



PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA APP

NOMBRE

FIND MUSIC FILM=FMF

TABLA DE CONTENIDOS

01
VISIÓN GENERAL DEL
NEGOCIO

02
USUARIOS

03
MARKETING

04
PLAN DE GESTIÓN

05
PLAN DE OPERACIÓN

06
PLAN DE
FINANCIACIÓN

07
PLAN DE PRODUCCIÓN Y CALIDAD

1. VISION GENERAL DE NUESTRO NEGOCIO

IDEA DE VALOR Y COMO SURGE ESTA

MI IDEA CONSISTE EN UNA APLICACIÓN DE BÚSQUEDA DE BÚSQUEDA DE CANCIONES, PELÍCULAS Y SERIES.

YO DETECTÉ UN PROBLEMA DE MEMORIA ,ES DECIR MUCHAS VECES CON EL PASO DEL TIEMPO OLVIDAS UN NOMBRE DE UNA PELÍCULA,CANCIÓN O SERIE PORQUE NO LO CONSIDERAS INFORMACIÓN IMPORTANTE PERO UN DÍA TE VUELVE A PICAR LA CURIOSIDAD DE ESCUCHAR AQUELLA CANCIÓN QUE TE GUSTABA TANTO O ESA SERIE TAN ENTRETENIDA QUE VISTE ASÍ QUE DECIDÍ "CREAR" LA SIGUIENTE APP

LA APLICACIÓN SE BASA EN LA INFORMACIÓN ,INTRODUCIR UN MÍNIMO DE DATOS SOBRE,LA PELÍCULA,LOS ACTORES O EL LUGAR,EL VIDEOCLIP,EL CANTANTE ,LA MELODÍA ...

EL CASO DE LAS CANCIONES ES MÁS COMPLEJO POR TANTO LO EXPLICARÉ AL FINAL.

PELÍCULAS Y SERIES

NUESTRA PLATAFORMA HA DE TENER MUCHA INFORMACIÓN PARA LOGRARLO PERO LA IDEA ESTA BASADA EN:

-TENER UNA DESCRIPCIÓN COMPLETA DE LA PELÍCULA:

-LOS DIÁLOGOS

-LUGAR,ÉPOCA...

-ACTORES Y ACTRICES

-HISTORÍA

-TEMPORADAS

TODA LA INFORMACIÓN QUE PODAMOS RECOGER DE CADA UNA DE LAS PELÍCULAS O SERIES

POR TANTO EN EL MOMENTO QUE QUIERAS ENCONTRAR UN TÍTULO LA APP TE PROPORCIONARÍA UN CUESTIONARIO CON PREGUNTAS COMO:

-NOMBRES DE PERSONAJES

-¿DE QUÉ TRATABA LA HISTORIA?

-DESCRIPCIÓN DE ALGÚN PERSONAJE

Y A PARTIR DE ESTA INFORMACIÓN LA APLICACIÓN PODRÍA SACAR TODAS LAS COINCIDENCIAS QUE ENCUENTRE ,A MÁS INFORMACIÓN MÁS AMPLÍAS LAS POSIBILIDADES DE ENCONTRAR EL TÍTULO DE TU SERIE,CANCIÓN O PELÍCULA

MÚSICA

AHORA LLEGA EL CASO DE LAS CANCIONES ,EL REGISTRO DE INFORMACIÓN SEGUIRÍA EL MISMO CAMINO CAMBIANDO ACTRICES/ACTORES POR CANTANTES ,ESCENAS POR PARTES DE UN VIDEOCLIP,DIÁLOGOS POR LETRAS DE CANCIONES ...

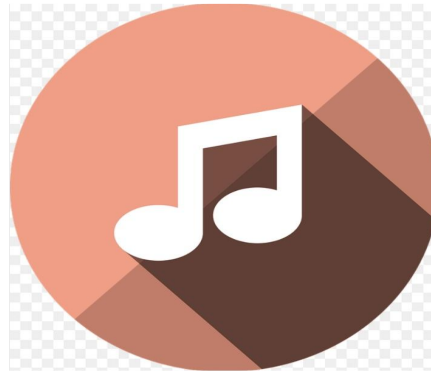
PERO ESTE APARTADO TIENE EL BENEFICIO DE PODER TARAREAR LA CANCIÓN MEDIANTE "NA" ,ESTO QUIERE DECIR QUE AUNQUE NO TE SEPAS LA LETRA SI RECUERDAS LA MELODÍA PUEDES ENCONTRAR LA CANCIÓN QUE BUSCAS CON EL USO DEL "NA NA NANANA"

INNOVACIÓN

TENEMOS MUCHOS TIPOS DE APLICACIONES DE MÚSICA Y CINE, PERO NINGUNA QUE BASE SU INFORMACIÓN EN AYUDAR A DESCUBRIR EL TÍTULO DE UNA CANCIÓN SIN NECESIDAD DE ESTAR ESCUCHANDO ESTA O SIMPLEMENTE QUE A PARTIR DE UNA DESCRIPCIÓN PUEDAS LLEGAR A CONSEGUIR ENCONTRAR LA PELÍCULA QUE DESEABAS

¿CÚAL ES NUESTRA MISIÓN?

