

1. proposición de valor Rafael De la Guardia Jorge plaza Jorge Elorza Miguel Zugazabeita

FindSpots es una app cuyo objetivo es encontrar lugares de aparcamientos y decir su disponibilidad/capacidad de espacio en tiempo real.

Que diferencia a FindSpots:De las apps de navegación más usadas Waze y Google maps ninguna tiene una función de zonas de aparcamientos avanzada, te pueden dirigir a tu parking más cercano pero no te dice si esta lleno o cerrado, con find spots lo que buscamos es facilitar a la gente encontrar parkings, enseñando los parkings más cerca a ellos y ver su disponibilidad.

Innovación:buscamos enseñar los precios de los parkings de pago en tiempo real, facilitandoles la decisión de querer aparcar ahí o no,para facilitar la búsqueda y encuentro de aparcamientos en la calle o que no sean de pago, los cuales no disponen de un cartel el cual calcule la cantidad de espacios libres con los que consta, implantaríamos sensores cargados por energía solar o eólica, los cuales detectan la entrada de un vehículo de cualquier tipo en la plaza de aparcamiento.

Marketing:Usaremos las redes sociales, instagram y tiktok con anuncios, para que los jóvenes la conozcan y también en los parkings pondremos anuncios de nuestra aplicación y así poco a poco irá creciendo nuestra aplicación

Sustentabilidad:Haremos dinero con anuncios en la aplicación, también con las compras realizadas en la aplicación, como una reserva de una plaza en un parking.

Impacto medioambiental:**Findspots** reduciría el tiempo que los conductores pasan buscando estacionamiento, disminuyendo así las emisiones de CO 2 y el consumo de combustible.

Sustentabilidad:Haremos dinero con anuncios en la aplicación, también con las compras realizadas en la aplicación, como una reserva de una plaza en un parking.

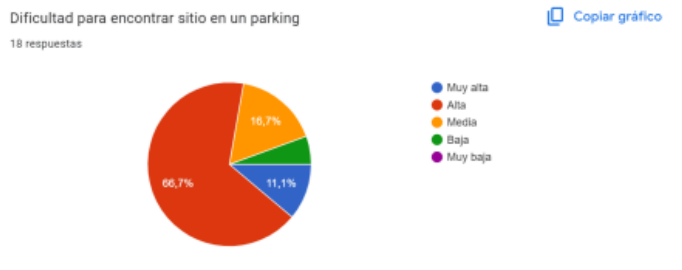
Potencial de crecimiento:nos situamos primero en todo Bilbao, e intentaremos poco a poco expandirnos. Nuestro primer objetivo sería España, y después escalando al mundo entero.

2.Segmentación del mercado Jorge plaza,Jorge Elorza y Rafael De la Guardia

Conductores urbanos: Personas que viven en ciudades donde encontrar un lugar para aparcar puede ser una verdadera odisea, gran proporción de conductores experimentan estrés a diario debido a la dificultad para encontrar aparcamiento, especialmente en horas pico y estamos en la era donde hay Alta dependencia de aplicaciones móviles para resolver problemas cotidianos.

Visitantes y turistas : Aquellos que visitan una ciudad por primera vez pueden beneficiarse enormemente, ya que la app les guiaría hacia los parkings disponibles cerca de atracciones turísticas,restaurantes,hoteles etc... .

Los turistas se pueden beneficiar en nuestra app al saber donde se pueden estacionar y no estacionarse en zonas peligrosas o no autorizadas.



En una muestra de población de Bilbao y otras ciudades hemos confirmado que a la mayoría les cuesta mucho encontrar sitio libre en el parking. Por ello sabemos que nuestra aplicación podría seguir adelante

Dueños de parkings :Propietarios o administradores de estacionamientos privados o públicos, que buscan aumentar la ocupación y rentabilidad de sus espacios, en la app podrán solucionar sus gestiones del parking de una manera digital y simple.

Municipios:Gobiernos locales interesados en gestionar de manera eficiente el tráfico y el estacionamiento en sus ciudades, con la app se puede lograr el objetivo de reducir la congestión del tráfico ocasionada por conductores buscando aparcamiento muchas veces siendo estos turistas o personas no expertas en el lugar.

3. Sociedades clave Rafael De la Guardia

El éxito de Find Spots depende en gran medida de las alianzas estratégicas con socios clave que fortalecen su propuesta de valor y aseguran una experiencia fluida para los usuarios. Estas sociedades no solo permiten integrar tecnología avanzada y servicios esenciales, sino que también maximizan la eficiencia operativa y el alcance de la app. A continuación, se detallan los principales socios estratégicos y su papel en el ecosistema de Find Spots.

