

Netnotes

Presentación

Somos Manu Cardenal, Juan Migoya, Roberto Carlos, Alejandro Larrea y Tomas Oroviogicoechea los autores de este proyecto. Hemos pensado crear una aplicación llamada "Netnotes", con apuntes dirigidos a distintos tipos de personas como estudiantes de colegio (primaria, E.S.O o bachillerato) o universitarios. Nos situados en Bilbao. La idea de negocio surgió de nosotros mismos al encontrarnos a veces faltos de material de apunte suficiente para completar un examen o mejorar nuestros propios apuntes.

Nuestra página web: <https://juanmigoyag.wixsite.com/netnotes>

Nuestro Email: netnotesparaestudiantes@gmail.com

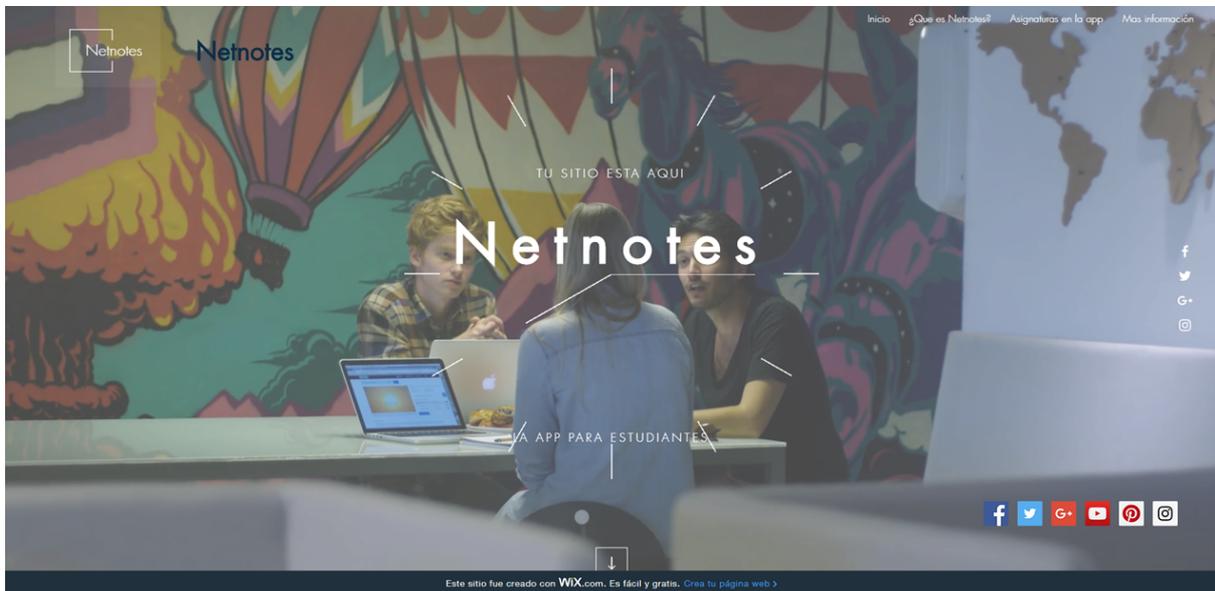


Netnotes

Presentación del proyecto

Netnotes se presenta en mercado como una empresa on-line de apuntes de clase, cuya idea principal es compartir los apuntes en la red para que tanto los alumnos de tu centro escolar o incluso universidad como los de otros centros tengan la posibilidad de acceder a un mundo de apuntes en la red. El objetivo principal es facilitar la vida escolar a los jóvenes y proporcionarles con los apuntes que por cualquiera sea la razón no han podido obtener durante las horas escolares.

La idea de Netnotes surgió meramente por la necesidad de conseguir unos apuntes para una prueba escolar o para el futuro que no hayas podido conseguir con anterioridad debido a una ausencia, enfermedad, ritmo de la clase... A menudo, este problema se les presenta a muchos alumnos, y desde esta empresa se siente a menudo también la falta de información y material escolar. Gracias a Netnotes, poder obtener la información que necesitas está a tan solo un click.



