

Campus Flats

0

Daniel Páez Rojas, Adrián Álvarez Pino, Miguel Celorio Sánchez, Alejandro Álvarez Menéndez

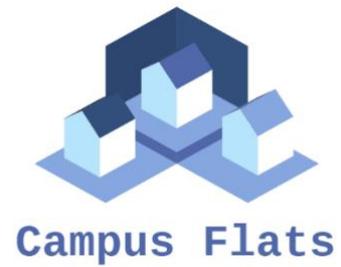
Contenido

0.	PRESENTACIÓN DEL PROYECTO	2
1.	PROPOSICIÓN DE VALOR.....	3
2.	SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	4
3.	SOCIEDADES CLAVE	5
4.	FUENTES DE INGRESOS	6
5.	CANALES	8
6.	RELACIONES CON LOS CLIENTES	9
7.	RECURSOS CLAVE	10
8.	ACTIVIDADES CLAVE.....	11
9.	ESTRUCTURA DE COSTES.....	12

0. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

En Campus Flats ofrecemos todo tipo de facilidades para que encuentres tu piso ideal y con quien compartirlo. Principalmente enfocamos nuestros servicios a estudiantes. Ponemos en contacto anunciantes con clientes, y a su vez, a los propios clientes entre ellos. Proporcionamos chats incorporados en la propia página web para facilitar la comunicación.

"Pisos de estudio, con nosotros encuentras el tuyo"



1. PROPOSICIÓN DE VALOR

Destacamos en el mercado porque somos los únicos en ofrecer esta solución al **problema** que existe hoy en día en el alojamiento de estudiantes. Los estudiantes solo pueden acudir a residencias muy caras con condiciones poco interesantes y por esto introducimos nuestro portal web que facilita la puesta en contacto entre personas que quieren alquilar su vivienda o una habitación dentro de la misma y estudiantes que buscan compañeros de piso afines en cuanto a: estudios que realizan, si tienen mascotas, fumadores o no, tipo de dieta (vegano, vegetariano, celíacos), etc.

La **novedad** que ofrece nuestra idea de negocio es el uso del algoritmo que consigue de una manera rápida y eficiente poner en contacto a los usuarios mencionados anteriormente, consiguiendo un ahorro de tiempo para ambas partes en cuanto a la solución de su problema, además, da muchas opciones para conseguir los compañeros de piso óptimos.

Por tanto, los **factores clave** de nuestra idea serían: el diseño del algoritmo que consistirá en la implementación de perfiles de usuario que buscarán usuarios y viviendas afines, así como la puesta en contacto de demandantes de vivienda y oferentes de la misma mediante un chat u otros tipos de métodos.

Destacamos, además, que nuestra web ofrecería la posibilidad adicional de contactar con personas que se dediquen a: servicios de limpieza, cuidado de personas vulnerables, cuidado de mascotas, cocina, etc.

2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Nuestros **clientes objetivos** se dividen en dos grupos.

- Por una parte, el/los ofertantes de la vivienda, serían personas propietarias de una vivienda que deseen alquilarla por completo, o bien, alguna de sus habitaciones a estudiantes en época escolar.
- Por otra, los estudiantes demandantes de un alojamiento.

Segmento de mercado: Ofertantes de viviendas y estudiantes, en especial jóvenes con una renta no muy alta o que busca una alternativa a residencias estudiantiles.

