retail.
  5. **Estructura de Costos:** Desarrollo de software, marketing, operaciones, capacitaciones.
  6. **Fuentes de Ingresos:** Suscripciones mensuales/anuales de empresas, publicidad en la app, servicio premium de la app sin publicidad.
- 
7. **Recursos Clave:**
    - a. **Tecnológicos:** Plataforma de desarrollo robusta, servidores AWS para alojamiento y auto escalabilidad y alta disponibilidad.
    - b. **Humanos:** Equipo de desarrollo de software, especialistas en UX/UI, equipo de marketing, especialistas en capacitación y soporte técnico.
    - c. **Intelectuales:** Propiedad intelectual en algoritmos de gestión de colas y análisis predictivo, marca registrada y conocimientos específicos del sector.

8. **Socios Clave:**

- **Proveedores de Tecnología:** Alianzas con proveedores de servicios en la nube, como AWS, para garantizar una infraestructura robusta y segura.
- **Instituciones Gubernamentales y Financieras:** Relaciones con STARTUP CHILE para financiamiento y apoyo en el despliegue del proyecto.

9. **Actividades clave:**

- a. **Desarrollo y Mantenimiento de Software:** Creación y actualización continua de la aplicación móvil y la plataforma web, a través del feedback de los usuarios.
- b. **Investigación y Desarrollo:** Innovación constante en tecnologías, captar las nuevas necesidades del mercado y mejorar la experiencia del usuario.
- c. **Marketing y Promoción:** Estrategias de marketing para promover "FreeQ", incluyendo eventos en centros comerciales y campañas en línea.
- d. **Capacitación y Soporte:** Proporcionar formación integral y soporte técnico a los usuarios para asegurar una adopción fluida y con énfasis en el adulto mayor.
- e. **Capacitación clientes:** Buscar y captar nuevos clientes para llegar a la meta anual de clientes.

## 4. Estimación de Mercado

### Mercado Objetivo Inicial

- **Número de Restaurantes de Comida Rápida en Centros Comerciales en Chile:** Sepúlveda, A., & Mañalich, S. J. (2023, April 14). Actualmente, hay casi 3.000 locales de venta de comida rápida en todo el país, donde se realizan más de 500 millones de transacciones cada temporada. Radio Pauta. Retrieved November 11, 2023, from <https://www.pauta.cl/tendencias/2023/04/14/cuanto-gastan-los-chilenos-cada-vez-qu-e-van-a-comer-comida-rapida.html>

### Proyección de Ingresos

- **Modelo de Suscripción:** Se cobrará por el uso de "FreeQ" una tarifa mensual de \$200,000 CLP por local comercial (cliente empresa).
- **Adopción Estimada en el Primer Año:** Se espera que el 1% de estos restaurantes decidan suscribirse y utilizar "FreeQ" durante el primer año después de su lanzamiento.
- **Ingresos Anuales Estimados por cliente empresa en el Primer Año:** 30 restaurantes x \$200.000 CLP x 12 meses = \$72.000.000 CLP de utilidad bruta.
- **Ingresos Anuales Estimados por usuarios en el Primer Año:** Sepúlveda, A., & Mañalich, S. J. (2023, April 14). Se calcula que al año se realizan 523 millones de transacciones en locales de comida rápida, lo que significa casi 30 operaciones por persona al año. Radio Pauta. Retrieved November 11, 2023, from <https://www.pauta.cl/tendencias/2023/04/14/cuanto-gastan-los-chilenos-cada-vez-qu-e-van-a-comer-comida-rapida.html>  
Por lo cual hay un total de 17.433.333 usuarios de comida rápida anualmente.
- **Adopción Estimada de usuarios en el Primer Año:** Se espera que el 1% de estos usuarios decidan utilizar "FreeQ" durante el primer año después de su lanzamiento.