A pesar de existir partes con la misma idea de negocio, y teniendo en cuenta que no son muchas las páginas web que llevan a cabo este negocio, Netnotes destaca sobre las demás por su simplicidad, rápida accesibilidad y un servicio que asegura que los apuntes son correctos, ya que cualquier persona puede registrarse y subir un determinado contenido.

Netnotes

Los negocios con la misma idea a menudo tienden a ser imprecisos, y los apuntes no están ordenados por categorías ni fecha. Desde Netnotes, se le asegura al usuario que la tarea será correcta y bien estructurada. Para este mismo propósito, existe un equipo de informática que se asegura de la fiabilidad del trabajo, e incluso puede retocar algunos apuntes, si se diera la necesidad, esto sería, claro, en caso de ser un archivo adjunto y no unos apuntes escritos a mano por quien quiera compartir su trabajo. En caso de que estos no fueran fiables, se consideraría la idea de colgarlos, ya que de si algo estamos seguros, es de que no se permitirá que un usuario se apropie de unos apuntes que contienen información errónea.

Teniendo en cuenta todos estos factores, el detonante es sin duda, que Netnotes es un servicio totalmente gratuito, y saca beneficio del negocio a través de la publicidad que aparece en el sitio web, sin tener que ser molesta ni obligue a tener que salir de la página, como ocurre en muchas webs de internet.

Marcando la vista en el horizonte, consideramos que Netnotes crecerá a medida que los usuarios cuelguen sus apuntes on-line, y se estima que llevará unas semanas, pero esperamos vernos en el top de paginas web de apuntes nacional a medida que el servicio crezca.

Integrantes del grupo: Juan Migoya, Alejandro Larrea, Tomás Orovioigoicoechea, Roberto Carlos Huaygua Acha y José Manuel Cardenal.

Netnotes

Propuesta de valor Netnotes

Como ha sido frecuente a lo largo de la vida de todo estudiante, la falta de apuntes de clase puede llegar a jugarte malas pasadas en una prueba o examen, es por eso que Netnotes ayuda a los estudiantes desde una plataforma web a asegurarse de que siempre posean la información necesaria para hacer frente al curso escolar o universitario.

Netnotes es la única empresa que se encarga de ordenar por fecha, curso y tema los apuntes, y se encarga de supervisar de que sean factibles y válidos, ya estén escritos a papel o digitalmente.

Además, Netnotes trabaja en relación con los alumnos, es decir, los propios clientes, siendo estos los que cuelgan los apuntes para el use y disfrute de los usuarios de Netnotes.

Crear valor a través de una empresa consiste en adaptar sus servicios a las necesidades de los variados segmentos del mercado. Netnotes da valor de manera tanto cuantitativa como cualitativa. Por ejemplo, el servicio es totalmente gratis, y crea gran comodidad al cliente al ser una plataforma online y darle acceso a un mundo de apuntes con un solo click. Estas son algunas maneras en las que Netnotes crea valor en el mercado.

Esta empresa tiene como principal objetivo el satisfacer una carencia muy pronunciada del cliente, como es la falta de apuntes de clase. A través de este servicio se les proporciona a los clientes un valor difícil de encontrar en cualquier otra empresa, y destaca por su sencillez y accesibilidad. Antes de Netnotes, no había un servicio como tal que organizara las ideas y apuntes de clase y las colgara en la red para que todos los estudiantes pudieran acceder a ellas.

De entre todas las formas en las que Netnotes crea valor, destacarían:

- **Diseño:** la página web se trata de un sitio claro, fácil de encontrar lo que se busca y presentado con gusto.

Netnotes

- **Reducción de costes:** al ser un servicio totalmente gratuito, no tienen que preocuparse los clientes con nada relacionado con los costes.
- **Accesibilidad:** la página web está constantemente actualizándose, y da acceso a nuevos materiales todas las semanas.
- **Comodidad/Utilidad:** red on-line clara, cómoda para encontrar lo que se necesita y fácil de utilizar. Aparte, la idea principal de Netnotes es la de diferenciar entre los distintos grupos de apuntes y ordenarlos por contenido, fecha y curso.