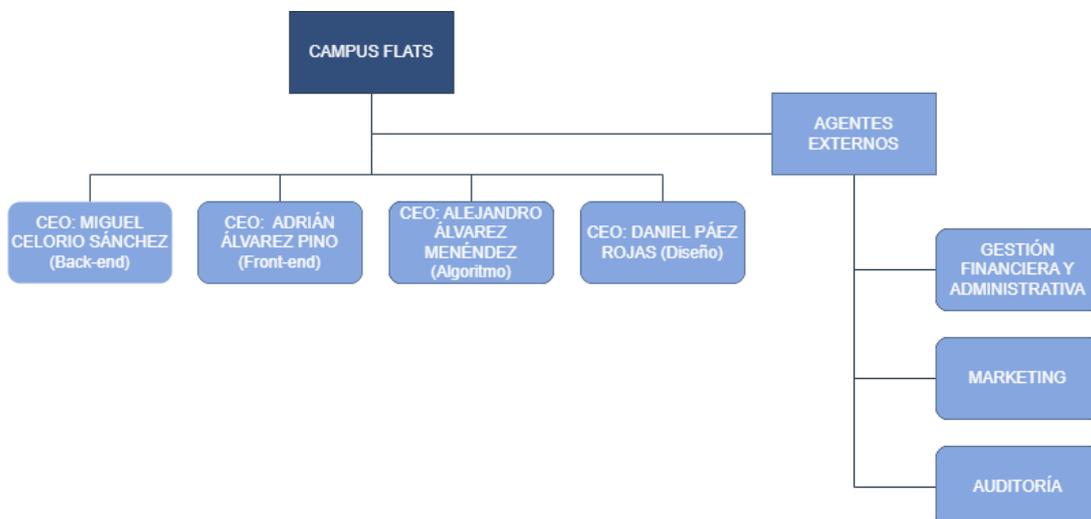
3. SOCIEDADES CLAVE

Existirían 2 tipos de socios clave: los referentes al mantenimiento de la web y a los servicios que ofreceríamos.

- **Proveedor de Internet:** DIGI (20€/mes, 1Gbps simétrico + instalación gratuita)
- **Proveedor del servidor:** VULTR (3,5€/mes) 0,5GB RAM, 0,5TB ancho de banda, 10GB almacenamiento
- **Dominio de la web:** IONOS (1er año 1\$ el resto 10\$) buen servicio, Wildcard SSL (Secure Sockets Layer), cuenta de correo electrónico con mismo nombre del dominio de 2GB, 10K subdominios, bloqueo de transferencia de dominios.

Además, en nuestra web diversas empresas o particulares que trabajen en sectores como la limpieza, la cocina, el cuidado de mascotas o de personas vulnerables se podrán publicar en espacios en la web definidos para estos. Si bien NO son sociedades claves, si son importantes en la empresa y forman parte del círculo de nuestra empresa.

La forma de organización interna de la empresa también constituye una sociedad clave:



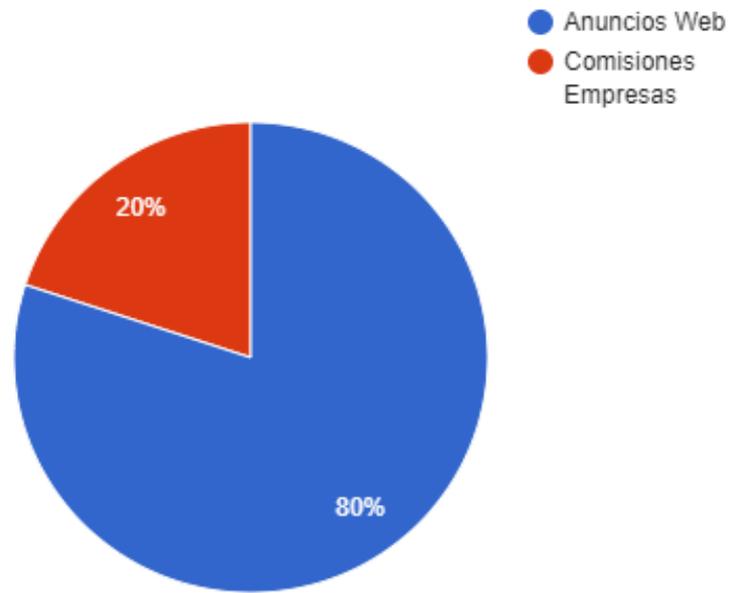
4. FUENTES DE INGRESOS

Anuncios en la web proporcionados por Google AdSense relacionados con el estudio y su ámbito con unos ingresos mínimos estimados de 2000€ en el primer año, además de otras alternativas para diversificar ingresos como Amazon Native Shopping Ads.

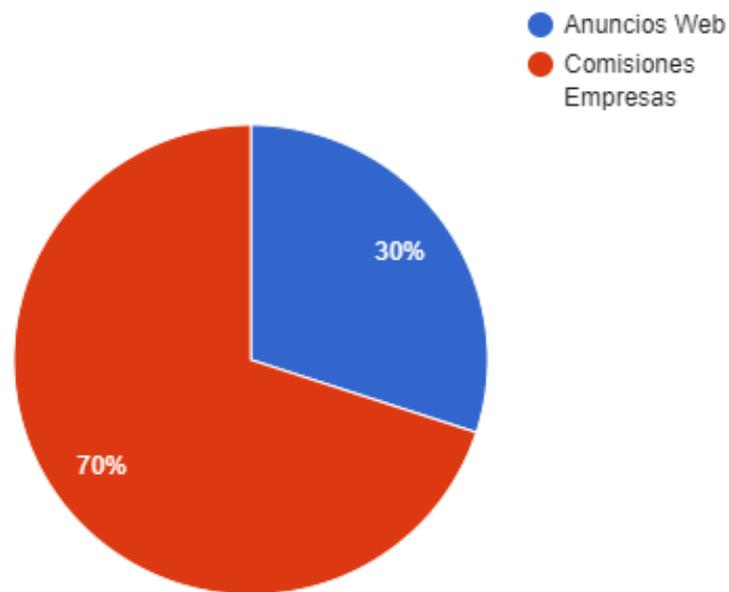
Otra fuente de ingresos serán las **comisiones** que cobraremos a cada una de las empresas inmobiliarias que se anuncien, siendo estas extremadamente bajas hasta conseguir una base consistente de clientes.

