

**Ejercicio 1. Generar 2 ó 3 ideas de negocio. Revisa la Unidad de Trabajo para recordar de dónde puedes sacar ideas.**

**Y Ejercicio 2. Describe brevemente cada una de las propuestas.**

Expongo dos proyectos que llevo en mente, pero para realizar las tareas de este curso me voy a centrar en la primera de ellas (Binain) ya que es por la que he decidido hacer este grado y la que me parece más interesante, aunque más compleja de realizar, la segunda propuesta (Cypherstudios) la describo un poco más por parecerme necesario y porque bajo esta marca desarrollaré (en un entorno favorable) la primera, simplemente como marca personal.

a) **BINAIN (b9)**: app que posibilite todo el proceso que conlleva la organización de un evento (*principalmente centrado en conciertos amateur/semiprofesionales*), un sitio donde la contratación, gestión y desarrollo de un espectáculo se logre de una manera rápida y sencilla.

b) **CYPHERSTUDIOS**: Marca personal, por mi experiencia y conocimientos. Estudio "creativo" (*que está tan de moda*) que se desglosaría en distintas áreas (sub-marcas):

- **Diseño, maquetación y desarrollo Web** – *Cypher Web Studios* – Interno
- **Desarrollo de aplicaciones** – *Cypher Developer Studios* – Proximamente
- **Diseño Gráfico y maquetación** – *Cypher Design Studios* – Colaborativo
- **Audio** – *Cypher Audio Studios*
  - Composición – Interno
  - Producción – Colaborativo
  - Mezcla y Mastering - Colaborativo
- **Video** – *Cypher Video Studios* – Colaborativo
- **Fotografía** (*No bodas/bautizos/comunionen*) – *Cypher Photo Studios* – Colaborativo

Bajo esta marca puedo ofrecer servicios dentro de las distintas áreas en las que me he movido y me muevo, así como en las que tengo contactos a los que recurrir.

Es decir, mi trabajo consistiría en captar al cliente, crear un equipo contando con colaboradores externos, organizar el proyecto y el equipo, desarrollar la parte que me corresponda, así como supervisar la buena ejecución del trabajo de las otras partes.

De este modo, se podrían captar trabajos puntuales de cada área o un proyecto (por ejemplo una web, una app, el lanzamiento de un nuevo producto, etc.) completo cubriendo también toda la parte creativa.

Para empezar sería recomendable centrarse en una especialidad y buscar en ella la "excelencia" y estabilidad financiera en un determinado tiempo, por ejemplo 5 años

Dado que actualmente mi punto fuerte es el Desarrollo Web, "apartaría a un lado" las especialidades más creativas -y menos valoradas por el mercado-, como son el audio, video y fotografía, y el resto -diseño y determinado tipo de fotografía- externalizarlo en la medida de lo posible.

De este modo el beneficio será menor pero estará asegurado, por diversas razones, entre ellas (negocio rentable, más que rentable la palabra es: estable):

- Los colaboradores trabajarán bajo presupuesto, que me habrán facilitado antes de empezar el trabajo, con ello y entre otros, mis pérdidas por inversión excesiva de horas de trabajo son nulas, por lo que tengo asegurado el beneficio que quede una

vez cobrado a mi cliente y pagado a los colaboradores/subcontratas (*todo esto teóricamente*).

Las características de esta idea de negocio estan más enfocadas en mi propia persona que en el mercado:

- La necesidad que satisface este proyecto es la mia propia, por mis inquietudes creativas, por tener oportunidad de gestionar proyectos grandes o realizados con más "cariño" (y con ello más costosos), realizar trabajos que me "llenen", por horarios más flexibles y parcialmente nocturnos, por tener libertad de moverme geográficamente, por cambiar de rutina con cada proyecto.
- Negocio Rentable, más que "*Rentable*" creo que la palabra, para empezar, es "*Estable*".
- Es realizable.
- Tengo la capacidad para llevarlo a cabo (*esto no es del todo cierto, por el poco tiempo del que dispongo -trabajo por cuenta ajena y estudios- pero nos ponemos en la situación más favorable*).
- Ventaja competitiva: en un primer momento no creo que haya nada a destacar, si tengo que nombrar alguna, se me ocurre:
  - De cara al mercado:
    - Tratar los proyectos de un cliente como si fuera el mio propio, debido a que no cogeré trabajos que no cumplan ciertos requisitos.
    - Menos (*que llame la atención*) es más
    - Servicio "todo en uno" (*no me gusta esta expresión*) en cuanto a la parte creativa se refiere. Como sub-contrata de una empresa de marketing y que ella unicamente tenga en nómina a los community managers.
  - Las ventajas reales de esta idea son de manera interna/personal (*aunque sé que el camino es duro y hay que realizar muchas tareas desagradables*):
    - El riesgo de inversión es practicamente nulo, ya que cuento con los medios para realizarlo sin ninguna inversión inicial.  
  