Netnotes

Segmentación del mercado Netnotes



Esto se refiere al proceso de divisiones de consumidores en grupos menores, basándonos en las necesidades o características que tengan en común las personas, esto es solo el primer paso para generar una estrategia de marketing.

Antiguamente, se ofrecían los productos a todos por igual a través del MARKETING MASIVO ofreciendo productos estándar. Actualmente esto representa demasiado gasto y no se genera el impacto deseado en el mercado inicial.

Hay 7 características para los consumidores:

*Segmentación geográfica: Los alumnos de unos centros e universidades pueden compartir los apuntes de clases para otras personas que tienen la misma necesidad de copiar esos apuntes, no solo el alumno puede subir esos apuntes también un profesor.

*Segmentación demográfica: aquí es donde hablamos de (edad, sexo, estado civil, ingresos, ocupación y educación). En este punto tú nos das tu información para poder facilitarte tu búsqueda en Netnotes o podrías buscar el nombre del tema que estás dando y te daremos la información

Netnotes

detalladamente y si no lo comprendes puedes enviarnos un correo para poder facilitar esas expresiones y ayudarte con lo que tu necesitas saber.

*Segmentación psicológica: se define por aquellas cualidades de carácter interno, con los apuntes que podras encontrar aqui, te aseguramos que no te podras quedar medio dormido, el aprendizaje será breve e instantáneo que podras comprender los apuntes que necesitas.

*Segmentación sociocultural: tomamos en cuenta las variables sociológicas y las antropológicas, para poder subdividir en segmentos los mercados, en esta segmentación cada persona que esté registrada en Netnotes es un socio más en nuestra empresa, los apuntes son tomados de cualquier parte del mundo de habla hispana tambien tenemos los apuntes en inglés que fueron traducidos por el traductor y corregidos por nuestro asesor jurídico llamado Manuel.

*Segmentación de transcultural o de marketing global: hoy en dia nos encontramos con empresas online que comercializan todo tipo de productos, nuestra empresa tiene competidores internacional, pero nosotros facilitamos nuestros apuntes que son verdaderamente acertada, a no ser que el profesor de cuyo centro se equivoque con la fecha o con los sucesos que ocurrieron en tiempo determinado. la razón por lo que nos hicimos internacional fue para compartir los apuntes de una cultura diferente a otro.

*Segmentación relacionada con el uso: esto se refiere a '' que tanto '' o '' con qué frecuencia '' se usa un determinado producto, están estos índices: intensos, medianos, ligeros, y no usuarios. El interés y la disposición de compra: LA LEALTAD HACIA LA MARCA, en netnotes, tienen nuestros clientes libertad absoluta de poder entrar a la hora en que nuestros socios quieran, solicitar unos apuntes de lo que uno pueda necesitar.

La segmentación nos permite dividir al mercado para poder perfilar y entender de una manera más completa a los individuos. Una vez que entendemos al consumidor se podrán crear los apuntes para que sean más atractivos para ellos y a su vez el uso de los medios adecuados para hacerle llegar el mensaje al público correcto.

Netnotes

Fuentes de ingreso Netnotes

Nuestra empresa se dedica a presentar una serie de apuntes e información a diversos tipos de alumnos mediante una app. Nuestra idea principal es que nuestra aplicación no sea de pago, pero ganaríamos dinero a base de anuncios presentes dentro de la aplicación.



Hoy en día nuestra gran competencia es el sitio web Wikipedia. Lo que nos diferencia es que nuestra información está revisada y prevista para los jóvenes, pero en este caso las dos tienen algo en común, son gratis. La nuestra tendrá, a causa de ser una empresa privada, anuncios. Pero los anuncios no tendrán nada que ver con los usuarios, económicamente hablando.

