

PROYECTO PLAN DE EMPRESA E INICIATIVA EMPREENDEDORA (EIE)

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
- ANEXOS

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, Apple music, 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 continuación será la pionera en este sector, favoreciéndonos de que se cree competencia alrededor de nosotros.

2.El poder de negociación de los proveedores.

El poder de negociación 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 negociación 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 ofrecerá una versión gratuita, lo que significa que los usuarios podrán 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 ubicación 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 consecuente 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.