



## PROPIEDAD DE VALOR

Universo es una plataforma digital que reúne toda la vida universitaria en un solo lugar. Ofrece a los estudiantes una solución completa que unifica servicios académicos, sociales, deportivos y comerciales. En vez de usar muchas apps distintas (para eventos, grupos, compras, deportes, redes sociales...), el estudiante lo tiene todo dentro de una misma plataforma.

Lo que ofrece Universo es lo siguiente:

- Ropa universitaria personalizada por cada facultad y creación de camisetas para torneos deportivos universitarios, con un toque moderno y siguiendo con las modas actuales.
- Eventos del campus y compra de entradas desde la app. Lo característico de esta sección es dar visibilidad al mundo rural y a actividades culturales de la ciudad para que los estudiantes se integren mejor, descubran nuevas experiencias y participen en planes distintos al ocio habitual, esto fomenta la cultura y el turismo local.
- Actividades deportivas, torneos y clases particulares buscando fomentar la salud, el deporte y la socialización. Además de tener acuerdos con clubes e instituciones deportivas para poder ayudar a los estudiantes de fuera a que sigan realizando su deporte en la ciudad a la que vienen a estudiar.
- Marketplace exclusivo donde los estudiantes pueden comprar y vender productos nuevos o de segunda mano, como libros, apuntes, tecnología o ropa. También incluye anuncios de alquiler de pisos para estudiantes facilitándoles el acceso a alojamientos de forma fiable y sin tener que entrar en plataformas más generales.
- Red social solo para estudiantes, donde pueden conectar con compañeros de su facultad, unirse a grupos de clase o incluso a grupos por actividades, intereses, etc. Es una red social enfocada a la vida universitaria, diferenciándose de otras redes sociales.
- Integraremos un software de inteligencia artificial ya existente, adaptado al entorno universitario. Este asistente ayuda a los estudiantes a organizar su día a día, ofreciendo funciones como recordatorios, creación de horarios, resúmenes de estudio y recomendaciones personalizadas. El objetivo es mejorar el rendimiento académico de los estudiantes y reducir el estrés que produce el mundo universitario.

Universo se basa en: ahorrar tiempo y simplificar la vida universitaria; reforzar la identidad y sentimiento de pertenencia; una mayor integración social; seguridad y confianza en compras y ventas entre estudiantes; y personalización por facultades y perfil de usuario.



## SEGMENTACIÓN DE MERCADOS

El segmento principal son estudiantes universitarios de grados y posgrado, estudiantes locales, de pueblos y de fuera, y que necesitan organización, integración social, ahorro y comunidad.

Los segmentos secundarios son estudiantes preuniversitarios, universidades y facultades, asociaciones estudiantiles, marcas orientadas a público universitario, empresas deportivas y profesionales, y ayuntamientos y entidades de turismo local.



## SOCIOS CLAVE

Como socios clave, buscamos posibles alianzas con las que podamos impulsar Universo, dentro de este apartado, hemos seleccionado varios socios clave como podrían ser las universidades y facultades, buscamos con esto, un socio clave que impulse directamente hacia nuestro público objetivo la aplicación de Universo, dando a conocer nuestra aplicación por las diferentes universidades y facultades.

Otro socio que consideramos clave son las asociaciones estudiantiles y delegaciones de alumnos, ya que estas identidades conocen de primera mano todas las necesidades y problemas que tienen o van surgiendo a los estudiantes por lo que son totalmente esenciales para adelantarnos y ofrecer las mejores soluciones y satisfacer en el menor tiempo posible.

En el área del merchandising, buscamos un proveedor que se adapte a nuestras necesidades, para continuar con el proyecto necesitaríamos un socio para la parte tecnológica, que pudiera proporcionarnos el servicio de desarrollo web, IA,...

Mirando por la parte deportiva, necesitaríamos buscar socios como empresas deportivas o gimnasios que puedan apoyar nuestro proyecto, marcas orientadas a universitarios podrían ser también socios clave, por último creemos que ayuntamientos y entidades locales son socios esenciales para poder llevar a cabo nuestro proyecto, aportando información sobre vivienda, ayudas al alquiler, y normativas locales.

Para el apartado del market place buscaríamos socios que quieran dar difusión a sus anuncios a través de nosotros, ya sean propietarios o agencias de alquiler.



## FUENTES DE INGRESO

Contamos con varias fuentes de ingreso que son importantes.

La primera de ellas es con las **Comisiones del Marketplace**: por transacción entre estudiantes estaríamos entre un 5% y 10%.

En la **venta del merchandising**, tenemos un margen estimado del 30%-45% sobre el precio de venta, este apartado es donde más tendríamos las ganancias puesto que también podrían comprar las equipaciones de los torneos deportivos que se organizan en Universo, o los recuerdos textiles que se quiera comprar la gente. Siguiendo esta línea, nos encontraríamos con la fuente de ingresos que vendría de las **inscripciones a las actividades deportivas**: estaría la comisión por participante y el porcentaje sobre clases de terceros.

Las **comisiones por los eventos**, abarcarían entre un 8% y un 15% por entrada vendida. Añadimos también unas **cuotas de asociaciones estudiantiles** con una cuota mensual por evento.

Una de las más importantes, sería el tema de la **publicidad y los patrocinios**, todas aquellas marcas que estén segmentadas en el público universitario, como nosotros.

En vista al futuro, tenemos pensado implementar **funcionalidades avanzadas de la IA**, por lo que podría haber fuentes de ingreso.



