

17, MARÇ 2020

TUTO
RATE



TutoRate

PRACTICA 1 | EMPRESA

2n curs Enginyeria Informàtica, UB

Elena Degràcia Jarque
Joan Badia Andreu
Maria Pérez Pullès

ÍNDEX

| | |
|------------------------------|----------|
| ÍNDEX | 1 |
| INTRODUCCIÓ | 2 |
| ANÀLISI DEL MERCAT | 2 |
| ELECCIÓ DE LA FORMA JURÍDICA | 3 |
| ANÀLISI DAFO | 4 |
| FORTALESES | 4 |
| DEBILITATS | 5 |
| OPORTUNITATS | 5 |
| AMENACES | 6 |
| CANVA | 7 |
| PARTNERS CLAU | |
| ESTRUCTURA DE COSTOS | 8 |
| ACTIVITATS CLAU | 8 |
| PROPOSTES DE VALOR | 8 |
| RELACIÓ AMB CLIENTS | 9 |
| CANALS | 9 |
| SEGMENT CLIENTS | 9 |
| INGRESSOS | 9 |

INTRODUCCIÓ

TutoRate és una aplicació amb un objectiu, facilitar a l'alumne informació sobre els professors de les universitats d'arreu de Catalunya, facilitant el procés a partir del nom i de la informació que té d'alumnes que ja han cursat la matèria. A TutoRate oferim la solució a aquest problema mitjançant "foros" de valoració.

La app tindrà una interfaç simple, l'usuari tindrà la opció de fer login per poder comentar o podrà entrar com a "guest" per mirar comentaris i puntuacions d'altre gent.

Un cop dins haurà d'omplir el seu perfil amb la universitat i la carrera que està cursant. Això permetrà que només pengi opinions sobre les matèries que està cursant però podrà veure totes les demés. Per facilitar la navegació es classificaran per curs, per grups o per professor depenent de l'assignatura.

En afegit cada assignatura contindrà un apartat d'apunts. Per accedir-hi hi hauràs de participar, el que també et donarà pas a optar per ser moderador. Sinó aquestes podran ser accedides a baix cost.

Finalment hi haurà un ranking setmanal dels professors millor valorats a cada carrera i dels màxims contributors a l'assignatura. Això farà que la comunitat sigui més activa mantenint així a l'app viva.

ANÀLISI DEL MERCAT

Actualment hi ha alguna altre pàgina web al mercat similar a la nostra, per exemple "docsity", però després d'haver-la analitzat veiem el que ens diferencia i els aspectes millorables de la mateixa. La nostra aplicació sera l'alternativa novedosa, una plataforma viva a la Playstore. Podràs classificar el professorat per universitat, per assignatures i per grup, trobar i penjar apunts optant a la posició de moderador, comentar i puntuar els teus professors (limitats a la teva carrera) i veure rankings actualitzats dels mateixos.

ELECCIÓ DE LA FORMA JURÍDICA

Constituïrem una Societat Cooperativa, ja que tot el contingut de l'aplicació dependrà dels usuaris, aquests seran els que li donin forma. En afegit, tot usuari tindrà la possibilitat de ser moderador mitjançant aportacions de tipus no monetari i així gaudint dels beneficis de ser soci que proporciona una Societat Cooperativa.

Com estableix la formació d'una Societat Cooperativa, a l'inici serem un mínim de 5 socis. Nosaltres tres, que ens encarregarem de crear l'aplicació en sí, i dos socis capitalistes, que ens ajudaran a aconseguir els mitjans necessaris per tal de publicar la app i de promocionar-la.

ANÀLISI DAFO

(DAFO: Debilitats, Amenaces, Fortaleses, Oportunitats)

| | POSITIUS | NEGATIUS |
|---------------|---|---|
| ORIGEN INTERN | <ul style="list-style-type: none"> - Formem part del target del producte* - Costos de producció mínims - Experiència en desenvolupament d'apps - Contactes i publicitat favorables - Oferim més funcions que la competència i més usabilitat | <ul style="list-style-type: none"> - Plantilla jove i inexperta* - No tenim financiació econòmica - Poca capacitat d'expansió (autònoma) - Contingut de l'app depen únicament dels usuaris* - Personal limitat (inicial = 5) |
| ORIGEN EXTERN | <ul style="list-style-type: none"> - Auge en l'ús d'aplicacions - Dificultat per escollir grups a l'hora de les inscripcions - L'alumnat, sobretot els primers anys no coneix gent que els pugui ajudar a escollir professor | <ul style="list-style-type: none"> - Dificil captació d'ingressos - Ja existeix una app semblant - Baix índex de participació del públic -Recaptació de dades dels usuaris |

| LLEGENDA: |
|--------------|
| Fortaleses |
| Debilitats |
| Oportunitats |
| Amenaces |

FORTALESES:

- Costos de producció mínims. L'únic cost que tindrem inicialment serà el de pujar l'aplicació al proveïdor, en aquest cas, Google Play. El cost serà de \$99 anuals.
- Experiència en desenvolupament d'apps
- Contactes i publicitat favorables. Al formar part del target de TutoRate tenim a favor que ja coneixem l'ambient i a persones que ens podran ajudar a la hora de publicitar l'aplicació. També tenim a favor que estem freqüentment en la universitat i ens coneixem bé els llocs on podríem, per exemple, penjar cartells i publicitar-nos.
- El fet de proporcionar un valor que ja existeix en el mercat hem hagut de buscar quin és el tret que ens diferencia de la resta, per aquest motiu oferim més funcions que la competència i més usabilitat.