**NUESTRA MISIÓN ES CREAR
UNA APLICACIÓN QUE
FACILITE Y REDUZCA EL
TIEMPO DE LA BÚSQUEDA DE:
PELÍCULAS,SERIES Y
CANCIONES**



OBJETIVOS

NUESTROS OBJETIVOS SON:

- SOLUCIONAR PROBLEMAS DE BÚSQUEDA**
- CREAR UNA APLICACIÓN EFICAZ**
- LLAMAR LA ATENCIÓN DE PERSONAS DE CUALQUIER EDAD**
- CONSEGUIR GRAN NÚMERO DE DESCARGAS Y MANTENER A LOS USUARIOS ACTIVOS EN LA PLATAFORMA**
- OBTENER GANANCIAS**

PROBLEMA

**POR EL VOLUMEN QUE
TENDRÍA LA
APLICACIÓN, ENCONTRARÍAMOS
UN PROBLEMA DE
PROCESAMIENTO**

SOLUCIÓN

BIG DATA

QUÉ ES BIG DATA?

BIG DATA ENGLOBA TODO EL TRATAMIENTO DE DATOS QUE POR EL VOLUMEN QUE PRESENTAN SE CONVIERTEN EN UN PROBLEMA DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.

PERO TENEMOS QUE UTILIZARLOS COMO OPCIÓN ES DECIR NO SE TRATA DE IMPLANTAR BIG DATA, SI NO DE RESOLVER PROBLEMAS, OPTIMIZAR NUESTRA APLICACIÓN, DETECTAR OPORTUNIDADES .DEBEMOS TENER PRESENTE BIG DATA COMO UNA HERRAMIENTA.

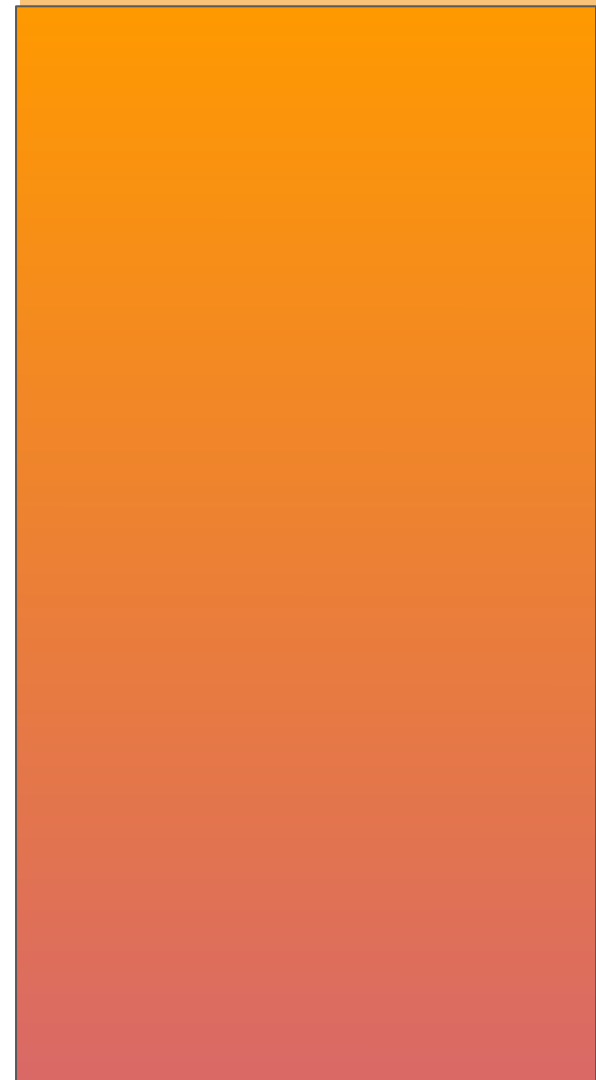
MUCHAS EMPRESAS UTILIZAN ESTA TECNOLOGÍA PERO NO SABEN OPTIMIZARLA, YA QUE PUEDEN ALMACENAR GRANDES CANTIDADES DE DATOS CON DISTINTOS ORÍGENES COMO: COMPRAS, CLIENTES, PRODUCCIÓN... PERO MUY POCAS EMPRESAS UTILIZAN ESTA INFORMACIÓN PARA CREAR ESTRATEGIAS EFICACES DE EXPLOTACIÓN DE DATOS O BUSINESS INTELLIGENCE

BUSINESS INTELLIGENCE

BUSINESS INTELLIGENCE HACE REFERENCIA AL CONJUNTO DE MÉTODOS Y TÉCNICAS A TRAVÉS DE LAS CUALES SE PUEDEN TRANSFORMAR DATOS Y CONVERTIRLOS EN INFORMACIÓN ENTENDIBLE PARA LAS EMPRESAS.