Plataformas de pago: plataformas como PayPal, Square, Apple Pay, Google Play nos sirvieron para facilitar transacciones seguras y rápidas en la app, traerán un incremento de confianza del usuario, soporte para múltiples métodos de pago, experiencia de pago optimizada.

Empresas de gestión de estacionamientos: Administradores de garajes públicos y privados tendrán un rol en Proveer disponibilidad en tiempo real e integrar servicios con la app, donde traerán Mayor ocupación, digitalización operativa y atracción de clientes digitales.

Servicios de mapas y geolocalización: Apps ya existentes como Google Maps, Mapbox y HERE Technologies, nos proporcionarán con la integración de mapas, navegación y localización precisa. Con estas apps tendremos buena precisión y nos ahorraremos en infraestructura propia

Desarrolladores de software: Tendrán un rol en la parte de Diseñar, mantener y optimizar la app para garantizar el rendimiento de la app. con ellos contaremos con una innovación constante, mejoras frecuentes y reducción de tiempos de inactividad.

Compañías de publicidad: Los ingresos de anuncios representan gran parte de nuestro ingreso generar, con herramientas como Google adMob y Facebook ads buscaremos maximizar nuestros ingresos de publicidad

Sistemas de gestión de estacionamientos: Proveedores de hardware/software para control de acceso y sensores y automatizar procesos y registrar ocupación en tiempo real.

4.Fuentes de Ingreso Jorge Elorza

Nuestro modelo de ingresos está diversificado en cinco áreas clave, cada una contribuyendo con un 20% del total de los ingresos proyectados.

Anuncios personalizados: Generados a través de plataformas publicitarias, dirigidos a usuarios según su ubicación y comportamiento en la app.

Cuotas de suscripción para empresas: Tarifas cobradas a compañías que deseen destacar sus estacionamientos o servicios relacionados en la plataforma.

Suscripciones premium para usuarios: Planes avanzados que ofrecen beneficios exclusivos, como reservas prioritarias o tarifas reducidas.

Coste de nuestro servicio a terceras personas: Comisiones cobradas a organizaciones externas que utilicen nuestros datos o servicios de localización.

Cuotas de suscripción para dueños de parkings: Tarifas cobradas a administradores de parkings por digitalizar y gestionar sus espacios a través de nuestra app.

Comunicación con el cliente

La comunicación efectiva con el cliente es un pilar fundamental para el éxito de Find Spots. Mantener una relación cercana y transparente no solo ayuda a fidelizar usuarios, sino que también refuerza la confianza y el interés de inversores potenciales. A través de estrategias de publicidad, reportes financieros transparentes y notificaciones personalizadas, buscamos crear una conexión sólida y dinámica con nuestros clientes, asegurando que estén siempre informados y comprometidos con nuestra propuesta de valor.

Publicidad

La publicidad es clave para dar a conocer nuestra marca y misión. Se utilizarán tanto anuncios digitales, que permiten llegar a un público más amplio, como anuncios físicos estratégicamente ubicados en lugares relevantes como parkings, centros comerciales y estadios, donde es más probable encontrar a nuestro público objetivo.

Reportes públicos

La publicación de reportes financieros anuales no solo mejora la transparencia y la confianza del cliente, sino que también puede atraer a nuevos inversores y aumentar el interés por nuestras acciones. Esto motiva a los clientes e inversores a seguir apostando por la empresa si perciben un crecimiento positivo.

Notificaciones personalizadas

Las notificaciones son una herramienta eficaz para mantener a los clientes informados en tiempo real. Los usuarios pueden configurar alertas específicas según sus necesidades, mejorando su experiencia y fomentando la interacción continua con la app.

6.Vías de distribución Rafael De la Guardia

Nuestra app será el principal canal para ofrecer nuestro servicio a los usuarios. Estará disponible en las tiendas de aplicaciones más populares, incluyendo Google play Galaxy store y App store, adicionalmente, la app estará accesible a través de nuestra página web oficial, lo que permitirá a los usuarios descargarla directamente o utilizar una versión basada en navegador. Esto garantiza un acceso amplio y flexible para diferentes tipos de usuarios, sin importar la plataforma que utilicen.

Además de distribuir la app directamente a los usuarios, buscaremos alianzas estratégicas con terceros que puedan actuar como intermediarios para ampliar el alcance de nuestro servicio. Estas fuentes secundarias incluyen

Marcas de automóviles

Colaboraremos con fabricantes de vehículos para integrar nuestra app como una solución preinstalada en sus sistemas de infoentretenimiento o como una opción recomendada en sus plataformas digitales. Esto facilitará que los conductores accedan a la app directamente desde sus automóviles, mejorando su experiencia al volante.