DEBILITATS:

- Plantilla jove i inexperta. El fet que cap de nosaltres hagi entrat plenament en el sector TIC pot ser un problema. Ara bé, som joves amb moltes ganes de

tirar endavant aquesta aplicació i el fet de que tenim la mateixa edat que el públic a qui va dirigida l'aplicació ens pot ser molt útil de cara a afrontar els diferents problemes que puguin anar apareixent. Cal destacar que nosaltres que coneixem de primera mà les necessitats del públic perquè en formem part.

- No tenim financiació econòmica. Al inici ens podrà ser difícil la recaptació de capital per poder afrontar el poc cost econòmic que necessita TutoRate. Per solucionar aquesta debilitat tenim a dos socis que aportaran capital. També presentarem el nostre projecte a pàgines web de fundraising per aconseguir financiació econòmica extra.
- Poca capacitat d'expansió (autonòmica)
- Contingut de l'app depèn únicament dels usuaris. Pot ser una debilitat sobretot si pensem en quin tipus de contingut penjaran els usuaris. Per evitar que qualsevol persona valor de manera anònima al professorat de manera errònia limitarem les valoracions a la carrera que s'està cursant (que s'haurà d'especificar al moment d'inscriure's) i es crearà la figura de moderador, aquest serà l'encarregat de controlar que els comentaris no són ofensius i que realment ajuden a complir l'objectiu de l'aplicació.
- Personal limitat (inicial = 5). El fet de, inicialment, tenir el mínim necessari de socis i que dos d'ells siguin exclusivament per finançament econòmic ens pot dificultar a la hora de l'execució de TutoRate. Ara bé, al ser un grup que té molt clar el que vol fer i com, creiem que som el nombre adequat de persones.

OPORTUNITATS:

- Auge en l'ús d'aplicacions: En la societat en la que vivim, tothom mira el mòbil per tal d'informar-se, és un sector en auge. La nostre app, servirà per proporcionar informació a un sector de població especialment enganxat a les noves tecnologies.
- Dificultat per escollir grups a l'hora de les inscripcions: Quan els alumnes realitzen les inscripcions és molt freqüent no saber a quin grup apuntar-se, o quin professor és el que més els convé, ja que a més no disposen de més informació que el nom del professor.
- L'alumnat, sobretot els primers anys no coneix gent que els pugui ajudar a escollir professor (està poc informat): Aquest problema s'accentua sobretot en l'alumnat de nou accés, que en no conèixer companys de cursos més avançats no disposen de cap referència en quant a professors.

AMENACES:

- TutoRate és una aplicació on l'implicació dels usuaris és imprescindible ja que el contingut de l'App dependrà exclusivament de les seves aportacions (en aquest cas, la valoració als professors i penjar apunts per a compartir). Per aquest motiu, un dels principals problemes seria tenir un índex baix de participació per part dels estudiants. Per evitar aquesta situació, posarem bastanta atenció a la manera de publicitar TutoRate.
- El fet de que TutoRate ofereix un servei que ja existeix el considerem una amenaça perquè ens pot ser més difícil captar als clients. Ens veurem forçats a buscar allò que ens fa més especials, algun tret que ens diferenciï de la competència (com ara que la informació estigui més ordenada i es vagi actualitzant constantment, que s'ajusti a la realitat, el fet d'incloure la opció de penjar apunts) i pot acabar en convertint-se en una oportunitat per millorar el servei que s'ofereix.
- Difícil captació d'ingressos. La principal font d'ingressos serà a través de donacions voluntàries o bé de la compra de apunts d'altres usuaris. Aquests mètodes de recaptació tenen dos problemes principals: al ser voluntari pot resultar més complicat recaptar ingressos suficients i la quantitat pot variar molt ràpidament i de manera molt dràstica. Per això haurem de tenir un especial control amb el número de usuaris moderadors per evitar que n'hi hagi tants que no puguin ser recompensats econòmicament de manera justa.
- Perquè aquesta aplicació funcioni és imprescindible aconseguir recaptar les dades dels usuaris. L'actual legislació ens obliga a que l'usuari ens doni permís expressament per guardar les seves dades, cosa que ens pot dificultar l'emmagatzematge d'aquestes. També haurem de tenir en compte que la legislació pot canviar en qualsevol moment i haurem de ser mínimament previsors per evitar que tota la feina feta no serveixi.