Como ya he citado anteriormente, la app no es de pago en un principio. Todos preferimos las cosas gratis, y más los estudiantes que normalmente no tienen una fuente de ingresos. La idea que tenemos para aquella gente que le da mucho uso a la aplicación es crear otra versión de pago. ¿Pero qué diferencia a la aplicación gratis de la de pago? La diferencia es que el usuario no tendrá anuncios dentro de nuestra aplicación, esa es nuestra idea principal. Esto puede ayudar a esos usuarios que quieran concentrarse más y no tener el problema de distraerse o seleccionar alguno de los anuncios presentes en la aplicación.

Netnotes

Una muy buena pregunta es ¿cómo se van a efectuar los cobros de la aplicación de pago a los clientes? En Netnotes tenemos dos ideas principales de cobro. La primera sería hacer otra aplicación exactamente igual (sin anuncios) pero que el hecho de descargarla de store del dispositivo valga dinero. Pero una vez la aplicación sea descargada no deberá efectuar ningún pago más.

La otra opción que tenemos en mente son los pagos mensuales de la aplicación sin anuncios. Sería como se cobra en la plataforma de series y películas Netflix. Lógicamente el pago mensual sería mucho más barato que el de comprar la aplicación de la primera opción que tenemos en mente.



Los precios se fijarán una vez tengamos la idea de cobro totalmente clara. Pero como ya he dicho antes, el pago mensual será menor que el de descargarse la aplicación de pago.

La forma de cobro será en un principio inmediata a través de el store del sistema operativo del dispositivo. Son las manera de pago más comunes en las aplicaciones, las on-line. El método para hacerlo sería poner la tarjeta de crédito en la cuenta del dispositivo y efectuar el pago.

En el caso de la aplicación gratis el pago de los clientes es inexistente, pero sacariamos beneficios en base a los anuncios dentro de la aplicación. Un buen ejemplo de este método de beneficio en Youtube, una aplicación gratis pero con anuncios antes, durante y al final de los videos.

Netnotes

Lo más rentable le saldrían a los profesores de historia, economía, etc. a los que están dictando siempre en clases, los alumnos podrán imprimir los apuntes y poder estudiar desde allí y adelantarse a los exámenes cuando lleguen al tema ya lo podrían estarlo dominando.

Para que nos puedan comunicar nosotros dejaremos el correo electrónico y también te podrás conectar con facebook y twitter para cualquier consulta

Para los canales de venta pondremos dos aplicaciones la primera será con publicidad y otras cosas mas y la segunda será de modo de pago y sin publicidad.

Netnotes

Recursos clave

Para que pueda funcionar nuestra empresa necesita elementos importantes que se pueden clasificar en físicos, intelectuales, humanos y financiero .

FÍSICOS los recursos físicos que necesitaremos en nuestra empresa son los siguientes :

- 1- una oficina de 300 metros cuadrados situada principalmente e inicialmente en bilbao
- 2- necesitaremos ordenadores para poder actualizar la página web y para poder ir metiendo más contenido a la aplicación
- 3- necesitaremos sillas y mesas para poder dejar los ordenadores y también necesitaremos baños

INTELECTUALES

- 1- el nombre de la empresa es NETNOTES
- 2- conocimientos para hacer una base de clientes tanto de universidad como de colegio
- 3- conocimiento del sector tanto de colegio como de universidades
- 4- tendremos ayuda de profesionales como ayuda de profesores de colegio y universidades e incluso ayuda de alumnos conocidos

HUMANOS

- 1- Manuel cardenal : se dedica al Departamento Jurídico, en esta empresa necesitamos que alguien se encargue de explicar que és y cómo funciona nuestra empresa bien sea dentro o fuera de españa
- 2- Alejandro Larrea : se encara de los Recursos Humanos, se encarga en elegir a los estudiantes o universitarios con mejores apuntes para después subirlos a la app
- 3- Juan Migoya : se dedica al Departamento Financiero , es el que se encarga de ejecutar los precios de las asignaturas en la app y para saber los beneficios que ha tenido durante cierto periodo
- 4- Roberto Carlos Huaygua : se dedica al sector de Marketing y en esta empresa se dedica a hacer o buscar medios de publicidad donde podremos promocionar un anuncio de la app o de la página web
- 5- tomas

