

PROYECTO PLAN DE EMPRESA E INICIATIVA EMPREENDEDORA (EIE)

Proyecto: BlindBet

ELC XXXIV

CA. Ferrera Alonso, Miguel Ángel
CA. Ruiz Pascual, Ángel
CA. Sánchez Díaz, Carlos
CA. Soriano Tornero, David
CA. Villalón Díaz, Luis Martín

Diciembre 2024

ÍNDICE

- INTRODUCCIÓN
 - 5 FUERZAS DE PORTER
 - CARGOS Y EMPLEADOS
 - ANÁLISIS DAFO
 - LAS 3 P SOBRE BLINDBET
 - ANÁLISIS CAME
- PROPUESTA DE VALOR
- SEGMENTO DE CLIENTES
- CANALES
- RELACIONES CON CLIENTES
- RECURSOS CLAVE
- ACTIVIDADES CLAVE
- SOCIOS CLAVE
- INGRESOS
- COSTES
- ANEXO

INTRODUCCIÓN

El sector terciario, o de servicios, es una de las tres principales categorías de la economía y se enfoca en ofrecer servicios como educación, salud, turismo, banca, transporte y comercio, en lugar de producir bienes. Este sector ha crecido notablemente en economías desarrolladas y es esencial para el bienestar económico y social.

Nuestro proyecto de empresa irá enfocado a este sector, debido a que trataremos de ofrecer un servicio a la sociedad mediante una aplicación online que potencie las relaciones sociales entre las personas facilitando y amenizando estas, exponiendo a los usuarios a un amplio entorno de personas con todo tipo de gustos y hobbies buscando personalidades y maneras de vivir comunes entre ellos para facilitar la relación entre ellos.

El macroentorno o entorno genérico es el conjunto de variables externas que influyen en todas las empresas, con independencia del sector y de la actividad

A continuación, se detallan algunos aspectos clave del macroentorno de nuestra empresa:

1.Económicos:

Actualmente en una sociedad tan modernizada y habituada a las redes sociales y los teléfonos inteligentes, donde las personas están muy habituadas y abiertas a invertir dinero en smartphones y aplicaciones que les facilitan diversas tareas en su vida diaria. Un gran número de personas están suscritas mensualmente a alguna aplicación como spotify, tinder, applemusic, aplicaciones para mejorar la salud... en general todo tipo de aplicaciones con diversas funciones.

2.Políticos y legales:

1. Protección de Datos Personales

La normativa principal que regula el tratamiento de datos personales en redes sociales es:

Reglamento General de Protección de Datos (RGPD):

-Aplicable en toda la Unión Europea, incluido España.

-Establece cómo deben manejarse los datos personales de los usuarios, garantizando su consentimiento explícito, derecho a la rectificación, cancelación y portabilidad de los datos.

-Obliga a las plataformas a implementar medidas de seguridad para proteger los datos.

Ley Orgánica de Protección de Datos Personales y Garantía de los Derechos Digitales (LOPDGDD):

-Complementa el RGPD en el ámbito español.

-Incluye disposiciones específicas sobre derechos digitales, como el derecho a la desconexión digital, el derecho al olvido, y la protección de menores en el entorno digital.

2. Comercio Electrónico y Publicidad

Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y Comercio Electrónico (LSSI-CE):

- Regula las actividades comerciales y publicitarias realizadas a través de redes sociales.
- Exige que las publicaciones promocionales estén claramente identificadas como publicidad (prohibiendo la publicidad encubierta).
- Incluye normas sobre el envío de comunicaciones comerciales y el uso de cookies.

3. Propiedad Intelectual

Ley de Propiedad Intelectual (LPI):

- Protege los derechos de autor sobre contenidos compartidos en redes sociales (fotos, vídeos, textos, etc.).
- Establece sanciones por el uso no autorizado de contenido protegido por derechos de autor.
- Las plataformas deben actuar rápidamente para retirar contenido que infrinja derechos de propiedad intelectual.

4. Protección de Menores

Ley Orgánica de Protección Jurídica del Menor:

- Establece medidas para proteger a los menores de contenidos inapropiados o perjudiciales en redes sociales.
- Regula el uso de imágenes de menores y el consentimiento necesario para su publicación.

5. Derechos Fundamentales

Constitución Española (Artículos 18 y 20):

- Protege el derecho al honor, a la intimidad y a la propia imagen, aplicable también a las redes sociales.
- Regula la libertad de expresión y los límites relacionados con el respeto a los derechos de los demás.

6. Normas sobre Ciberseguridad y Ciberdelitos

Código Penal Español:

- Tipifica como delitos actividades relacionadas con el uso indebido de redes sociales, como el acoso online (stalking), la suplantación de identidad, y el acceso no autorizado a cuentas ajenas.

Ley de Seguridad de las Redes y Sistemas de Información:

-Fomenta la protección contra ciberataques y el mantenimiento de la seguridad en plataformas digitales.

7. Publicidad de Influencers

Normativa de la Asociación para la Autorregulación de la Comunicación Comercial (Autocontrol):

-En el "Código de Conducta sobre el Uso de Influencers en la Publicidad" se regula cómo deben etiquetarse y comunicarse las colaboraciones publicitarias en redes sociales.

-Es obligatorio que las publicaciones patrocinadas sean claramente identificables (por ejemplo, usando etiquetas como #Publicidad o #Ad).

8. Normativa Europea Adicional

Ley de Servicios Digitales (Digital Services Act, DSA):

-Aplicable a las plataformas digitales que operan en España y la UE.

-Exige mayor transparencia en los algoritmos y la moderación de contenido en redes sociales.

-Obliga a las plataformas a combatir la desinformación y eliminar contenido ilegal de forma más eficiente.

-Implicaciones para Usuarios y Empresas

Usuarios:

-Tienen derecho a la protección de sus datos y a denunciar contenido inapropiado o actividades ilícitas.

-Deben ser conscientes de sus responsabilidades legales, como respetar la privacidad y los derechos de autor de otros.

Empresas:

-Deben garantizar que las campañas de marketing y el uso de datos personales cumplan con la normativa vigente.

-Tienen que implementar políticas de privacidad claras y accesibles.