Elena Degràcia Jarque
NIUB 20206863

Joan Badia Andreu
NIUB 20206896

Maria Pérez Pullès
NIUB 20222274

CANVA

| PARTNERS CLAU | ACTIVITATS CLAU | PROPOSTES DE VALOR | RELACIÓ AMB CLIENTS | SEGMENT CLIENTS |
|--|--|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">- Google Play (proveïdor)- Alumnes- Socis capitalistes | <ul style="list-style-type: none">- Programació de l'app (user-friendly)-Valoracions de companys.- Promoció al principi i final del quadrimestre | <ul style="list-style-type: none">- Facilitar la matrícula als estudiants i la elecció de grups.- Oferir apunts per als estudiants- Aplicació dirigida als estudiants- Permet als centres docents veure les opinions dels alumnes. | <ul style="list-style-type: none">- Relació impersonal- Opció a contacte directe (mail, whatsapp, insta...); Feedback- Les persones moderadores tindran contacte més proper amb nosaltres. | <ul style="list-style-type: none">- Estudiants d'universitat a nivell Català- Professors- Institucions de Ensenyament- Tutors |
| | RECURSOS CLAU | | CANALS | |
| | <ul style="list-style-type: none">- Alumnes- Connexió a internet | | <ul style="list-style-type: none">- Xarxes socials (sobretot insta)- boca - boca- Taulell d'anuncis de les universitats | |
| | | | | |
| ESTRUCTURA DE COSTOS | | INGRESSOS | | |
| <ul style="list-style-type: none">- Llançament i manteniment de l'aplicació- Adquisició i emmagatzematge de data- Aconseguir les dades dels usuaris (lleï protecció de dades)- Pagament de moderadors | | <ul style="list-style-type: none">- Donacions- Compra apunts i material- Buscar possibles patrocinadors (anuncis) | | |

PARTNERS CLAU:

Com a membres imprescindibles tenim als usuaris qui seran els contributors i a l'hora podran convertir-se en socis capitalistes mitjançant events i contribucions a la app. El nostre proveïdor serà Google Play qui a canvi de diners posarà la nostre app al mercat.

ESTRUCTURA DE COSTOS:

Tot i semblar mínims hem de tenir en compte el pagament periòdic al nostre proveïdor i l'adquisició depenent de la data generada, d'algun pla d'emmagatzematge estable i segur. Aquestes seran aconseguides fent un seguiment de la llei el que comporta aplicar i notificar a l'usuari de la vigent llei de protecció de dades. Per últim els moderadors tindran un sou que, igual que la seva posició, dependrà d'aportacions.

ACTIVITATS CLAU:

Aquestes es reduiran a un desenvolupament estable i controlat donant lloc a l'aplicació desitjada. Un cop tinguem el producte acabat passa a un estat de revisió post-llançament on demanarem valoracions d'altres grups d'emprenedors i finalment farem el llançament al mercat. Aquí fent ús dels nostres contactes i de la nostra posició com alumnes promourem l'aplicació dins de la ub(instagram, whatsapp, twitter). També penjarem publicitat al taulers d'informació dels claustres. Aquest llançament i promocions seran durant els inicis o el finals de quadrimestre, quan la nostra app és de més necessitat.

PROPOSTES DE VALOR:

Una aplicació dels estudiants per als estudiants on qui vulgui, pugui trobar una opinió genuïna sobre les acadèmies, les assignatures i el professorat amb l'afegit d'un intercanvi d'apuntes. Facilitant així certs punts d'inflexió en la vida acadèmica com es l'elecció de matèries i de grups. Proporcionant així al centre de docència una eina més per avaluar el progrés acadèmic.

RELACIÓ AMB CLIENTS:

La relació que tindrem amb els clients és, principalment, impersonal (no hi haurà contacte directe) però si que posarem a disposició dels usuaris una opció perquè puguin explicar-nos els seus dubtes, proposar idees i deixar constància de les coses que creuen que es poden millorar. En definitiva, buscarem tenir una mica de feedback amb el client ja sigui mitjançant instagram o bé un correu que posarem a la seva disposició.

Les persones amb l'etiqueta de moderador podran tenir un contacte més directe i proper amb nosaltres.

CANALS:

Els canals amb els que intentarem arribar als clients són les xarxes socials (prioritzant Instagram), el boca-boca i els plafons d'anuncis. Creiem que el mitjà de publicitat més efectiu serà el boca-boca entre els estudiants i instagram.

Els recursos claus que requereix la nostra proposta de valor són la connexió a internet i el fet que hi hagi estudiants universitaris. També ens serà imprescindible tenir un lloc on guardar tot el data que es va generant.

SEGMENT CLIENTS:

Els nostres clients més importants, i per a qui estem creant el valor, són els estudiants universitaris a nivell Català. També pot ser útil per als professors i tutors de les universitats per tal de tenir més clar quins punts podrien millorar per adaptar la manera d'ensenyar als estudiants.

INGRESSOS:

La principal font d'ingressos seran les aportacions voluntàries dels usuaris i la compra i intercanvi d'apunts. Els pagaments s'hauran de fer a través de transferències bancàries que s'hauran de fer abans de poder obtenir els apunts. Per les donacions farem servir el mateix procés, el pagament serà immediat.

Creiem que els usuaris estan disposats a pagar perquè a canvi tenen una garantia de que el contingut de la App és de qualitat i està contrastat.

També ens plantejem la idea d'obtenir més ingressos a través de possibles patrocinadors.