Netnotes

oroviogicoechea :se dedico al desarrollo del producto y en este caso se dedica a crear la página web y la aplicación

ECONÓMICOS - FINANCIEROS

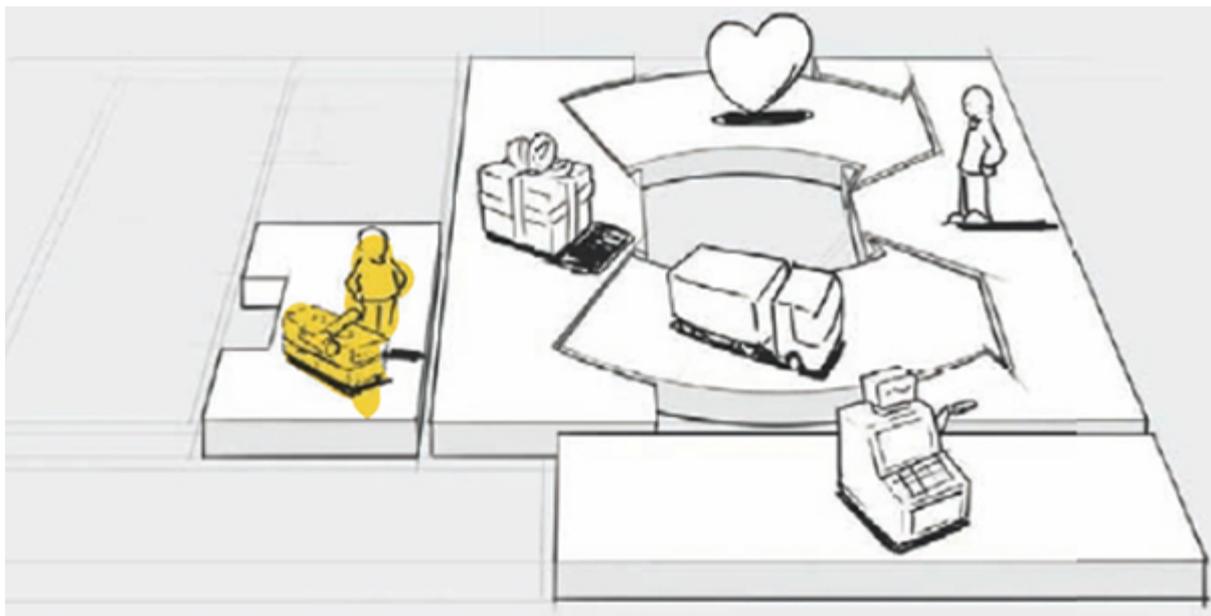
1-necesitaremos un presupuesto de unos 20.000 euros que proviene de una inversora a la cual le hemos dado un 15 % de la empresa

2- todo el material de oficinas : mesas, sillas , ordenadores y la propia oficina hemos calculado un gasto de unos 19500 euros en total .

3- la oficina en si cuesta unos 900 euros al mes

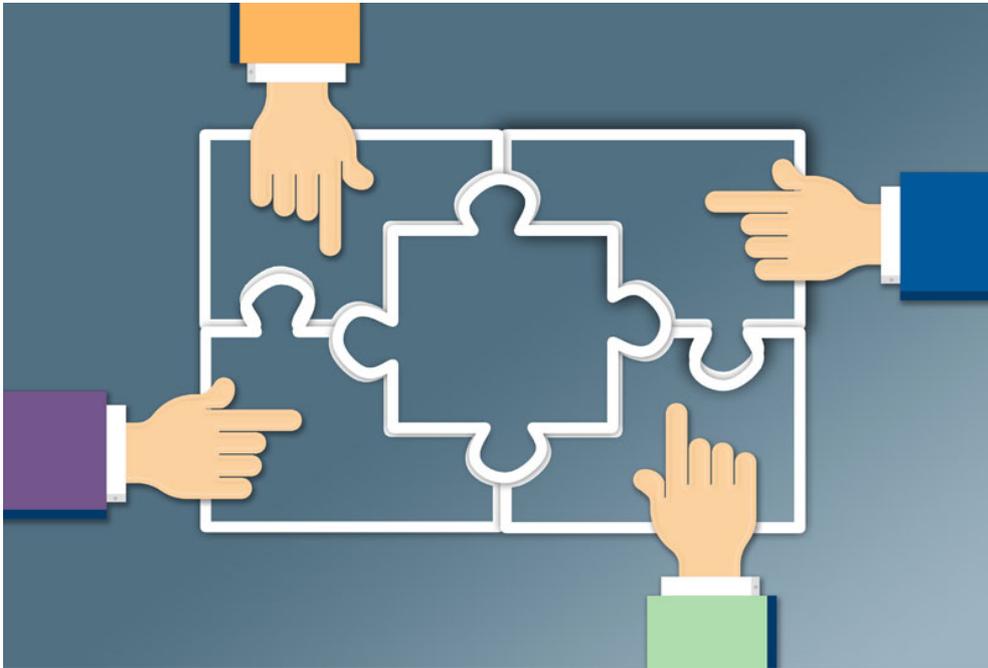
4- los ordenadores cuestan unos 6.527,95 euros

