

Idea 1: SafeGuard.

1.Introducción:

1.1.Datos personales del promotor/es

-Nombre y Apellidos:

Antonio González Luque, 19, 12345678 D, Silicon Valley, +1 408 982 2828

Marian Florian Ristea, 20, 87654321 D, Silicon Valley, +1 408 278 3245

1.2.Datos profesionales del promotor/es

-Estudios realizados:

Ciclo de grado superior de Desarrollo de aplicaciones web

-Experiencia laboral:

NaN

-Otros conocimientos o experiencias relacionadas:

NaN

2.Definición del producto/ mercado:

En la actualidad con el auge de la tecnología cada vez pasamos mucho más tiempo frente a las pantallas y con ello la visión sufre de estrés y cansancio lo que provoca que cada vez haya más problemas de visión en las personas.

Pues SafeGuard te ayuda en eso. este software de aplicación permite al dispositivo en el que se use, mediante el uso de la cámara detecte tu expresión facial mediante patrones comunes en el cansancio y por ende de por finalizada su actividad de forma temporal para obligar a hacer un descanso.

Este programa emplea el uso de una IA y los permisos de la cámara para comenzar su actividad de monitorización automática de su rostro. Obviamente, el registro visual queda eliminado a los pocos segundos para evitar filtraciones de información o derivados, para mantener su privacidad.

3.ESTUDIO DE MERCADO:

3.1. Análisis Externo:

-Macroentorno:

FACTORES POLÍTICOS:

Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico que influye en la recopilación de datos.

La Ley Orgánica de Protección de Datos que afecta al reconocimiento facial.

La Ley de Propiedad Intelectual que afecta al copyright.

FACTORES DEMOGRÁFICOS:

La empresa operaría en países con cierto nivel de desarrollo tecnológico

FACTORES ECONÓMICOS:

Hay una crisis actualmente debida a la escasez de recursos por la guerra.

Mala gestión económica por parte del gobierno español.

FACTORES TECNOLÓGICOS:

Afecta de primera mano a la empresa debido a que prácticamente el 100% del desarrollo de su actividad depende de la tecnología.

-Microentorno:

SafeGuard está orientado al uso individual de cada persona, más concretamente a aquellas personas que están en edad de trabajar con dispositivos electrónicos, cuyo nivel de renta no es cuantioso y sus aficiones oscilan entre el trabajo o jugar, pero eso no quiere decir que no pueda ser distribuido por otras empresas para el uso de sus propios empleados, más concretamente, empresas de la rama tecnológica con ingresos moderados. En cualquier caso, SafeGuard está destinado a todas aquellas personas que pasan un tiempo excesivo frente a una pantalla ya sea de ordenador, móvil o tableta. Los posibles clientes que tendría esta empresa serían todas aquellas empresas que quieran usar este software de seguridad en sus dispositivos y/o personas individuales para uso propio. Al comienzo, muy seguramente empresas locales o personas cercanas.

Los proveedores de esta empresa posiblemente serían algún distribuidor de conexión a internet como Orange por ejemplo. Además de ello, necesitaríamos de algún proveedor de mobiliario como IKEA en caso de usar oficinas y de algún proveedor de equipo, tal como DESINBUR S.L, para proveer a nuestros empleados.

La gama de nuestros productos siempre sería de la mejor calidad reconocida por expertos en la rama de la informática.

Los plazos de entrega de estos proveedores no tiende a ser muy alto, normalmente entre 2 a 5 semanas.

Los pagos siempre o la gran mayoría de las veces serían telemáticos, para ahorrar tiempo y agilizar los procesos.

Y la distribución de los productos comprados la pone las propias empresas, dado que estas disponen de esos servicios.

Respecto a los posibles clientes que serían nuestros competidores, no creo que afectara demasiado debido a la falta total o parcial de competidores en este momento.

Los posibles competidores de la empresa serían otras compañías que intenten hacer programas para hacer más seguros los tiempos que permanecemos frente a las pantallas. Aunque a día de hoy, no podría decir de ningún competidor.

3.2. Análisis interno:

Luque: Soy un tanto perfeccionista en lo que me gusta, soy rápido para buscar soluciones a problemas de casi todo tipo, soy algo testarudo a la hora de resolver cosas que me son incapaces de resolver. Tengo muchos conocimientos a la hora de programar en código Java y toda mi experiencia y formación vienen de un grado superior.

Florian: Me gusta buscar soluciones a todo de una manera rápida y fácil, y tengo cierta facilidad para aprender nuevas cosas, la parte negativa es que no puedo dejar lo que haga sin que esté perfecto. Tengo conocimientos en programación con lenguajes como Java y JavaScript los cuáles aprendí en mi formación en el grado superior.

Luque: Personalmente no me veo preparado al 100% para dirigir una empresa pero sí preparado para reunir muchos de los requisitos para intentarlo. Los recursos económicos no me son un problema.

Florian: Me veo preparado para dirigir una empresa ya que siempre ha sido una meta llegar a ser mi propio jefe. En cuanto a la capacidad de recursos económicos no tendría mucho problema.

Las características del producto son:

- Poco uso de almacenamiento
- Aporta seguridad a las personas adictas a estar frente a pantallas
- Ayuda a controlar el tiempo de trabajo
- Podría convertirse en un requisito de los aparatos electrónicos como ordenadores, tablets y móviles.

Tenemos amplios conocimientos en el campo del desarrollo de aplicaciones. Aunque no controlamos del todo el uso de IA y disponemos de poco tiempo debido a los estudios.

También, por ambas partes, nos consideramos trabajadores y eficientes en nuestro trabajo.

3.3. Análisis D.A.F.O:

OPORTUNIDADES-

Respecto al macroentorno: La oportunidad que tenemos es que nuestra empresa se puede adaptar a la mayor parte de los lugares del mundo ya que es un problema que existe en cualquier lado debido al auge de la tecnología.

Respecto al microentorno: Los aspectos fuertes son la falta de competencia, el poco gasto económico en material y la fuerte visión de posibles ventas en el futuro.

AMENAZAS-

Respecto al macroentorno: Podría suponer un problema la situación económica actual aunque nuestra empresa suponga una pequeña inversión, la situación actual presenta una crisis y sería más difícil conseguir una inversión.

Respecto al microentorno: Los aspectos débiles pueden ser la posibilidad de que los compradores sean en mayor medida empresas de distribución de ordenadores o móviles. Eso quizá reduzca en mayor o menor medida los beneficios. Otro posible inconveniente es que al ser una pequeña empresa, tengamos menos visibilidad para darnos a conocer.

FORTALEZAS-

- Equipo con conocimientos en el campo informático
- Bajos costos de producción

DEBILIDADES-

- Poca variedad de productos
- Poca visibilidad en el mercado