3.Sociales y culturales:

4.Tecnológicos:

BREVE ANALISIS DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER:

1.La amenaza de nuevos competidores.

La amenaza de nuevos competidores en este sector es bastante alta, de hecho, ya entraremos en un mercado bastante explotado por muchos competidores tales como el gigante de Tinder,badoo... Pero nuestra aplicación tras unos cambios, nuevas posibilidades y un enfoque totalmente distinto que hablaremos a continuacion sera la pionera en este sector, favoreciendonos de que se cree competencia alrededor de nosotros.

2.El poder de negociacion de los proveedores.

El poder de negociacion de los proveedores es bastante bajo,nuestro proyecto depende principalmente de la tecnología para su funcionamiento (por ejemplo, servicios en la nube, software y redes). Dado que hay múltiples proveedores de estos servicios, el poder de negociación de los proveedores es bajo. Además, no depende de proveedores de productos físicos específicos, lo que lo hace menos vulnerable a presiones externas en términos de costos.

3.El poder de negociacion de los clientes (usuarios)

Los usuarios de blindbet tienen un alto poder de negociación, ya que pueden elegir entre muchas otras aplicaciones de citas si no están satisfechos con la experiencia. A los usuarios les atraen aplicaciones con funciones innovadoras, usabilidad, y una experiencia atractiva. Además, blindbet ofrecera una versión gratuita, lo que significa que los usuarios podran probar la aplicación sin compromiso y decidir si están dispuestos a pagar por funciones premium. La competencia en este sector es alta y la lealtad del usuario no siempre es fuerte.

4.Amenaza de productos sustitutivos:

Existen muchas alternativas a BlindBet, tanto dentro del mercado de aplicaciones de citas (como Bumble, Hinge, OkCupid, etc.) como en otras plataformas sociales que facilitan la conexión entre personas (como Instagram o Facebook). Además, los usuarios pueden optar por métodos tradicionales para conocer a otras personas, como eventos sociales, bares o aplicaciones no especializadas en citas, como Telegram o WhatsApp. Estas alternativas brindan opciones similares, lo que aumenta la amenaza de sustitución, pero cabe destacar que la introducción de las conexiones instantáneas mediante el servicio de ubicacion será algo innovador, y trataremos de juntar en la misma aplicación todas estas amenazas y las distintas posibilidades que ofrece la competencia, para con una sola aplicación tener acceso a todas las posibilidades conocidas hoy en día.

5.Rivalidad entre competidores existentes.

BlindBet se enfrentará a una competencia feroz en el mercado de aplicaciones de citas, con competidores como Bumble, Hinge, Badoo, Happn y muchas otras. La rivalidad es especialmente alta debido a la naturaleza del mercado: las aplicaciones deben innovar constantemente y ofrecer nuevas funciones para mantener la atención de los usuarios.

Además, la adquisición de usuarios es crucial, y la competencia se intensifica cuando las plataformas luchan por atraer y retener a la mayor cantidad de usuarios posible.

Por eso trataremos de tener una propuesta de valor sólida e innovadora constantemente para, una vez llegado a la cumbre del mercado, mantenernos firmes en esa posición.

Tipo de empresa:

BlindBet es un modelo de negocio de red social, una empresa global y altamente escalable, una plataforma de negocio basada en sus usuarios, de servicios de tecnología, digitales y software.

Cargos y empleados:

1. CEO (Chief Executive Officer) - Director Ejecutivo

El CEO es el principal responsable de la dirección estratégica de la empresa. Toma decisiones clave sobre el rumbo de BlindBet, incluyendo su expansión, innovaciones tecnológicas, y políticas generales. También representa la empresa ante inversores y en los medios.

La figura del CEO es crucial para guiar a la empresa en un mercado altamente competitivo y tecnológico. Su liderazgo define la visión de la empresa y su capacidad para innovar y adaptarse a los cambios.

2. CTO (Chief Technology Officer) - Director de Tecnología

El CTO supervisa el desarrollo y la infraestructura tecnológica de la plataforma, incluyendo la gestión de los servidores, el diseño de la arquitectura de la app, y la integración de nuevas tecnologías (como inteligencia artificial y algoritmos de emparejamiento).

En una empresa digital como BlindBet, la tecnología es el corazón del producto. El CTO garantiza que la plataforma funcione de manera eficiente y que se mantenga competitiva con nuevas características y mejoras continuas.

3. CPO (Chief Product Officer) - Director de Producto

El CPO lidera el desarrollo de nuevos productos y funcionalidades. Su equipo se encarga de la mejora continua de la aplicación, asegurando que BlindBet ofrezca una experiencia de usuario atractiva y que evolucione con las demandas del mercado.

En un mercado de aplicaciones móviles altamente competitivo, el CPO es esencial para garantizar que BlindBet siga siendo relevante y continúe mejorando su producto para atraer y retener usuarios.

4. CMO (Chief Marketing Officer) - Director de Marketing

El CMO dirige todas las actividades de marketing, incluyendo campañas publicitarias, promociones, y estrategias de adquisición de usuarios. Además, se ocupa de la imagen de la marca y de la interacción con los usuarios a través de diferentes canales.

El marketing es clave para BlindBet, tanto en términos de adquisición de nuevos usuarios como de retención de los existentes. Un CMO eficaz ayuda a BlindBet a diferenciarse de sus competidores y mantener su base de usuarios activa.

5. Director de Atención al Cliente

Este cargo supervisa el equipo que se encarga de resolver problemas de los usuarios, responder preguntas y manejar quejas o comentarios. El director de atención al cliente asegura que la experiencia del usuario sea lo más positiva posible.

Dado que BlindBet interactúa con millones de usuarios a nivel global, tener un buen sistema de atención al cliente es fundamental para resolver rápidamente problemas y mantener la satisfacción del usuario.

6. Ingenieros de Software (Desarrolladores)

Los ingenieros de software son responsables de escribir el código y desarrollar nuevas funciones en la aplicación. Pueden estar especializados en diferentes áreas, como front-end, back-end, bases de datos o inteligencia artificial.

Los ingenieros son esenciales para el desarrollo y la innovación tecnológica en BlindBet. La calidad de la plataforma y la mejora continua dependen directamente de su trabajo.