## CANALES

Los canales principales de Universo son la aplicación móvil y plataforma digital, redes sociales (Instagram, TikTok, etc.), colaboraciones con asociaciones estudiantiles, presentaciones en facultades y campus, eventos universitarios y ferias, y recomendación boca a boca dentro y fuera del campus.



## RELACIONES CON LOS CLIENTES

Dado que nuestro público objetivo está enfocado en universitarios, sobre todo los más jóvenes que están a punto de entrar en la Universidad o llevan ya algunos años, nos centraremos en mantener una relación donde la **comunicación sea constante mediante las notificaciones** que tiene la propia aplicación. Además, queremos que sea algo interactivo, pues tendríamos un **apartado de gamificación** que, gracias a ello, los clientes tienen retos con recompensas; con esto, lograríamos **una comunidad participativa y colaborativa** entre todos los usuarios.

Sabemos que, en España, principal objetivo de crecimiento de Universo, hay muchas universidades, por ello queremos que los clientes tengan la mejor relación posible con Universo, así que una parte importante de nuestra aplicación es la **personalización por facultad y preferencias** del usuario. Teniendo en cuenta las numerosas universidades, prevemos un número importante de usuarios, por lo que el **soporte digital y atención con las incidencias** que puedan surgir son verdaderamente importantes y estaríamos atentos a ello.

Gracias a este tipo de cosas, obtendríamos una relación a largo plazo en la que lograríamos fidelidad y seguridad en los clientes.



## RECURSOS CLAVE

Los recursos clave de Universo se centran en la **tecnología, el equipo humano y las alianzas estratégicas** que hacen posible que la plataforma funcione y aporte valor a los estudiantes.

El principal recurso es la propia **plataforma digital**, formada por la **aplicación y la página web**, donde se integran todas las secciones del proyecto: eventos, deportes, Marketplace, redes sociales, merchandising y el asistente de inteligencia artificial. Para que esto funcione correctamente, también es necesario contar con una infraestructura tecnológica básica que permita gestionar usuarios, pagos, reservas y contenidos.

Otro recurso importante es la **inteligencia artificial**, que se utiliza para ayudar a los estudiantes a organizarse mejor, recibir recomendaciones personalizadas y mejorar su experiencia dentro de la aplicación. Este elemento aporta un valor diferencial y hace que la plataforma sea más útil y cercana para el usuario.

El **equipo humano** es otro recurso clave del proyecto. Universo necesita personas encargadas del desarrollo de la plataforma, del diseño, del marketing y de la gestión de la comunidad. Gracias a este equipo se mantiene la app actualizada, se cuida la comunicación con los estudiantes y se asegura el buen funcionamiento del servicio.

La **marca Universo** y la **comunidad de estudiantes** también son recursos fundamentales. La identidad del proyecto, su imagen y la participación activa de los usuarios ayudan a crear un sentimiento de pertenencia y a que la plataforma crezca de forma natural dentro del entorno universitario.

Por último, las **alianzas con universidades, facultades, asociaciones estudiantiles, marcas y proveedores** son un recurso clave, ya que permiten ofrecer eventos, actividades, merchandising y servicios adaptados a los intereses reales de los estudiantes.



## ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades de Universo giran entorno a la **gestión de la plataforma**, la realización de **actividades de marketing** y la **captación de usuarios**.

La tarea principal es el **desarrollo y mantenimiento de la aplicación y página web**. Esto implica que los diferentes apartados estén continuamente actualizados, funcionen bien y ofrezcan una buena experiencia de usuario.

Otra actividad es la **gestión de la comunidad universitaria**. Es importante verificar la identidad de los estudiantes, aparte de moderar adecuadamente el Marketplace y la red social. Además, se debe prestar un buen servicio de atención al usuario para la resolución de problemas y dudas. Mantener la comunidad activa y segura es esencial para que los estudiantes confíen en la plataforma y la utilicen de manera constante.

También es fundamental la **gestión de eventos, actividades y deportes**. Universo se encarga de centralizar la información, facilitar las inscripciones y la compra de entradas, y coordinarse con asociaciones, universidades y colaboradores externos para ofrecer una oferta variada y atractiva para los estudiantes.

La **gestión del Marketplace y del merchandising** implica supervisar las publicaciones, controlar las transacciones, gestionar las comisiones y coordinar la oferta de productos personalizados para las diferentes facultades y eventos.

Por último, Universo realiza **actividades de marketing y captación de usuarios**, como campañas en redes sociales, colaboraciones con asociaciones y acciones dentro del campus. Además, se trabaja de forma continua en la búsqueda y gestión de alianzas con marcas y entidades externas, lo que permite generar ingresos y hacer crecer el proyecto.



## ESTRUCTURA DE COSTES

La estructura de costes de Universo desglosa el coste total que tiene poner en marcha el proyecto, indicando cuanto dinero y a que va destinado cada gasto.

Los costes principales se resumen en **Tecnología, personal y marketing**. En la parte tecnológica habría que hacer una inversión de 20.000-35.000 euros para el desarrollo de la plataforma y **entre 10.000 – 12.000 euros anuales** para servidores e IA.

En el **apartado personal** la suma total entre desarrollo técnico, marketing y gestión de comunidad seria de entre **18.000 y 30.000 euros anuales**

Para la parte de **marketing**, entre el lanzamiento inicial y el **marketing continuo** serian una inversión de **entre 8.000 a 10.000 euros anuales**

La parte del **merchandising** sería una inversión inicial que llevaría un coste de **2.000 a 4.000 euros**

Por ultimo, la parte de **licencias y otros gastos entre herramientas digitales, asesoría y registro de marca** llegaría a una suma de **3.000 euros anuales**

En total, el coste anual estimado para el primer año es de 69.000 euros.