5- las mesas son de 309 euros cada uno y en total necesitaremos un total de 5 mesas por un total de 1545 euros 6- las sillas también han costado un total de 250 euros



Netnotes

Actividades clave



Las compras que realizaremos al proveedor , en este caso serán estudiantes , el diseño de las asignaturas , la rapidez en poder descargarse los apuntes necesarios y la atención al cliente de sus preguntas , sugerencias ... Son las actividades clave principales que debemos llevar a cabo para producir nuestra propuesta de valor .

Por otro lado para poder dar nuestra propuesta de valor hemos decidido dar una oferta a toda persona que se registre en nuestra aplicación y que compre apuntes .

- Diseño de las asignaturas
independientemente de en qué curso están + para estudiantes de colegio : 1 euro + para estudiantes de universidad : 1.5 euros
- Eficacia a la hora de subir los apuntes ...
+ las operaciones frente al ordenador a la hora de recibir esos apuntes compartidos por los cooperadores + la rapidez de subir esos apuntes a la aplicación + eficacia a la hora de contestar a los emails que nos manden y de solucionar las dudas

Netnotes

- La atención al cliente

+ la atención al cliente la ejecutara el encargado de estar atento al gmail y a la vez de contestar las preguntas dadas en el gmail o en la aplicación

- Elaboración de los apuntes

+ esta elaboración la hará el encargado de la aplicación (el de desarrollo del producto) a el cual le llegaran los apuntes en pdf por gmail

Netnotes

Estructura de costes

Para poder asimilar los múltiples gastos que tenemos que afrontar para nuestra empresa necesitamos un capital financiero que hemos dividido en gastos fijos y variables:

Costes fijos

Estos son unos costes que no van a variar en un principio, en el caso de que cambiaran, serían los sueldos o actualizaciones y mantenimiento de la APP

-El coste principal más importante de nuestra empresa es la creación de la APP. El primer modelo 1.0 tendría un coste de 12200 euros, pero nuestra idea es ir sacando más actualizaciones para que la APP con un coste más alto de creación.

-El coste de alquiler de las oficinas.....500 €
mensuales

-Servicio de internet más el coste de móvil de orange para empresas...21,1 €
al mes

-Salarios (pensados para 5 empleados).....800 € por persona,
4000 € mensuales

-Sillas para el establecimientos.....250 €

-Ordenadores.....400 € por unidad, 2000

€ en total

-Mesas para el establecimiento.....1050 €

-Mantenimiento de la aplicación.....X €

Costes variables

Los costes variables son aquellos que pueden depender de varios factores, aquí vamos a ver los costes variables de Netnotes:

Agua (depende del en consumo mensual de Netnotes)

Luz (depende del en consumo mensual de Netnotes)

Gas (depende del en consumo mensual de Netnotes)

Bebidas (depende del en consumo mensual de Netnotes)

Netnotes

Nosotros disponemos de 20000 € que nos financiaron unos inversores, sumando los costes nos da una cifra cercana a los 20000€. Como se puede observar, estamos muy justos con el presupuesto, y eso sin contar posible mantenimiento de la app. En el caso de que necesitemos más dinero pediremos un préstamo a un banco para afrontar nuestras deudas financieras.