7. Diseñadores de UX/UI (Experiencia de Usuario / Interfaz de Usuario)

Los diseñadores UX/UI trabajan para mejorar la experiencia del usuario dentro de la app, asegurándose de que sea intuitiva, fácil de usar y atractiva visualmente. Se encargan de los aspectos gráficos y de la interfaz, así como de la arquitectura de la información.

Una interfaz atractiva y fácil de usar es clave para la retención de usuarios. Los diseñadores UX/UI ayudan a garantizar que BlindBet sea accesible y placentero para los usuarios.

8. Data Scientists (Científicos de Datos)

Los científicos de datos en BlindBet analizan grandes volúmenes de datos para entender el comportamiento de los usuarios, mejorar los algoritmos de emparejamiento y optimizar las decisiones de negocio basadas en datos.

El uso de datos es fundamental para mejorar la precisión de las recomendaciones y las interacciones en la app, lo que a su vez aumenta la satisfacción del usuario y la efectividad de la plataforma.

9. Equipo Legal y de Cumplimiento

Este equipo se encarga de los aspectos legales, incluyendo la privacidad de los datos, la gestión de términos de uso, la resolución de disputas y la conformidad con las regulaciones locales e internacionales (como GDPR en Europa).

Dado que BlindBet maneja datos personales de millones de usuarios y opera en diversos países con regulaciones diferentes, este equipo es crucial para mitigar riesgos legales y garantizar el cumplimiento normativo.

10. Equipo de Recursos Humanos

El equipo de recursos humanos gestiona la contratación, capacitación y bienestar de los empleados. También se encarga de mantener una cultura organizacional positiva y de gestionar el rendimiento del personal.

A medida que BlindBet crece y se expande, es esencial contar con un equipo de recursos humanos que pueda atraer y retener talento clave en todas las áreas de la empresa.

Análisis DAFO de BlindBet

1. Fortalezas (F)

- **Reconocimiento de marca:** BlindBet es una aplicación novedosa de citas, que va a ser conocida por su interfaz intuitiva y su amplia base de usuarios. Este reconocimiento le va a otorgar una ventaja competitiva en el mercado.
- **Modelo de negocio freemium:** Ofrece una versión gratuita con opciones de pago adicionales que permiten acceder a funciones premium como "SeeBet" y "Infinite Likes" lo que diversifica sus fuentes de ingresos.
- **Simplicidad y usabilidad:** Su diseño minimalista y la mecánica del "swipe" (deslizar) hace que sea fácil de usar, lo cual atrae a una gran variedad de usuarios, desde principiantes hasta expertos.
- **Segmentación amplia:** BlindBet permite el acceso a una amplia gama de usuarios de diferentes edades, orígenes y orientaciones sexuales, lo que le ha permitido capturar una gran cuota de mercado global.

2. Debilidades (D)

- **Percepción de superficialidad:** La app puede ser criticada por ser una plataforma superficial, donde el aspecto físico suele ser el factor predominante en las decisiones de los usuarios, lo que puede disuadir a personas que buscan conexiones más profundas.

- **Riesgos de seguridad y privacidad:** La necesidad de proteger la privacidad de los usuarios, especialmente debido a los problemas de acoso o fraude en línea, es un desafío constante para BlindBet. Las medidas de seguridad y la autenticación de los perfiles pueden no ser suficientes para garantizar una experiencia segura.
- **Dependencia de la proximidad:** El modelo de BlindBet se basa principalmente en la proximidad, lo que limita las oportunidades de conexión para personas que están fuera del rango de distancia.
- **Competencia creciente:** Aunque es líder en el mercado, BlindBet enfrenta una competencia feroz de otras aplicaciones de citas como Tinder, Bumble, Hinge, y otras nuevas plataformas especializadas en nichos específicos.

3. Oportunidades (O)

- **Expansión en mercados emergentes:** BlindBet tiene el potencial de expandirse aún más en mercados emergentes, donde la penetración de smartphones está creciendo rápidamente y la demanda de aplicaciones de citas aumenta.
- **Mejoras en funciones de seguridad y verificación:** El enfoque en la verificación de perfiles, el uso de inteligencia artificial para detectar perfiles falsos y el refuerzo de medidas de seguridad pueden mejorar la confianza de los usuarios y la reputación de la plataforma.
- **Enfoque en la diversidad y la inclusión:** BlindBet ha comenzado a tomar medidas para ser más inclusivo, permitiendo más opciones de identidad de género y orientación sexual, lo que podría abrir nuevas oportunidades para atraer a más usuarios de distintos grupos.
- **Monetización avanzada:** A medida que la base de usuarios se expande, Tinder tiene la posibilidad de diversificar aún más sus fuentes de ingresos, como integrando más funciones premium, servicios de suscripción de largo plazo o asociaciones estratégicas con otras plataformas.

4. Amenazas (A)

- **Cambio en las preferencias de los usuarios:** Las nuevas generaciones, especialmente los más jóvenes, podrían alejarse de BlindBet si buscan experiencias más genuinas o si se sienten atraídos por plataformas con enfoques más integrados o con modelos de interacción distintos.
- **Problemas de regulación:** En algunos países, las aplicaciones de citas pueden enfrentar una mayor regulación debido a las preocupaciones sobre el acoso en línea, la privacidad de los datos y el bienestar de los usuarios. Esto podría generar obstáculos legales o cambios en la operación.
- **Saturación del mercado:** A medida que más plataformas de citas se lanzan, puede ser difícil para BlindBet mantenerse al frente, especialmente si la oferta se diversifica y los usuarios se distribuyen entre más aplicaciones.
- **Impacto de eventos sociales o culturales:** En ciertos contextos, los cambios en las normas sociales y culturales, como los movimientos en torno a la privacidad y la seguridad digital, podrían hacer que las plataformas de citas pierdan atractivo o enfrenten restricciones.

