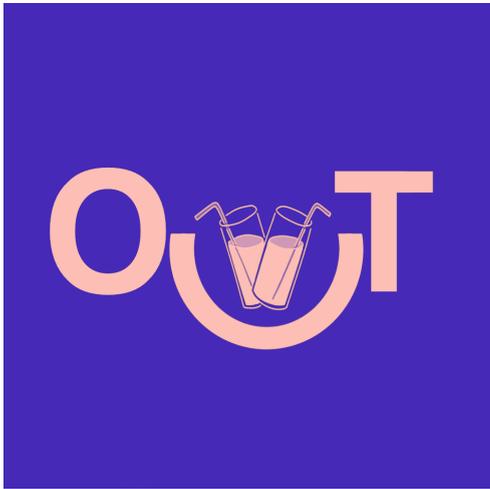


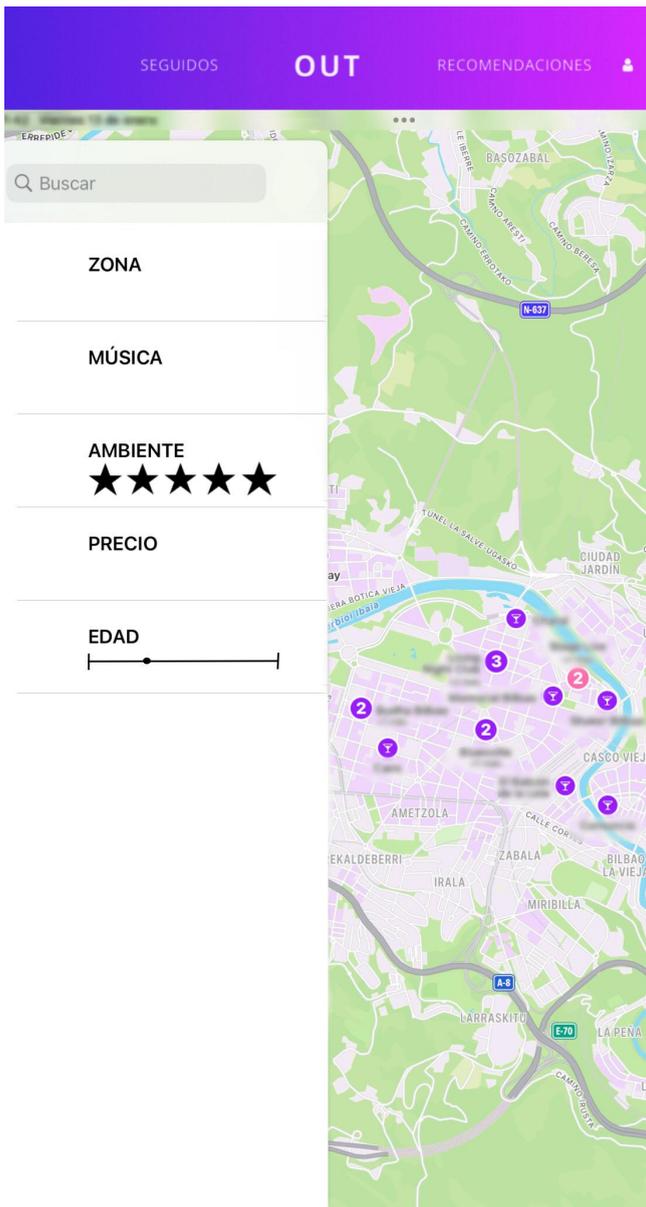
PRESENTACIÓN



Nuestro grupo está formado por cinco alumnas del Centro Educativo Arangoya: Haizea Bridet, Joana González, Gabriela Bengoetxea, Alejandra Etxebarria y Flavia Ferrari. Como alumnas de 2º de Bachillerato hemos podido observar lo necesario e importante que es el tiempo libre, sin embargo en muchas ocasiones es difícil encontrar un buen lugar en el que se pueda disfrutar de este. Para resolver esta problemática hemos decidido crear la aplicación Out la cual está orientada al ocio y tiene el objetivo de garantizar a los usuarios diferentes opciones de lugares a los que ir para tener una buena experiencia, entre ellos los bares, festivales, fiestas, discotecas, conciertos, pubs, etc.

PROPOSICIÓN DE VALOR

A lo largo de los años ha aumentado el número de discotecas y otros lugares de ocio, complicando así el encontrar un lugar agradable debido a la gran variedad de opciones que hay.