El riesgo por perdidas en la ejecución de un proyecto, ya sea por retrasos en la ejecución de los trabajos o por causas ajenas a la parte que me corresponda, lo debe asumir los colaboradores/subcontratas, se reduce drásticamente.
    - Me daría cierta libertad para cambiar de rutinas y cierta libertad, ya que mi ambición no es ganar dinero a expuertas, si no con que me dé para vivir me es suficiente.
    - Por mi forma de ser, seleccionaría trabajos que me llenaran como persona creativa y me hicieran crecer como profesional, que cada proyecto tuviera algún nuevo reto en el que pudiera invertir todo mi entusiasmo.

**Ejercicio 3. Selecciona una de las ideas, la que vas a desarrollar a lo largo del curso. Explica las razones por las que vas a emprender este negocio, por qué crees que el negocio puede funcionar y qué razones te hacen decidirte por esta idea y no por otras.**

Como he expuesto al comienzo de este documento, me inclino por trabajar la primera idea de negocio, Binain.

Mis razones,

1. Por mis conocimientos y experiencia.

Como he indicado anteriormente esta app se va a desarrollar en el ámbito artístico, en el cual tengo una larga experiencia como músico, sabiendo los problemas con los que se encuentra un músico amateur a la hora de cerrar una actuación, y en mayor medida cuando son varias actuaciones las que se quieren realizar, montar una gira.

Al dedicarme profesionalmente al desarrollo web también tengo ciertos conocimientos, aunque no es lo mismo esta dentro del mismo campo, en el desarrollo de aplicaciones, aunque soy consciente que tengo que ampliar mis capacidades como programador (en parte, por esto estoy en este ciclo de formación)

2. Es una idea innovadora, al no existir ninguna aplicación para la gestión de eventos en el nivel que se desarrollará. A día de hoy este tipo de gestiones se realizan como "toda la vida": con tu agenda en la mano, vía telefónica, mail o visita en persona o, pagando a un manager/promotor de conciertos.
3. Porque es más acorde con el ciclo que estoy estudiando.

**Ejercicio 4. Presenta a los a los promotores del negocio, (entre los cuales deberás estar tú necesariamente) recogiendo sus datos personales y profesionales más relevantes.**

En un primer momento como promotores estamos dos personas:

- Victor Vispe Mur, desarrollador, actualmente trabaja como programador para una importante empresa en la gestión de eventos deportivos, también es técnico de sonido profesional (aunque ya no ejerce) y cantante amateur.
- Victor Visús García, diseñador web, actualmente estoy trabajando para una empresa de marketing, en su departamento de desarrollo, maquetando y desarrollando, en wordpress, las distintas webs que le entran a la empresa, totalmente personalizadas. Tengo amplia experiencia con HTML, CSS y, aunque no tanta, con PHP y Javascript.

Tengo estudios musicales, y una larga trayectoria como músico e interprete.

- Para cubrir otras necesidades del proyecto -administración, comercial/marketing además de ampliación del equipo de desarrollo- tenemos en mente a tres personas más, pero de momento no cuento con ellas.

### **Ejercicio 5. Identifica los objetivos a lograr en tu negocio.**

1. Ser referente para la autogestión de todo tipo de eventos artísticos.

Cuando un artista, sala o promotor de eventos tenga la necesidad de cerrar un evento, acuda a nuestra app, también cuando una persona cualquiera (público) quiera saber que puede hacer ese día/noche, coga su teléfono y abra nuestra aplicación para ver la agenda cultural de la ciudad donde se encuentre.

2. Patentar un sistema de ámbito internacional que estandarizará la gestión y contratación de espectáculos.
3. Ser el lazo conector entre artistas, salas y público.
4. Promoción de la cultura.
5. Y, por qué no, crecimiento personal.

### **Ejercicio 6. Define las posibles estrategias que vas a seguir. Puedes definir estrategias diferentes para el primer, segundo y tercer año.**

Una vez desarrollado el producto mínimo viable, a coste 0.

1. Presentación del proyecto para conseguir financiación, dentro de lo posible al margen de los bancos. Por ejemplo:
  - a) Creando tokens criptográficos, ya que la idea es hacer la aplicación descentralizada y dentro de la red Block-Chain de Ethereum. Estos tokens, junto con el dinero convencional, se podrían usar como pago para los distintos servicios que ofrecería la app.
  - b) Otra posible vía de financiación es conseguir que el proyecto lo "apadrine" una empresa de desarrollo, como podría ser Idealista o Vueling.
  - c) Crowdfunding, ofreciendo recompensas atractivas, como por ejemplo "cuenta premium", periodo "gratuito", etc.
2. Lanzar en fase de testeo el MVP (en sus siglas en inglés).
3. Desarrollo de la aplicación descentralizada, como ya he comentado, dentro de la Block-Chain de Ethereum (web 3.0).

Una primera fase dirigida a músicos, y con el tiempo ir ampliando el sector y las funcionalidades de la aplicación. Que la aplicación este viva, ofreciendo nuevas posibilidades al usuario.

4. Monetización. Por definir pero se barajan ideas como:
  - a) Micropagos por funcionalidades/servicios.
  - b) Cuentas Premium.
  - c) Comisiones por venta de entradas o cobro de caché.
  - d) Pequeños anuncios publicitarios relacionados con el sector al va dirigida la app.
  - e) Una posible vía de financiación sería comercializar con los datos personales de los usuarios, tal como hace google, facebook, etc... Pero esta práctica puede dar una mala imagen