Dentro de los costes variables podemos fijar también los impuestos los cuales deberá pagar la empresa, ya que para que empiece, ya sea las licencias de apertura o ya sea el IS (impuesto de sociedades)



Netnotes

Relación con los clientes

Los clientes, para Netnotes, son lo más importante para el desarrollo de la página, ya que ellos constituyen tanto el presente como el futuro del negocio, y sin su colaboración e interés resultaría imposible llevar a cabo este modelo de negocio.

Dividiremos nuestra relación con los clientes en tres movimientos principales:

1 Al ser Netnotes una empresa on-line que facilita material escolar, y que cuenta con la colaboración de alumnos y profesores para la disponibilidad del material, es un tipo de relación con el cliente automatizada, ya que no se tiene una relación cara a cara con el cliente.

2 Nos comunicaremos con los clientes y usuarios mediante la página web, además de las redes sociales, Instagram y Twitter, y por supuesto un Email abierto a la disposición del cliente las 24 horas.

3 La manera en que mantendremos ligados a los clientes será mediante los siguientes pasos:

- Con su primera publicación de material, dispondrán de 7 días de uso Premium de la aplicación, con la intención de que los usuarios se acostumbren a la versión sin anuncios. Esta técnica de Marketing ha sido vista también en otros negocios como Spotify.
- Una vez alcanzadas las 50 publicaciones, se les proporcionará la versión Premium para siempre.
- Durante las fechas especiales, tipo Navidad o semanas previas a época de exámenes, se regalaran 2 meses de Premium, con la condición de que el usuario meta el número de tarjeta. ¿Que se pretende hacer a través de esto? cuando termine el periodo de regalo, una vez el cliente está acostumbrado, el cliente dispondrá directamente de la versión Premium, con pago automático.

Netnotes

Sociedades clave

Para empezar con nuestro proyecto tenemos que conseguir una alianza con una empresa que se dedique a la creación de una aplicación. Tras varios debates internos nos hemos decantado por Vanadis (<https://vanadis.es/>). Nuestra elección ha sido esta dada la profesionalidad y seriedad en el negocio.



Una vez la aplicación esté creada necesitaremos mantenimiento. Nosotros queremos que nuestros clientes tengan el mejor trato y la mejor calidad, eso significa que nosotros tenemos que tener la aplicación siempre en un funcionamiento óptimo, para eso necesitamos una empresa de mantenimiento de aplicaciones. En este caso hemos elegido newpoint (<http://www.newpoint-cs.com/desarrollo-de-software>), nuestra elección ha sido esta porque tras varias consultas a actuales usuarios nos la recomendaron dada la rapidez precisa de actuación.



Otra empresa con la que queremos cooperar es Unichoice. Esta es una empresa de unos compañeros, y también está en su primera fase de creación. Este acuerdo será beneficioso para los dos, nosotros recomendamos sus servicios y ellos los nuestros. Las dos empresas necesitan ayuda y con este acuerdo tendremos ya unos socios los cuales nos beneficiamos mutuamente. Esta empresa está pensada para ayudar a los

Netnotes

alumnos a elegir una universidad y la nuestra también está pensada para los alumnos, es decir, tenemos prácticamente los mismos clientes, por eso hemos creado esta alianza.

Otra empresa con la que queremos cooperar es Unichoice. Esta es una empresa de unos compañeros, y también está en su primera fase de creación. Este acuerdo será beneficioso para los dos, nosotros recomendamos sus servicios y ellos los nuestros. Las dos empresas necesitan ayuda y con este acuerdo tendremos ya unos socios los cuales nos beneficiamos mutuamente. Esta empresa está pensada para ayudar a los alumnos a elegir una universidad y la nuestra también está pensada para los alumnos, es decir, tenemos prácticamente los mismos clientes, por eso hemos creado esta alianza.