Out tiene como objetivo resolver este problema al ofrecer una gran cantidad de recomendaciones de sitios personalizadas dependiendo de los diferentes filtros escogidos por el usuario, estos incluyen:

- Edad
- Precio
- Ambiente
- Música
- Zona

De esta manera nuestra aplicación ofrece a la gente múltiples opciones con las que obtener una experiencia única y agradable en un ambiente seguro y divertido. Asimismo, es una buena manera de conocer nuevos lugares.

Además, en múltiples ocasiones es difícil encontrar toda la información sobre un evento en un mismo lugar, Out se encargaría de arreglar esto. En esta aplicación se podría ver la cantidad de entradas disponibles, precios, horarios e información adicional de cualquier evento. Además también incluiría la compra de

entradas online en cualquier momento, evitando así que los clientes tengan que quedar físicamente con algún RRPP para comprarlas.

También ofrecemos acceso a diferentes chats y publicaciones, dónde los usuarios podrán comunicarse entre sí y hacer ellos mismos sus recomendaciones.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Los clientes potenciales de Out son tanto los adolescentes como los adultos jóvenes, específicamente personas que se encuentran entre los 16 y los 30 años de edad. No obstante, se necesitará un mínimo de 16 años para poder ingresar en la aplicación.

Esta aplicación está diseñada principalmente para los siguientes grupos:

- Locales que quieran conocer nuevos lugares de ocio.
- Locales que tengan como objetivo conocer a gente nueva.
- Jóvenes extranjeros que acaban de llegar a España. De esta manera se les ofrece la posibilidad de hacer nuevos amigos y de descubrir lugares de su interés.
- Personas a las que les gusta la música y bailar.
- Personas que buscan un género específico de música.
- Personas que prefieren estar en un ambiente con gente de edades similares a las suyas.
- Personas que busquen un local de ocio o evento con unas características específicas.

Para nuestra aplicación los clientes son lo más importante, ya que gracias a ellos nuestro negocio sale adelante. Por esta razón, nos acomodaremos a los intereses de cada uno de ellos dependiendo del desarrollo de sus necesidades.

SOCIEDADES CLAVE



Se necesitarán diferentes sociedades claves para garantizar el correcto funcionamiento de la aplicación y poder ofrecer a los usuarios información actualizada, diferentes opciones de pago y otros servicios necesarios.

Out necesitará asociarse con empresas de organización de eventos, fiestas, conciertos y festivales para garantizar que la aplicación sea capaz de proporcionar a los usuarios la información más actualizada sobre los próximos eventos. Para realizar esta función hemos escogido a:

- Red Mango Music ya que trabaja a lo largo de toda la península y cuentan con múltiples años de experiencia.
- Muskerra Ekoizpenak debido a que se especializa tanto en artistas internacionales como estatales y locales.



La aplicación también necesitará colaborar con diferentes bares, discotecas y pubs para ofrecer a los usuarios información detallada sobre ellos, como los horarios, las entradas disponibles y los precios. Esto implicaría integrar la

aplicación con las bases de datos de los locales. Nos afiliaremos con las siguientes empresas:

- Budha
- Moma
- Flash
- Fever



The Minsait logo consists of the word "minsait" in a white, lowercase, sans-serif font, centered within a dark blue rectangular background.

minsait

Out se asociará con la empresa Minsait para desarrollar la aplicación, ya que esta le da una gran importancia a la interacción entre la app y los usuarios y la protección de datos de estos últimos.

Nuestra app se asociará con Atrápalo, agencia de viajes en Europa, para darnos a conocer a clientes extranjeros jóvenes que tengan la intención de conocer a gente nueva y de encontrar lugares de ocio donde pasar el rato.



FUENTES DE INGRESO

Out es una empresa orientada al ocio y busca ofrecer su ayuda al mayor número de gente, por esta razón los usuarios no deberán pagar ningún tipo de suscripción para entrar a la app. No obstante, esto no incluirá a los bares, pubs, discotecas y otras empresas, quienes tendrán que pagar una cuota anual para crear una cuenta.



Otra fuente de ingreso será el capital inicial de 25.000€ puesto por las socias, específicamente 5.000€ cada una. De esta manera se obtendrá la financiación necesaria para hacer frente a los gastos iniciales del desarrollo de la aplicación.

La publicidad será la principal fuente de financiación de Out ya que esta proporcionará ingresos constantes que se utilizarán para mantener la aplicación en funcionamiento y mejorar la experiencia de los usuarios. Esta aparecerá de diversas formas, como anuncios o contenido patrocinado. Este último fundamentalmente se centrará en todo lo relacionado con los eventos y actividades de ocio de las empresas. Asimismo, los anuncios estarán adaptados a los gustos de cada usuario de la aplicación.