Marcas de tecnología

Empresas de hardware y software, como fabricantes de smartphones, dispositivos IoT o sistemas de navegación, podrán ofrecer nuestra app como una funcionalidad adicional en sus productos. Esto refuerza nuestra presencia en dispositivos tecnológicos clave.

Ayuntamientos y municipios

Proporcionaremos versiones personalizadas de la app para ser gestionadas directamente por gobiernos locales. Estas versiones se adaptarán a las necesidades específicas de cada ciudad, como la gestión de estacionamientos públicos, políticas de precios dinámicos y la integración con sistemas de tráfico urbano.

Cuando distribuimos la app a terceros (marcas de automóviles, tecnología o ayuntamientos), ofreceremos una versión personalizada que mantendrá la funcionalidad principal de Find Spots, pero será gestionada y administrada por ellos.

7. Estructura de costes Jorge Plaza

Promotor/es:

Nuestra trayectoria se basa en crear una aplicación, donde te puede indicar si hay algún sitio libre o no. No hemos trabajado en empresas relacionadas, pero tenemos mucha experiencia como emprendedores, estamos interesados en seguir desarrollando nuestras habilidades emprendedoras.

Equipo humano:Una de las personas más claves es el Product Manager, que es el que se encarga de la visión y estrategia de la aplicación, asegurando que cumpla con las necesidades del mercado, también son importantes los desarrolladores, que son los encargados en la programación de la app. Vamos a lograr su compromiso asegurándonos que entiendan las misión de la app.

Materiales:La ciberseguridad es uno de los recursos materiales más importantes en las infraestructuras tecnológicas y el desarrollo de sistemas informáticos.

Intangibles:Debemos tener conocimiento sobre la industria del parking y las necesidades de los usuarios y también incluye tecnologías innovadoras. También es importante mantenerse al día con los avances de Internet de las Cosas, para sensores de estacionamiento o sistemas automáticos de gestión de plaza. Necesitaremos tener relaciones con ciudades o gobiernos locales, para tener acceso a información sobre zonas de estacionamiento regulado, tarifas, etc. También es importante la red de proveedores de pagos, que establece acuerdos con plataformas de pago como tarjetas de crédito, PayPal, Google Pay,...

Financieros: Son importantes las infraestructuras tecnológicas, la app necesitará almacenar y gestionar los datos de los usuarios, a esto se le llama servidores y bases de datos. Las plataformas de pago, también son importantes en este caso, ya que nos permite ver si los usuarios han pagado por el estacionamiento. Obviamente, también es muy importante la seguridad, para proteger los datos personales de los usuarios y las transacciones de pago. Y por último, y no menos importante, también necesitaremos la publicidad digital, ya sea por campañas en redes sociales, promociones o ofertas iniciales, etc.

8.Actividades clave Miguel Zugazabieta

Para garantizar el éxito del modelo de negocio de Find Spots, hemos identificado una serie de actividades esenciales que nuestra empresa debe llevar a cabo. Estas acciones aseguran que el servicio sea eficiente, atractivo y sostenible tanto para los usuarios como para nuestros socios estratégicos.

Desarrollo y mantenimiento de la app

Creación de una app funcional y atractiva: Diseñar una interfaz intuitiva que ofrezca una experiencia de usuario excelente, tanto para conductores como para socios, las actualizaciones periódicas Implementaran mejoras basadas en el feedback de los usuarios y en avances tecnológicos. la parte de la seguridad tecnológica garantizará la protección de los datos de los usuarios y la estabilidad de la plataforma.

Integración de datos en tiempo real

La Gestión de sensores,Instalar y mantener los sensores en parkings para monitorear la ocupación en tiempo real, también Integraremos sistemas de gestión de terceros (como dueños de parkings y municipios) con nuestra plataforma para tener los mejores resultados posibles.

Estrategias de marketing y comunicación

La Publicidad y promoción,diseñar campañas publicitarias para dar a conocer la app, tanto en medios digitales como en ubicaciones estratégicas físicas,Mantendremos a los usuarios informados a través de notificaciones, correos electrónicos y otros canales personalizados.

Gestión de alianzas estratégicas

Colaboraciones con empresas de terceros: Establecer acuerdos con marcas de automóviles, empresas de tecnología y municipios para ampliar el alcance de la app. Negociaciones con dueños de parkings,crear relaciones sólidas con administradores de estacionamientos, ofreciendo beneficios como herramientas de gestión y visibilidad en la plataforma y desarrollo de licencias personalizadas,ofrecer versiones adaptadas de la app para que socios estratégicos puedan gestionarla según sus necesidades.