LAS 3 P SOBRE BLINDBET

Producto. Nuestra empresa propone una nueva forma de socializar para mundo tecnológico en el que nos encontramos. En el momento que vivimos, la población ve más fácil socializar y mostrar sus hábitos a través de los dispositivos tecnológicos y por consiguiente a través de las redes sociales. Por ello, hemos decidido emprender en un producto, el cual va a ser una aplicación que ayude a las personas a socializar con otras dependiendo de los gustos de cada uno y la ubicación en la que se encuentren. Dicha aplicación estará disponible tanto para Android como para IOS, realizada especialmente para personas de entre 18-50 años. Además, es de muy fácil uso en la cual saldrán los diferentes perfiles de las personas de tu alrededor y únicamente con un click en el perfil saldrá la información de dicha persona. En el perfil aparecerá un mínimo de tres imágenes, que pueden ser fotos de la persona o imágenes que le representen, asimismo se ruega la verificación y la naturalidad de las imágenes subidas en la aplicación. Por consiguiente, toda persona que publique fotos que estén en contra de la política de uso de la aplicación será vetado de ella.

Precio. Nuestra aplicación se podrá descargar y utilizar gratuitamente para Android e IOS. A su vez, constará de planes superiores los cuales si serán de pago para obtener una versión mejorada para los clientes además de eliminar la publicidad añadida en la aplicación.

Plaza (Distribución). Debido a la centralización, el centro de operaciones de la empresa se situará en Alcalá de Henares en Madrid. Los principales motivos son por estar en la capital de España y en el centro de la península por la comunicación con las demás comunidades autónomas. Además, Alcalá de Henares es una ciudad universitaria con mucho flujo de población joven, por lo que se potencia nuestra aplicación en todos los eventos que se organicen. Por ello habría muchos tipos de colaboraciones con las personas que organicen dichos eventos.

Análisis CAME

Claro, aquí tienes el análisis CAME con la palabra "Tinder" reemplazada por "BlindBet":

1. Maximizar las Fortalezas

- **Facilidad de uso:** Su diseño simple y su función de "deslizar" (swipe) hacen que sea muy intuitiva y fácil de usar, lo que atrae a usuarios de todas las edades.
- **Algoritmo de emparejamiento:** El sistema de emparejamiento basado en geolocalización y preferencias de usuarios aumenta las probabilidades de encontrar una pareja compatible.
- **Modelo freemium:** Ofrece una opción gratuita con funcionalidades básicas y opciones premium (como BlindBet Plus y BlindBet Gold) que agregan características exclusivas, lo cual genera ingresos y mantiene la plataforma accesible.
- **Diversidad e inclusión:** BlindBet ha evolucionado para ser más inclusivo con opciones de género y orientación sexual, lo que la hace atractiva para un público diverso.

2. Minimizar las Debilidades

BlindBet también enfrenta varios retos y debilidades que deben ser minimizados:

- **Falta de autenticidad:** Algunos usuarios se sienten frustrados porque las interacciones en la app pueden ser superficiales. A menudo, las conexiones se basan solo en la apariencia, lo que limita la posibilidad de crear relaciones profundas.
- **Problemas de seguridad y privacidad:** La protección de datos personales es una preocupación constante, ya que muchos usuarios reportan problemas de acoso, perfiles falsos y brechas de seguridad.
- **Enfoque en lo físico:** La app ha sido criticada por dar demasiada importancia a la apariencia física en lugar de crear conexiones más significativas basadas en intereses comunes o personalidad.
- **Competencia intensa:** A pesar de su popularidad, existen muchas otras aplicaciones de citas (como Bumble, Hinge, etc.) que están ganando terreno, ofreciendo características similares o innovadoras.

3. Aprovechar las Oportunidades

BlindBet puede aprovechar varias oportunidades para fortalecer su posición en el mercado:

- **Expansión de funcionalidades:** Introducir más características que promuevan interacciones más profundas, como videollamadas o más filtros de compatibilidad, puede atraer a más usuarios que buscan algo más que relaciones superficiales.
- **Mejorar la seguridad:** Mejorar los mecanismos de verificación de perfil y la gestión de reportes de acoso o fraude puede aumentar la confianza de los usuarios.
- **Mercados emergentes:** BlindBet podría expandir más agresivamente en mercados emergentes donde las aplicaciones de citas todavía están en crecimiento, adaptándose a las características culturales locales.
- **Estrategias para relaciones más serias:** Aunque BlindBet es conocida por las citas casuales, podría crear opciones o secciones para personas interesadas en relaciones a largo plazo, aumentando su atractivo entre aquellos que buscan algo más serio.

4. Subrayar las Amenazas

BlindBet también debe estar atenta a diversas amenazas del mercado y la industria:

- **Competencia de nuevas aplicaciones de citas:** Nuevas aplicaciones, como Bumble, Hinge y otras, están captando usuarios con modelos de negocio innovadores, opciones de seguridad mejoradas o enfoques que favorecen la construcción de relaciones más genuinas.
- **Cambio en las preferencias de los usuarios:** Con el tiempo, la demanda de relaciones casuales podría disminuir, y los usuarios podrían empezar a preferir plataformas que promuevan conexiones más serias y profundas.
- **Preocupaciones sobre la privacidad y regulación:** A medida que aumenta la preocupación por la privacidad en línea y las regulaciones sobre el uso de datos, BlindBet puede enfrentar desafíos si no cumple con las nuevas normativas.
- **Reputación de la marca:** BlindBet puede enfrentar críticas relacionadas con la cultura del "ghosting", el acoso en línea y otros problemas sociales, lo que podría afectar su imagen de marca.

PROPUESTA DE VALOR:

Para nuestra propuesta de valor lo que haremos sera centrarnos no en todas las opciones que va a ofrecer Blindbet como aplicacion de citas y de relaciones personales, comparandola con cualquier otra aplicacion de citas similar que hay actualmente, si no nos basaremos y analizaremos las diferencias y los puntos clave que hacen a BlindBet distinta.

En primer lugar basandonos en experiencias personales, a quien no le ha pasado nunca de cruzarse con alguien por la calle o en algun lugar publico ya sea el metro, una cafeteria... o incluso en la misma cera llevando caminos contrarios. Y tras eso has pensado que ojala pusieras saber alguna informacion de aquella persona que posiblemente nunca te vuelvas a cruzar y no has tenido el valor suficiente para hablarla y preguntar.

En este problema entraria Blindbet siendo la primera aplicacion capaz de conectar a personas y reconocer simplemente con cruzarse o estar a unos pocos metros , con Blindbet, si las dos personas hubieran tenido la aplicacion automaticamente podrias ver el perfil de la persona que te has cruzado y tener la posibilidad de escribir un mensaje.