Además, por cada entrada de evento comprada desde la aplicación Out obtendrá un 5% del precio total.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Los usuarios de Out podrán instalar la aplicación en sus dispositivos desde la App Store y Play Store. Asimismo, promocionaremos nuestra aplicación para que llegue a la gente, en las webs de nuestros colaboradores, en sus establecimientos y en las redes sociales. Además haremos diferentes campañas publicitarias en prensa y radio.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

La relación de la empresa con los clientes no será directamente sino que se hará mediante la aplicación Out. Se podrán comunicar con nosotros desde un centro de ayuda y en la propia app habrá un espacio en el cual se publicarán anuncios y preguntas y respuestas ya respondidas.

Con los anuncios que publicaremos semanalmente, interactuando desde las redes sociales y con la posibilidad de comprar entradas desde la app será una forma de interactuar, de mantener a las personas y que venga gente nueva.

También tendremos un call center 24 horas de servicios con un teléfono 900 gratuito para darle un servicio al cliente gratuito

Cada vez que salga un anuncio nuevo se les hará llegar una notificación a su dispositivo para que puedan acceder a las novedades los primeros. Cada persona desde la aplicación podrá seleccionar sus sitios de interés de los que quieren recibir notificación.

Todos cuando queremos salir fuera de tu ciudad o dentro te gusta conocer sitios nuevos y saber si están bien o no, con esta aplicación podrás disponer de todo tipo de información sobre los bares, pubs y discoteca el cual la gente accederá a ella.

Otra manera para interactuar con nuestros clientes será que cuando interactuen mucho con nuestra aplicación como por ejemplo comprando entradas, interactuando por los chats e interesándose se les facilitará una serie de puntos que podrán canjear para comprar entradas gratis, entrar a pubs y bares.

RECURSOS CLAVE

Los recursos clave que utilizaremos para desarrollar nuestra aplicación serán varios:

Contrataremos a un informático para que pueda desarrollar nuestra aplicación y que si hay algún problema técnico se pueda resolver para que funcione todo bien.

Mediante la venta de entradas y los anuncios dentro de la aplicación será un recurso clave para poder seguir desarrollando nuestra aplicación. Otro recurso clave será el call center.

Los recursos físicos que tendrá la empresa:

Un local donde se llevará a cabo toda la aplicación donde estará el call center, el informático y la comercial.

Los recursos intelectuales son conocimientos de marketing y de informática. Acciones comerciales para promoción de nuestra App y el estudio y seguimiento de los resultados.

Para recursos financieros los recursos financieros, contaremos con una inversión inicial de 25.000 € que los invertiremos en la creación de la App y un año de mantenimiento de la misma. Ingresos por publicidad de la App.

ACTIVIDADES CLAVE

Las cosas que más vamos a tener en cuenta para hacer que nuestro proyecto funcione van a ser:

- Las facilidades que va a tener para poder acceder a la app.
- Tener en cuenta las necesidades del día a día de los interesados en ella.
- Facilitar la comunicación entre nosotros y los que utilizan esta aplicación. Además también podréis hablar directamente con el local que os interese.
- Nuestro servicio.
- Si en algún momento hay un problema con la aplicación, solucionarlo cuanto antes.
- La fácil accesibilidad hacia las discotecas, bares, pubs...
- Tener la información clara y controlar lo que escribe la gente sobre los locales en la aplicación.
- Queremos darnos a conocer mediante anuncios en aplicaciones que utilizan diariamente estas personas como Instagram, TikTok...
- Todos los locales estarán medidos por filtros como edades, música, precio, zona, vestimenta...
- Gracias a nuestra plantilla técnica informática se hará el mantenimiento, el diseño y la constante mejora e innovación de nuestra aplicación resolviendo así cualquier problema.

ESTRUCTURAS DE COSTES

Sacar adelante nuestra aplicación indicará una serie de gastos que nosotras cinco “las propietarias” tendremos que afrontar. Los costes que tendremos los hemos clasificado en costes fijos y costes variables.

COSTES FIJOS

Los costes fijos son los gastos que cualquier empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación.

- Todos los equipos informáticos necesarios
- Sueldos y Salarios (1600€ por empleados al mes)
- Seguridad social (300€ por empleado al mes)
- Alquiler del local (800€ por mes)
- Electricidad (80€ al mes)
- Suministros (Agua/Gas) (150€ al mes)
- Teléfono/ Internet (100€ al mes)

COSTES VARIABLES

Los costes variables son los gastos que se desarrollan al menos mensualmente y que dependen de las acciones que se desarrollen en la empresa.

- Acciones de marketing (dependen de de la época del año)
- Actualizaciones de nuestra aplicación (depende de las nuevas funcionalidades que se creen).
- Viajes y acciones comerciales (según necesidades de la empresa)