Expansión y escalabilidad

Introducción a nuevos mercados: Expandir la app a nuevas ciudades o regiones mediante análisis de mercado y estrategias de penetración

Estructura de costes Jorge Plaza

Costes principales vendrán de tres tipos.

Costes de fabricación: Instalación de sensores geolocalizadores, Costes asociados a la integración tecnológica en infraestructuras existentes.

Costes de mantenimiento: Mantenimiento periódico de sensores y sistemas. Sustitución de componentes y materiales asociados.

Costes de personal: Equipo de desarrollo, administración y marketing, personal encargado de la gestión operativa en las áreas objetivo.

Costes operativos vendrán de 4 tipos

Costes administrativos: Alquiler de oficinas, gastos de servicios (teléfono, agua, luz, entre otros) y, Comunicaciones y viajes de negocio

Costes de marketing: Publicidad en redes sociales y medios tradicionales, gestión de campañas digitales.

Costes financieros: Intereses de préstamos bancarios, registro de patentes y marcas.

Costes de investigación: Innovación tecnológica para mejorar la aplicación y los sensores.

nuestros gastos se ven resumidos en la siguiente tabla

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS PREVISIONAL		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
CATEGORIA	CONCEPTO	Sin ventas ni costes directos	Instalación de 40.000 sensores Bilbao	Instalación de 100.000 sensores País Vasco	Instalación de 1.000.000 España
INGRESOS	Ventas Organismos Públicos		400.000,00 €	600.000,00 €	10.350.000,00 €
	Ventas Clientes Privados (google, tomtom, waze)		440.000,00 €	720.000,00 €	10.800.000,00 €
	Subvenciones		120.000,00 €		
COSTES					
COSTES DE FABRICACION	Coste sensores geolocalizadores		-378.000,00 €	-567.000,00 €	-8.505.000,00 €
	Coste servicios empresa instaladora		-378.000,00 €	-567.000,00 €	-8.505.000,00 €
COSTES DE MANTENIMIENTO	Costes de mantenimiento y repuestos de las instalaciones existentes		-20.000,00 €	-50.000,00 €	-200.000,00 €
	Punto de compra materiales y administración	-35.000,00 €	-35.000,00 €	-35.000,00 €	-35.000,00 €
COSTES DE PERSONAL	Puesto de oficina y comercial	-50.000,00 €	-50.000,00 €	-50.000,00 €	-50.000,00 €
	Puesto de informático y marketing	-40.000,00 €	-40.000,00 €	-40.000,00 €	-120.000,00 €
	Puesto administrativo y comercial de zona			-35.000,00 €	-175.000,00 €
COSTES ADMINISTRATIVOS	Alquiler local de trabajo	-14.400,00 €	-14.400,00 €	-28.800,00 €	-57.600,00 €
	Teléfono, agua, luz, y otros	-5.000,00 €	-5.000,00 €	-8.000,00 €	-12.000,00 €
	Comunicaciones	-2.000,00 €	-2.000,00 €	-4.000,00 €	-8.000,00 €
	Viajes comerciales (gasolina, dietas, etc)		-3.000,00 €	-7.000,00 €	-14.000,00 €
	Impuesto de actividad	-300,00 €	-300,00 €	-300,00 €	-300,00 €
COSTES DE MARKETING	Alojamiento WEB	-300,00 €	-300,00 €	-300,00 €	-300,00 €
	Atenciones redes sociales		-2.000,00 €	-4.000,00 €	-15.000,00 €
COSTES FINANCIEROS	Publicidad perking		-300,00 €	-300,00 €	-300,00 €
	Intereses préstamos bancario		-2.000,00 €	-4.000,00 €	-15.000,00 €
COSTES DE INVESTIGACION	Patentes y marcas	-1.200,00 €	-1.200,00 €	-250,00 €	-250,00 €
	Costes desarrollo y mejora aplicación informática	-2.000,00 €	-2.000,00 €	-2.000,00 €	-2.000,00 €
COSTES TRIBUTOS	MARGEN BRUTO	-149.900,00 €	28.300,00 €	8.450,00 €	3.414.150,00 €
	25% de los beneficios Impuesto de Sociedades			-2.112,50 €	-853.537,50 €
	MARGEN DESPUES DE IMPUESTOS	-149.900,00 €	28.300,00 €	6.337,50 €	2.560.612,50 €