Aunque esta novedad parezca algo muy simple y solo en un caso concreto, esto se puede llevar a multiples situaciones, pudiendo conocer a todos los perfiles que hay en tu garito favorito solo a traves de una aplicacion y poder dar juego a infinitas conexiones personales en la misma noche , rompiendo los estandar de timidez que presenta la sociedad hoy en dia.

Gracias a este nuevo metodo de conexion Blindbet jugara como local en diversos festivales que crearemos a traves de la aplicacion , en los que puedas tener acceso al perfil de todas las personas que haya en el festival y tengan la aplicacion, atrayendo a un enorme publico a traves del marketing previo de influencers, los cuales publicitaran nuestra aplicacion.

Blindbet no solo va a servir para ligar si no que tendra un apatado de planes en los que puedas conectar con personas afines a ti y puedas subir una propuesta de plan con fecha y lugar en el cual se podran unir personas a disfrutar de tu plan contigo, al igual que tu unirte a los suyos, dando facilidades a las personas que llegan nuevas por primera vez a un lugar a conocer a gente comun a ellos y aumentar su numero de relaciones personales mucho mas rapido.

A parte de todo esto tendra todo lo demas que puede tener cualquier aplicacion de citas ya instaurada en el mercado, haciendo de Blindbet una aplicacion completa , capaz de ofrecer todo en una sola aplicacion.

EL SEGMENTO DE MERCADO:

Está centrado principalmente en personas jóvenes, solteras y que buscan relaciones de tipo social, amistoso o romántico. Algunos aspectos clave del segmento de mercado de Blindbet incluyen:

Edad: El público principal de Blindbet son personas de entre **18 y 35 años**, aunque la aplicación también es utilizada por personas fuera de este rango.

Estado civil: Solteros, personas divorciadas o separadas, que buscan nuevas relaciones o citas.

Género y orientación sexual: Blindbet se enfoca en personas de todos los géneros y orientaciones sexuales, ofreciendo una plataforma inclusiva para heterosexuales, homosexuales, bisexuales, entre otros... estara disponible en **más de 190 países**, lo que le da un alcance global, aunque su uso es más prominente en países como Estados Unidos, Brasil, Reino Unido y otros en Europa, Asia y América Latina

Estilo de vida Personas con un estilo de vida digitalizado, que buscan una forma rápida, fácil y moderna de conocer gente, principalmente a través de dispositivos móviles.

Actitudes: Personas que tienen una mentalidad abierta hacia las citas en línea y que prefieren la conveniencia de conectar con otras personas de forma virtual antes de hacerlo en persona

Usuarios de apps de citas: Personas que ya están familiarizadas con el uso de aplicaciones móviles para socializar, conocer gente nueva o buscar citas.

Interacción: Buscan experiencias rápidas y convenientes, donde la interacción inicial se basa en perfiles de fotos y breves descripciones.

En resumen, el segmento de mercado de Blindbet abarca a jóvenes adultos, solteros y personas abiertas a la idea de conocer a otras de manera rápida y a través de una plataforma digital, con énfasis en la conveniencia, accesibilidad y adaptabilidad a diversas orientaciones y preferencias.

CANALES

Adquisición de Clientes

Marketing Digital y Publicidad: BlindBet empleará campañas en redes sociales, publicidad en línea y colaboraciones con influencers para aumentar su visibilidad y atraer a nuevos usuarios. Estas tácticas permiten segmentar audiencias específicas y maximizar el alcance de sus esfuerzos de marketing.

Optimización en Tiendas de Aplicaciones: La empresa se asegura de que su aplicación esté bien posicionada en las tiendas de aplicaciones (App Store y Google Play) mediante técnicas de App Store Optimization (ASO), facilitando que los usuarios la encuentren y descarguen fácilmente.

Estrategias de Referidos: BlindBet implementa programas que incentivan a los usuarios actuales a invitar a amigos a unirse a la plataforma, ampliando su base de usuarios de manera orgánica.

Entrega de la Propuesta de Valor

Interfaz Intuitiva y Experiencia de Usuario: La aplicación ofrece una experiencia sencilla y atractiva, permitiendo a los usuarios deslizar perfiles para indicar interés, lo que facilita la interacción y aumenta el compromiso.

Algoritmos de Emparejamiento: Utiliza algoritmos avanzados que consideran la ubicación, intereses y comportamientos de los usuarios para sugerir posibles coincidencias, mejorando la relevancia de las conexiones propuestas.

Funciones Freemium y Premium: BlindBet ofrece una versión gratuita con funcionalidades básicas y opciones de suscripción premium (BlindBet Plus, Gold y Platinum) que brindan beneficios adicionales, como "Super Likes", "Boosts" y la capacidad de ver quién ha mostrado interés en el perfil del usuario.

Canales de Comunicación

Notificaciones Push: Mantienen a los usuarios informados sobre nuevas coincidencias, mensajes y actualizaciones, incentivando el uso continuo de la aplicación.

Soporte al Cliente: Proporciona atención al cliente a través de la aplicación y su sitio web, abordando inquietudes y mejorando la satisfacción del usuario.

Presencia en Redes Sociales: Mantiene perfiles activos en plataformas como Instagram, Twitter y Facebook para interactuar con la comunidad, compartir actualizaciones y campañas de marketing.

Canales de Distribución

Plataformas de Aplicaciones Móviles: BlindBet está disponible para su descarga en las principales tiendas de aplicaciones, como App Store y Google Play, garantizando una amplia accesibilidad para usuarios de dispositivos iOS y Android.

Integraciones con Redes Sociales: La aplicación permite a los usuarios vincular sus cuentas de Instagram y Spotify, enriqueciendo los perfiles y ofreciendo una experiencia más personalizada.

Canales de Venta

Suscripciones Premium: BlindBet genera ingresos a través de suscripciones a sus servicios premium, que ofrecen funcionalidades avanzadas y una experiencia mejorada.

Compras Integradas: Ofrece opciones como "SeeBet" y "Infinite Likes" que los usuarios pueden adquirir para aumentar su visibilidad y mejorar sus posibilidades de coincidencias.