Al principio la fuente principal de ingresos serán los anuncios, pero según vaya creciendo el número de clientes de forma estable, también crecerán los intereses impuestos, dejando en segundo plano los ingresos provenientes de anuncios.

FUENTES DE INGRESO (PRINCIPIO)



FUENTES DE INGRESO (BASE CONSTANTE CLIENTES)



5. CANALES

Vía de comunicación: Servicio de contacto en la propia web, entre usuarios y con nosotros (atención al cliente), redes sociales y correo electrónico (proporcionado por la misma empresa que el hosting, IONOS).

Vía de distribución: Dado que es un servicio de puesta en contacto entre distintos usuarios se trata de un servicio ofrecido a través de la propia web.

Nuestras Redes sociales: Contacto a través de nuestro Instagram, Facebook y Twitter, también nos promocionaremos en dichas redes subiendo contenido y anuncios de promociones o códigos exclusivos con regularidad.



6. RELACIONES CON LOS CLIENTES

Estaremos en todo momento en contacto con nuestros clientes y disponibles para cualquier duda o sugerencia que tengan ya sea a través de la web (servicio de atención automatizado para solucionar las dudas más comunes y servicio personalizado para dudas complejas) o de nuestras redes sociales.

El perfil de nuestro usuario es un estudiante que pasará algunos años en una vivienda y podrá hacer uso de nuestro servicio durante los años que duren sus estudios, para mantenerlo integrado en nuestra empresa le invitaremos a rellenar un cuestionario en el que se valoren varios aspectos de la vivienda (comodidad, luz, ruido, emplazamiento, servicios cercanos, etc...). Obteniendo cada vivienda una puntuación que será visible para futuros usuarios lo cual nos ayudará a aumentar nuestra clientela de tanto agencias inmobiliarias como usuarios, pues esta información resultará útil para estos últimos.

A la hora de mantener a los usuarios con nosotros (fidelización), la mejor forma es ofrecerles una estancia lo más cómoda posible, ya que en caso de que vuelva a tener la necesidad de estudiar fuera de casa o simplemente necesite de nuevo una vivienda, volvería a contar con nuestros servicios.

7. RECURSOS CLAVE

Recursos tangibles:

- Ordenadores: 4 unidades
- Servicio hosting

Recursos intangibles:

- Asociaciones con inmobiliarias y servicios externos
- Conocimientos en informática
- Capacidad de gestión, buena comunicación y trabajo en equipo
- Red de contactos con estudiantes en distintas ciudades de Asturias, donde se encuentran facultades y otros centros de estudio.

8. ACTIVIDADES CLAVE

Nuestra empresa se dedica a la gestión y promoción de inmuebles en la web, por lo que nuestra actividad prioritaria es **contactar con diferentes inmobiliarias** para generar interés en ellas para que se anuncien en nuestra página.

Además, nos aseguramos de **controlar la calidad de las viviendas** anunciadas, asegurándonos de que estén situadas en lugares adecuados, en buen estado de conservación, con el mobiliario, electrodomésticos, instalaciones eléctricas, fontanería y gas en perfecto estado y funcionamiento.

Ofrecemos un **servicio de atención al cliente** excepcional, que se encarga de resolver todo tipo de quejas y dudas, proporcionando ayuda y soluciones en lo que solicite el cliente.

Mantenemos nuestras **redes sociales activas y actualizadas** (Instagram, Facebook y Twitter) para mejorar el posicionamiento de marca.

Además, existirán servicios externos como limpieza y cocina, que estarían disponibles para los usuarios a través de nuestra página web.

9. ESTRUCTURA DE COSTES

Costes fijos:

- Proveedor de internet: 20€ / mes
- Dominio: 1€ / mes
- Creación de SL: 3000€
- Gastos de gestoría: variable, en torno a los 600€

Costes variables:

- Servidor: 3,50€ / mes (variable en función del tráfico de la página)

Inversiones:

- 4 ordenadores portátiles: 2400€
- Creación de la web: Gratis, pues los miembros de la empresa tenemos los conocimientos necesarios para desarrollarla

Nota: En caso de poder cotizar en bolsa en un futuro, se podría cambiar de forma jurídica de SL a SA.