- **Ingresos Anuales Estimados por usuario en el Primer Año:** De los 174.333 usuarios totales, se estima una adopción del 1% el cual corresponde a 1.743 usuarios.  
 $1.743 \times \$500 \text{ CLP} \times 12 \text{ meses} = \$10.458.000 \text{ CLP}$  de utilidad bruta anual.
- **Ingresos Anuales por publicidad dentro de la aplicación:** Se estima una ganancia de \$3 CLP por cada visualización al momento de sacar un número virtual en la app.  
 Por lo tanto;  $1.743 \times \$3 \text{ CLP} \times 12 \text{ meses} = \$62.748 \text{ CLP}$  de utilidad bruta anual.
- **Ganancia Total Anual:**  $\$72.000.000 \text{ CLP}$  (Cliente Empresa) +  $\$10.458.000 \text{ CLP}$  (Usuarios) +  $\$62.748 \text{ CLP}$  (Publicidad) =  $\$82.520.748 \text{ CLP}$ .

## Proyección de Costos

- **Desarrollo de Software y Plataforma:** Desarrollo inicial de la aplicación móvil y la plataforma web, incluyendo el diseño de la interfaz de usuario (UI) y la experiencia del usuario (UX).
- **Operaciones y Soporte:**
  - **Equipo:**
    - 1 Ingeniero Product Owner: \$1.000.000 CLP mensuales
    - 1 practicante Backend: \$500.000 CLP mensuales.
    - 1 practicante Frontend: \$500.000 CLP mensuales.
    - 1 practicante Marketing: \$500.000 CLP mensuales.
    - 1 contador auditor: \$500.000 CLP mensuales.
    - Total en Salarios Mensuales: \$3.000.000 CLP.
  - **Costo Anual por Salarios:**  $\$3.000.000 \text{ CLP} \times 12 \text{ meses} = \$36.000.000 \text{ CLP}$ .
  - **Diseño UI/UX:** Pago único al diseñador de \$500.000 CLP.
  - **Gastos Administrativos y Otros:** Asumamos un 10% adicional del total de salarios para gastos administrativos y soporte, lo que equivale a \$3.600.000 CLP anual.
  - **Gastos de mantención en aws anual:**
    - EC2: \$406.368 CLP
    - S3: \$0 CLP

- ELB: \$255.120 CLP
- AUTO SCALING: \$0 CLP
- CLOUD WATCH: \$107.100 CLP
- **Total Anual Operaciones y Soporte:** \$36.000.000 CLP (Salarios) + \$500.000 CLP (Diseño UI/UX) + \$3.600.000 CLP (Gastos Administrativos) + \$768.588(Aws) = \$40.868.588 CLP.

Para más detalles visita el [Flujo de Caja](#).

- **Marketing y Promoción**

- **Actividades Involucradas**
  - **Evento en el centro comercial:** Costos asociados a la logística, materiales promocionales, alquiler de espacio, etc.
  - **Contratación de Agencia de Publicidad para Redes Sociales:** Estrategia y ejecución de campañas publicitarias en plataformas como Facebook, Instagram y Twitter, TikTok, entre otros.
- **Gastos Estimados**
  - **Eventos en Centros Comerciales:** Supongamos un costo de \$3.000.000 CLP.
  - **Agencia de Publicidad:** Supongamos un costo de \$800.000 CLP para la campaña en redes sociales.
- **Total Marketing y Promoción:** \$500.000 CLP (publicidad) x 12 = \$6.000.000 CLP + \$3.000.000 CLP (eventos) = \$9.000.000 CLP Anual.

- **Costo Total Anual:** \$28.868.588 CLP (Operaciones y Soporte) + \$9.000.000 CLP (Marketing y Promoción) = \$37.868.588 CLP.

## 5. Situación de Mercado

### 1. Competidores

- **Principal competidor:** ZeroQ, una empresa en etapa de madurez con enfoque en el sector salud.
- **Diferenciación:**
  1. **Capacitaciones:** Proporcionar capacitación y soporte en el sitio para los restaurantes y el público con especial atención en la capacitación para adultos mayores, asegurando que la persona entienda y utilice eficientemente el sistema..
  2. **Marketing Basado en la Ubicación:** Utilizar tecnologías de geolocalización para enviar notificaciones y promociones a los usuarios cuando estén cerca de un restaurante que usa "FreeQ".