Publicidad In-App: Incorpora anuncios dentro de la aplicación, colaborando con marcas que buscan acceder a su amplia base de usuarios.

Mediante esta estrategia multifacética, BlindBet logra atraer y retener a una amplia gama de usuarios, adaptándose a sus necesidades y preferencias, y manteniendo su posición destacada en el competitivo mercado de aplicaciones de citas.

RELACIONES CON CLIENTES

Servicios Automatizados

Asistentes Virtuales y Chatbots: BlindBet utiliza herramientas automatizadas para proporcionar respuestas rápidas a consultas comunes y guiar a los usuarios en la resolución de problemas frecuentes. Esto permite una atención eficiente y disponible las 24 horas del día.

Centro de Ayuda en Línea: La plataforma ofrece una sección de preguntas frecuentes y guías de uso que permiten a los usuarios encontrar soluciones de manera autónoma, mejorando la experiencia y reduciendo la necesidad de contacto directo con el soporte.

Notificaciones y Mensajes Automatizados: BlindBet envía notificaciones push y mensajes dentro de la aplicación para mantener a los usuarios informados sobre nuevas coincidencias, mensajes recibidos y actualizaciones relevantes, fomentando la interacción continua.

Atención Personalizada

Soporte al Cliente Directo: Para cuestiones más complejas o específicas, BlindBet proporciona atención personalizada a través de formularios de contacto en su sitio web, donde los usuarios pueden detallar sus inquietudes y recibir asistencia de representantes humanos.

Moderación y Seguridad: La plataforma combina herramientas automatizadas con intervención humana para monitorear interacciones y garantizar un entorno seguro. Los usuarios pueden reportar comportamientos inapropiados, y el equipo de BlindBet revisa estos casos para tomar las medidas necesarias.

Personalización de la Experiencia de Usuario: Mediante algoritmos que analizan las preferencias y comportamientos de los usuarios, BlindBet ofrece sugerencias de perfiles y funciones adaptadas a cada individuo, mejorando la relevancia de las conexiones propuestas.

Al equilibrar servicios automatizados con atención personalizada, BlindBet logra atender eficazmente a una amplia base de usuarios, ofreciendo soluciones rápidas para consultas generales y soporte humano para situaciones que requieren un enfoque más individualizado. Esta combinación permite a la plataforma mantener altos niveles de satisfacción y seguridad entre sus usuarios.

Recursos Clave

Para que el modelo de negocio de **BlindBet** funcione de manera efectiva, es esencial contar con ciertos recursos clave que sustentan sus operaciones y permiten su crecimiento. Estos recursos incluyen:

1. Recursos Humanos:

- **Equipo Directivo:** El CEO (Director Ejecutivo) lidera la visión estratégica, mientras que el CTO (Director de Tecnología), el CPO (Director de Producto) y el CMO (Director de Marketing) supervisan áreas críticas como tecnología, desarrollo de producto y marketing.
- **Ingenieros de Software:** Responsables del desarrollo y mantenimiento de la aplicación, incluyendo funcionalidades de inteligencia artificial y algoritmos de emparejamiento.
- **Diseñadores UX/UI:** Garantizan una experiencia de usuario intuitiva y visualmente atractiva.
- **Equipo de Atención al Cliente:** Manejan consultas y problemas de los usuarios, asegurando una experiencia positiva.
- **Científicos de Datos:** Analizan datos de usuarios para optimizar algoritmos y decisiones estratégicas.
- **Equipo Legal y de Cumplimiento:** Aseguran el cumplimiento de normativas como el RGPD y gestionan aspectos legales relacionados con la privacidad y la seguridad.

2. Infraestructura Tecnológica:

- **Plataforma de Aplicación:** Una arquitectura tecnológica robusta que incluye servidores en la nube, sistemas de bases de datos y herramientas para inteligencia artificial.
- **Herramientas de Desarrollo y Seguridad:** Software de gestión de datos, sistemas de autenticación y protección contra ciberataques.

3. Capital:

- Fondos iniciales y flujos de inversión que permiten la expansión y mejora continua de la plataforma.
- Recursos financieros para marketing, desarrollo tecnológico y captación de talento.

4. Red de Colaboradores:

- Alianzas con proveedores de servicios tecnológicos y asociaciones estratégicas con marcas que publicitan en la aplicación.

5. Base de Datos de Usuarios:

- Información recopilada y gestionada de manera segura, que permite personalizar la experiencia del usuario y mejorar los algoritmos de emparejamiento.

Actividades Clave

El éxito del modelo de negocio de **BlindBet** depende de la realización de actividades esenciales que permiten la entrega de valor a los usuarios y el sostenimiento de su ventaja competitiva. Estas actividades incluyen:

1. **Desarrollo y Mantenimiento de la Plataforma:**
 - Diseño e implementación de nuevas funciones, como herramientas de geolocalización y sistemas de verificación de perfiles.
 - Mejoras continuas en la seguridad de datos y protección contra fraudes.
2. **Marketing y Adquisición de Usuarios:**
 - Campañas digitales y publicidad en redes sociales.
 - Colaboraciones con influencers y estrategias de optimización en tiendas de aplicaciones (ASO).
 - Implementación de programas de referidos para aumentar la base de usuarios.
3. **Análisis de Datos:**
 - Recopilación y análisis de grandes volúmenes de datos de usuarios para mejorar los algoritmos de emparejamiento.
 - Estudios de comportamiento para identificar patrones y ajustar la oferta de servicios.
4. **Gestión de la Experiencia del Usuario:**
 - Desarrollo de una interfaz intuitiva y atractiva.
 - Uso de notificaciones push y mensajes automatizados para fomentar el uso continuo de la aplicación.
5. **Cumplimiento Legal y Ético:**
 - Garantizar el cumplimiento de regulaciones internacionales como el RGPD.
 - Gestión de términos de uso y resolución de disputas legales.
6. **Innovación y Diferenciación:**
 - Investigación y desarrollo de funciones únicas, como opciones de personalización avanzada y experiencias inmersivas.
 - Monitoreo de tendencias y competencia para adaptar la oferta y mantenerse a la vanguardia del mercado.

Al enfocar sus esfuerzos en estos recursos y actividades clave, BlindBet no solo asegura una operación eficiente, sino que también se posiciona como un líder innovador en el competitivo mercado de las aplicaciones de citas.

Socios clave

Para el desarrollo de la aplicación es imprescindible tener socios clave para fomentar el desarrollo, promoción y sostenibilidad. Para ello, hemos invertido proporcionando servicios, recursos o alianzas estratégicas para ello.

En primer lugar, se encuentra la inversión en tecnología y desarrollo. Debido a que se necesitarían proveedores de infraestructura en la nube para garantizar una experiencia fluida para los usuarios incluso durante los picos de tráfico. Además, también se necesitarían empresas de inteligencia artificial y algoritmos para mejorar el sistema de coincidencias y personalizar la experiencia del usuario. Por último, también sería vital el contrato de empresas de ciberseguridad, para garantizar la protección de los datos del usuario y evitar en gran medida que la app pueda ser hackeada.

Por ello se contaría con empresas como Amazon Web Services (AWS), Google Cloud, Microsoft Azure, Open AI o startups de aprendizaje automático.

Por otro lado, para que nuestra aplicación triunfe es vital el buen empleo del Marketing y de la Publicidad. Para ello, se deberán mantener colaboraciones con agencias para diseñar campañas publicitarias en redes sociales, Google Adds y plataformas de vídeo como Youtube y TikTok, y de esta manera aumentar la visibilidad y captar nuevos usuarios. Por consiguiente, es de principal relevancia obtener colaboraciones con influencers y creadores de contenido para promocionar la aplicación y de este modo llegar a un público joven y conectado digitalmente. Asimismo, también se necesitaría contactar con organizadores de eventos, para estar en actos presenciales como pueden ser speed dating, talleres de relaciones o fiestas temáticas, de tal manera que los asistentes a dichos eventos esten muy motivados en utilizar nuestra aplicación y calificarla según su experiencia.

A su vez, toda empresa necesita socios financieros y de regulación. Debido a ello, se contactaría con proveedores de servicios de pago, es decir, plataformas como Paypal, Stripe o Adyen para procesar pagos dentro de la aplicación de manera segura y confiable, de modo que se ofrecerán múltiples opciones de pago para los usuarios y se garantizará transacciones seguras. Asimismo, deberemos tener asesores legales como bufetes o empresas especializadas en el cumplimiento normativo para asegurar que la app cumple con las leyes de privacidad, y evitar sanciones legales y generar confianza en nuestros usuarios.

Además, debemos contar con plataformas de distribución, que en nuestro caso sería asociaciones con Google Play y Apple App Store para su distribución. Dispondríamos de una amplia disponibilidad y optimización de la aplicación para distintas plataformas.

Por último, contaríamos con empresas de investigación de mercado para analizar las tendencias en el mercado de citas y las preferencias de los usuarios y por consiguiente adaptar las funciones de BlindBet a las necesidades reales del público. Para ello, analizaríamos también las comunidades o foros enfocados en relaciones para obtener una retroalimentación constante y mejorar la experiencia de nuestra app.

INGRESOS

BlindBet es una innovadora aplicación de citas que combina los elementos tradicionales de las plataformas de encuentros con una dinámica única: los usuarios realizan "apuestas" simbólicas para desbloquear perfiles o iniciar conversaciones. Este enfoque busca hacer el proceso más emocionante y dinámico, atrayendo tanto a usuarios jóvenes como a aquellos que buscan una experiencia distinta en el mundo de las citas online.

Las fuentes de ingresos principales en nuestra aplicación serían los tipos de suscripciones que podrían obtener los usuarios para mejorar su experiencia. Aun así, nuestra aplicación también ofrece un modelo freemium donde los usuarios acceden a características básicas de forma gratuita. Los tipos de suscripciones serían los siguientes:

- BlindBet Gold. Proporciona acceso prioritario a perfiles destacados y funciones exclusivas. Por 14,99 Euros mensuales.

- BlindBet VIP. Concede opciones avanzadas como filtros detallados, posibilidad de revertir "me gusta" y conexiones ilimitadas. Por 23,99 Euros mensuales.

- BlindBet Exclusive. La mayor suscripción que se otorga, ya que incluye las dos anteriores y aporta una IA de emparejamiento personalizada a los gustos y con los prototipos de personas con los cuales le ha ido mejor al usuario en nuestra aplicación. Además de evitar todo tipo de publicidad. Por 34,99 Euros.

A su vez, existiría la posibilidad de la compra de monedas virtuales, cuya función es desbloquear perfiles ocultos debido al alcance máximo de disponibles por día en el modelo gratuito. Y para poder retroceder en el caso de haber rechazado un perfil del cual el usuario se puede arrepentir. El costo promedio por paquetes de monedas sería de 5 Euros.

Asimismo, la aplicación constaría de publicidad. De tal modo que BlindBet puede monetizar datos de usuarios (con su consentimiento), para mostrar anuncios dirigidos como anuncios de productos de lifestyle, marcas de moda y experiencias románticas.

Por último, BlindBet propone la organización de eventos tanto virtuales como presenciales, como speed dating online, fiestas exclusivas para usuarios premium o dependiendo del tipo de evento que se quiera organizar y los intereses de Blindbet se dispondrá a una serie de usuarios específicos. Los ingresos principales se obtendrían de la venta de entradas, con un costo valorado en 15 Euros por entrada individual.

Para conseguir unos ingresos estables, BlindBet debe enfocarse en mantener alta la tasa de retención de contenido nuevo y original, además de, funciones innovadoras. Para ello, es primordial la promoción en redes sociales y las colaboraciones con influencers para llegar al mayor número de público objetivo posible. Asimismo, es transcendental otorgar la mayor confianza al usuario de manera que se sienta cómodo con nuestro servicio, y de este modo, asegurar la transparencia en el manejo de la aplicación y la privacidad de datos para evitar problemas legales.

Modelo de Costes

Costes Fijos

1. Desarrollo inicial de la app (30,000 €)

- Coste asociado a la creación y diseño de la aplicación, que incluye:
 - Contratación de desarrolladores de software para las plataformas Android y iOS.
 - Diseño UX/UI para garantizar una experiencia atractiva y funcional.
 - Integración de tecnologías como algoritmos de emparejamiento y manejo de bases de datos.
- Es un coste único que se asume antes del lanzamiento.