### 2. Porcentaje y Tamaño del Mercado

- **Mercado Objetivo:** Locales de comida rápida en centros comerciales durante el primer año, luego si se tiene éxito, expandirlo a servicios públicos y privados.
- **Tamaño del Mercado:** Hay aproximadamente 3.000 locales de comida rápida en Chile.
- **Meta de Mercado:** Captar el 10% del mercado en el primer año, lo que equivale a 300 clientes.
- **Ingresos Proyectados:** \$190.520.748 CLP anuales antes de impuestos.

### 3. Ciclo de Vida del Producto

- **Etapa Actual:** Introducción.
- **Evolución Futura:** La evolución dependerá de la respuesta del mercado y la capacidad de FreeQ para adaptarse y expandirse a otros sectores.



#### 4. Posicionamiento y Estrategia Comercial

- **Posicionamiento:** FreeQ se posicionará como una solución innovadora y accesible para la gestión de colas en los restaurantes de comida rápida, ofreciendo una experiencia de usuario superior y un enfoque en la eficiencia operativa.
- **Estrategia Comercial:**
  - Enfocarse en demostrar cómo FreeQ puede mejorar la experiencia del cliente y la eficiencia operativa en los restaurantes, de tal manera de conseguir mayor número de clientes.
  - Utilizar el éxito en los centros comerciales como caso de estudio para atraer a más clientes en otros sectores, público y privado.
  - Inversiones estratégicas en marketing digital y eventos en centros comerciales para aumentar la visibilidad de la marca.

#### 5. Proveedores y Suministros

- **Proveedor Principal:** AWS, proporcionando la infraestructura necesaria para alojar y operar la aplicación.
- **Gestión de Proveedores:** La relación con AWS se gestionará en línea, aprovechando sus servicios de nube para asegurar escalabilidad, confiabilidad y disponibilidad.

## 6. Plan o Estrategia Comercial

### 1. Análisis FODA de "FreeQ"

- **Fortalezas**

- Innovación tecnológica en la gestión de colas.
- Interfaz de usuario intuitiva y personalizable.
- Notificaciones en tiempo real.
- Visualización de estadísticas de espera.
- Precio muy económico frente a la competencia.

- **Oportunidades**

- Expansión a otros sectores más allá de los restaurantes de comida rápida.
- Alianzas estratégicas con marcas y tecnologías emergentes.
- Aumento de la demanda de soluciones digitales post-pandemia.
- El precio del competidor es muy alto.

- **Debilidades**

- Nueva marca en el mercado, falta de reconocimiento.
- Limitaciones de recursos frente a un gran competidor establecido.
- Dependencia de la adopción tecnológica por parte de los clientes.

- **Amenazas**

- Competidores establecidos con mayor presencia en el mercado.
- Cambios rápidos en la tecnología pueden hacer que el producto se vuelva obsoleto.
- Posibles resistencias al cambio por parte de los usuarios y empresas.

## 2. Análisis PEST de "FreeQ"

- **Político**

- Normativas gubernamentales sobre la privacidad de datos y la seguridad digital.
- Incentivos para la digitalización de empresas en ciertos sectores.

- **Económico**

- Tendencias de gasto en tecnología digital en el sector de servicios.
- Impacto de la situación económica global en los presupuestos de las empresas.

- **Social**

- Aumento de la expectativa de servicios digitales convenientes y rápidos.
- Cambios en el comportamiento del consumidor debido a la pandemia.

- **Tecnológico**

- Avances en tecnologías de análisis de datos y aprendizaje automático.
- Crecimiento del uso de soluciones basadas en la nube como AWS.

## Nombre y Logo de la Empresa



## 7. Plan Operacional

- **Espacio de Trabajo**

- Utilización de una oficina virtual para coordinar al equipo y las operaciones.
- Posibilidad de trabajo remoto para maximizar la eficiencia y atraer talento sin restricciones geográficas.