2. Costes legales y registro (5,000 €)

- Incluye:
 - Registro de la empresa y la marca "BlindBet".
 - Asesoramiento legal en la creación de contratos y políticas de privacidad.
 - Cumplimiento de normativas sobre protección de datos (GDPR, CCPA, etc.).

3. Infraestructura tecnológica (8,000 € anuales)

- Incluye:
 - Hosting y almacenamiento en la nube (por ejemplo, Amazon Web Services, Google Cloud).
 - Gestión de bases de datos para almacenar perfiles de usuarios y datos sensibles.
 - Seguridad informática, como certificados SSL y servicios de mitigación de ataques DDoS.

4. Salarios equipo técnico (60,000 € anuales)

- Sueldos del equipo técnico que incluye:
 - Ingenieros de software y desarrolladores para mantenimiento.
 - Especialistas en ciberseguridad.
 - Soporte técnico para resolver problemas de usuarios.

5. Salarios equipo de marketing (40,000 € anuales)

- Salarios del equipo encargado de:
 - Gestión de campañas publicitarias en redes sociales y otras plataformas.
 - Análisis de métricas de marketing para optimizar estrategias.
 - Creación de contenido digital.
-

Costes Variables

1. Publicidad mensual (3,000 € por mes; 36,000 € anuales)

- Gasto en campañas de promoción, incluyendo:
 - Publicidad pagada en redes sociales como Instagram, TikTok y Facebook.
 - Google Ads para mejorar el alcance a través de búsquedas relevantes.
 - Colaboraciones con influencers y personalidades del sector.

2. Adquisición de clientes (5,000 €)

- Costes relacionados con incentivos para atraer usuarios, como:
 - Descuentos en compras dentro de la app.
 - Bonificaciones a los usuarios que recomienden la app a sus amigos.
- Es un gasto único asociado al lanzamiento, pero podría variar dependiendo del rendimiento.

3. Mantenimiento y actualizaciones (12,000 € anuales)

- Incluye:
 - Actualización continua de la app para incorporar mejoras y nuevas funciones.
 - Corrección de errores reportados por los usuarios.
 - Soporte técnico para la plataforma de servidores y bases de datos.

Resumen

- **Costes Fijos (anuales):**

Aseguran la operación básica y estable de BlindBet, siendo necesarios para mantener una buena experiencia de usuario y presencia en el mercado.

Total: 143,000 €.

- **Costes Variables (anuales):**

Están ligados al crecimiento de la base de usuarios y la promoción activa de la app. Estos costes fluctuarán dependiendo del volumen de usuarios y el nivel de actividad promocional.

Total: 53,000 €

Categoría	Concepto	Coste Unitario (€)	Cantidad	Coste Total (€)
Costes Fijos	Desarrollo inicial de la app	30000	1	30000
Costes Fijos	Costes legales y registro	5000	1	5000
Costes Fijos	Infraestructura tecnológica (anual)	8000	1	8000
Costes Fijos	Salarios equipo técnico (anual)	60000	1	60000
Costes Fijos	Salarios equipo de marketing (anual)	40000	1	40000
Costes Variables	Publicidad mensual (anual)	3000	12	36000
Costes Variables	Adquisición de clientes (programa referidos)	5000	1	5000
Costes Variables	Mantenimiento y actualizaciones (anual)	12000	1	12000
Subtotal	Costes Fijos			143000
Subtotal	Costes Variables			53000
TOTAL				196000

ANEXO

BlindBet aborda problemas clave del mercado de citas online:

1. **Superficialidad en el emparejamiento:**

- Muchas apps actuales basan los emparejamientos únicamente en aspectos visuales, lo que no siempre fomenta conexiones genuinas. BlindBet busca crear un espacio donde los usuarios puedan conectar a través de intereses, valores y experiencias compartidas, priorizando la calidad de las interacciones.

2. **Fatiga en las apps de citas:**

- Con el auge de las apps de citas, los usuarios experimentan una saturación por dinámicas repetitivas. BlindBet introduce una nueva forma de interactuar con un enfoque más personalizado y dinámico.

3. **Falta de accesibilidad e inclusión:**

- BlindBet pone énfasis en ser una plataforma accesible, amigable y segura para personas de diferentes perfiles, fomentando la diversidad y la inclusión como valores fundamentales.
-

Noticias y Tendencias Relacionadas

1. **Crecimiento del mercado de apps de citas:**

- Según **Statista**, en 2023 más del **20% de las relaciones** comenzaron en plataformas online. Esto demuestra la importancia de seguir innovando para atender las expectativas de usuarios que buscan relaciones significativas.

<https://www.statista.com/outlook/emo/dating-services/online-dating/worldwide>

2. **Demanda de autenticidad:**

- De acuerdo con un informe de **Pew Research (2023)**, el **51% de los usuarios de apps de citas** siente frustración por la falta de autenticidad en los perfiles. BlindBet se posiciona como una solución al implementar métodos que priorizan la calidad y veracidad de las conexiones.

<https://www.pewresearch.org/internet/2023/02/02/the-experiences-of-u-s-online-daters/>

3. **Tendencias de personalización:**

- Un estudio de McKinsey (2023) señala que el **71% de los usuarios digitales** busca experiencias personalizadas en plataformas. BlindBet incorpora esta tendencia para ofrecer sugerencias adaptadas a las preferencias e intereses de cada usuario.
-

Datos de Actualidad

1. Creciente segmentación del mercado:

- Apps como Bumble y Hinge han encontrado éxito al enfocarse en públicos específicos, desde relaciones serias hasta conexiones profesionales. BlindBet sigue esta línea, enfocándose en ofrecer una experiencia intuitiva y adaptada a perfiles más diversos.

<https://www.statista.com/statistics/1359421/top-grossing-dating-apps-worldwide/>

2. Seguridad como prioridad:

- En 2023, el **68% de los usuarios** consideraron la seguridad como el factor más importante en apps de citas (Digital Trends). BlindBet responde a esta preocupación con medidas avanzadas de privacidad y control de perfiles, mejorando la confianza de los usuarios.