- **Equipamiento y Tecnología**

- Uso de plataformas en la nube (AWS) para alojar la aplicación y gestionar los datos.
- Herramientas de colaboración en línea y gestión de proyectos (como Slack, Trello, GitHub).

- **Valores Estimados**

- Costo de publicidad
- Costos de suscripciones a software y plataformas de desarrollo.
- Gastos operativos de la infraestructura en la nube (AWS).
- Costos asociados con el mantenimiento de la oficina virtual.

- **Logística y Llegada al Cliente**

- El producto (aplicación y plataforma web) se entregará digitalmente a los clientes.
- El soporte y las actualizaciones también se manejarán en línea.
- Estrategias de marketing digital para atraer y retener a los clientes.

- **Gestión y Organización del Equipo**

- Estructura organizativa centrada en la flexibilidad y la eficiencia, mediante metodologías ágiles de trabajo.
- Reuniones semanales de coordinación para el seguimiento del progreso del proyecto.

## 8. CARTA GANTT- PERT de "FreeQ"

### Carta Gantt- FreeQ.pdf

- 1. Planificación y Diseño (2 semanas)**
  - a. Definición de requisitos.
  - b. Diseño UI/UX.
- 2. Configuración de Infraestructura AWS (1 semana)**
  - a. Configuración de servidores y servicios en la nube.
- 3. Desarrollo del Backend (12 semanas)**
  - a. Desarrollo de API y lógica del servidor.
  - b. Integración con sistemas de análisis predictivo.
  - c. Algoritmo de predicción de tiempos de espera en tiempo real.
- 4. Desarrollo del Frontend (10 semanas)**
  - a. Implementación de la interfaz de usuario.
  - b. Pruebas de integración con el backend.
- 5. Pruebas y Depuración (6 semanas)**
  - a. Pruebas de usabilidad y rendimiento.
  - b. Depuración y correcciones.
- 6. Lanzamiento y Despliegue (2 semanas)**
  - a. Preparativos para el lanzamiento.
  - b. Despliegue en producción.
- 7. Feedback y Mejoras (4 semanas)**
  - a. Recopilación de retroalimentación de usuarios.
  - b. Implementación de mejoras iniciales.

## **9. INVERSIONES NECESARIAS**

### **Estimación del Costo Total**

El costo total estimado del proyecto, basado en las categorías anteriores, es de \$37.868.588 CLP . Esta cifra incluye todos los gastos desde la concepción hasta el lanzamiento del producto y su establecimiento en el mercado.

### **Financiación de STARTUP CHILE**

Startup Chile financia hasta \$15.000.000 CLP. Esta cantidad cubre integralmente el costo inicial para el primer año de operación de "FreeQ".

### **Programa de Ejecución**

La propuesta presentada a "Startup Chile" para la financiación de "FreeQ" incluye una descripción detallada de la utilización planificada de los fondos, alineada con las fases y objetivos específicos del proyecto.

---

## **12. Aspectos Legales**

### **Sociedad por Acciones (SpA)**

Dada la naturaleza de "FreeQ" como una startup tecnológica con potencial de crecimiento y necesidad de inversión, una Sociedad por Acciones (SpA) parece ser la opción más adecuada. Ofrece flexibilidad, protección y facilidad para gestionar cambios en la propiedad y la estructura de capital, aspectos cruciales para un negocio en expansión y adaptación constante.

---

## 14. Localización

"FreeQ" tendrá su dirección fiscal en *Barros Borgoño 71 oficina 1105, Providencia, Santiago* en una oficina virtual. Esta modalidad, combinada con la estrategia de trabajo remoto, posiciona a "FreeQ" de manera óptima para el éxito operativo y comercial. Esta combinación ofrece una mezcla ideal de presencia profesional, eficiencia de costos y flexibilidad operativa.

---

## 16. Flujo proyectado y estados financieros:

[Flujo de Caja](#)

**17. Evaluación:** (Cálculo de indicadores de evaluación del proyecto determinando TIR ; PAYBACK; VAN normal o ajustado utilizando Beta ( covarianza/ varianza o utilizar beta de la industria acorde a Sr Damodaran,link [https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/Betas.html](https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html)) )

## 18. Sensibilizar Proyecto:

[Flujo de Caja](#)

## **19. Conclusión**

"FreeQ" es una aplicación móvil innovadora, disponible para Android e iOS, diseñada para mejorar la experiencia de espera en servicios públicos y privados, primeramente en restaurantes de comida rápida con alto flujo de gente (malls).

La aplicación permite a los usuarios unirse a colas virtuales, obtener números de atención de manera anticipada, y recibir estimaciones precisas del tiempo de espera junto con notificaciones en tiempo real. La interfaz intuitiva y la atención especial a la capacitación para adultos mayores hacen de "FreeQ" una solución accesible y amigable para todos los usuarios, transformando una actividad comúnmente tediosa y frustrante en una experiencia fluida y eficiente.

Al ofrecer estimaciones precisas del tiempo de espera y notificaciones en tiempo real, "FreeQ" no solo mejora la eficiencia operativa para los negocios, sino que también aumenta significativamente la satisfacción del cliente. Su interfaz intuitiva, diseñada para ser accesible a todos los grupos de edad y con especial atención en la capacitación para adultos mayores, asegura una amplia adopción y facilidad de uso.

Desde una perspectiva comercial, "FreeQ" representa una propuesta de valor convincente. Con un enfoque inicial en los locales de comida rápida en centros comerciales, la aplicación tiene un potencial de mercado sustancial, respaldado por una sólida estrategia de marketing y promoción. La proyección de ingresos anuales y el enfoque en mantener los costos operativos bajos, especialmente a través de una estrategia de trabajo remoto y una oficina virtual, hacen de "FreeQ" una empresa viable y prometedora.

El proyecto se beneficia de una estructura legal flexible como Sociedad por Acciones (SpA), lo que facilita la gestión de cambios en la propiedad y la estructura de capital, aspectos cruciales para un negocio en expansión. La financiación inicial proporcionada por Startup Chile y el potencial de colaboración con CORFO refuerzan la viabilidad del proyecto.

En resumen, "FreeQ" no solo responde a una necesidad del mercado actual con una solución tecnológica eficaz, sino que también ofrece una oportunidad de inversión atractiva con un claro potencial de crecimiento y rentabilidad. Con su enfoque en la tecnología, la accesibilidad y la eficiencia, este proyecto está bien posicionado para hacer un impacto positivo y duradero en el mercado.



#### Bibliografia:

<https://www.pauta.cl/tendencias/2023/04/14/cuanto-gastan-los-chilenos-cada-vez-que-van-a-comer-comida-rapida.html#:~:text=Actualmente%2C%20hay%20casi%203.000%20locales,millones%20de%20transacciones%20cada%20temporada.>

#### Cotizacion aws

Costo mensual  
41,19 USD

Costo total de 12 months  
**494,28 USD**  
Incluye el costo inicial

<input type="checkbox"/>	Nombre del servicio ▾	Estado ▾	Costo inicial ▾	Costo mensual ▾	Descripción ▾	Región ▾	Resumen de la co... ▾
<input type="checkbox"/>	Amazon EC2 ↗	-	0,00 USD	3,32 USD	-	América del Sur (São ...	Tenencia (instanci... .....
<input type="checkbox"/>	Amazon Single Stor... ↗	-	0,00 USD	0,00 USD	FreeQ 53	América del Sur (São ...	
<input type="checkbox"/>	Amazon RDS for Mys... ↗	-	0,00 USD	9,86 USD	-	América del Sur (São ...	Almacenamiento par... .....
<input type="checkbox"/>	Elastic Load Balancing ↗	-	0,00 USD	25,01 USD	-	América del Sur (São ...	Número de balancea... .....
<input type="checkbox"/>	Amazon CloudWatch ↗	-	0,00 USD	3,00 USD	-	América del Sur (São ...	Número de métricas (... .....