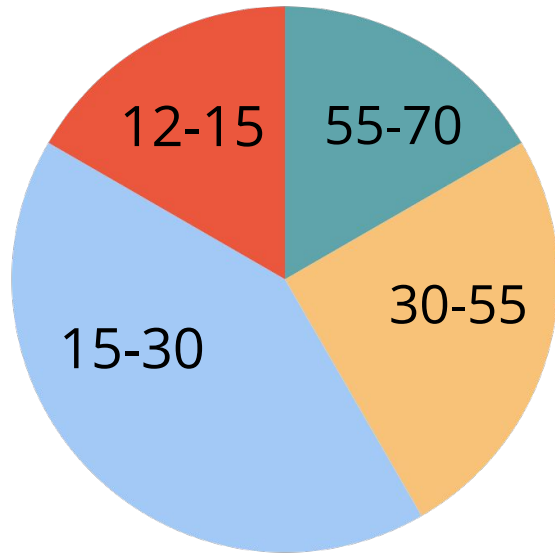
ES COMO TRANSFORMAR DATOS PRIMARIOS EN CONOCIMIENTO.

2.USUARIOS



GRÁFICA DE SEGMENTACIÓN SEGÚN LA EDAD

NUESTRA APLICACIÓN ABARCARÍA UN RANGO DE EDAD ENTRE LOS 12 AÑOS HASTA LOS 70

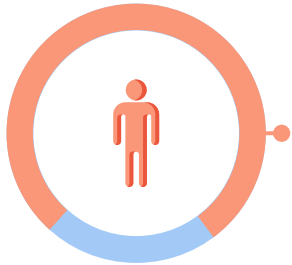
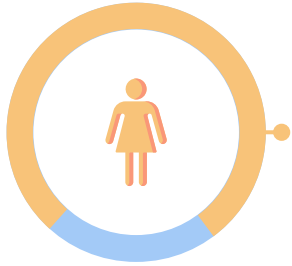


ESTA SERÍA UNA GRÁFICA BASADA EN QUE LOS NIÑOS EMPIEZAN A TENER TELÉFONO APROXIMADAMENTE A LOS 12 AÑOS.

ENTRE LOS DOCE Y LOS QUINCE SE EMPIEZAN A ESTABLECER EN EL MUNDO ONLINE, INTERNET, REDES SOCIALES ETC.

A PARTIR DE LOS QUINCE TIENEN UN MAYOR INTERÉS POR EL CINE, LAS SERIES, LA MÚSICA Y QUE HASTA LOS TREINTA TIENEN TIEMPO PARA ELLO PERO, LLEGA EL TRABAJO, LOS HIJOS, NIETOS, MANTENER UNA CASA Y EL TIEMPO REDUCE. DESPUÉS UNO VA PERDIENDO POCO A POCO LA COSTUMBRE Y VA DISMINUYENDO EL APETITO DE MÚSICA, CINE...

NUESTROS USUARIOS



CONSIDERO QUE NO HAY UNA DIFERENCIA DE SEXOS EN EL CINE Y EN LA MÚSICA. ES DECIR PIENSO QUE NO UNA PELÍCULA ROMÁNTICA NO VA A SER MÁS VISTA POR MUJERES QUE POR HOMBRES Y UNA DE ACCIÓN MÁS VISTA POR HOMBRES QUE POR MUJERES. AL IGUAL CON LA MÚSICA. SON AFICIONES QUE COMPARTIMOS Y DISFRUTAMOS TODOS

RELACIÓN CON NUESTROS USUARIOS

LLEVARÍAMOS UNA RELACIÓN MUY ACTIVA CON NUESTROS USUARIOS ES DECIR, MENSAJES DE BIENVENIDA, AVISO DE ACTUALIZACIONES, PELÍCULAS O CANCIONES QUE PODRÍAN INTERESARLE SEGÚN SUS BÚSQUEDAS ...

ADEMÁS DE A PARTIR DE LOS 6 MESES REGALAR UN CÓDIGO PARA QUE PUEDA VER UNA PELÍCULA DE ALGUNA DE LAS PLATAFORMAS CON LAS QUE TRABAJAMOS, Y ASÍ CADA 6 MESES DE USO DE LA APP.



3. MARKETING



COMPETENCIA

PODRÍAMOS CONSIDERAR COMPETENCIA A SHAZAM PORQUE TAMBIÉN PUEDE DETECTAR CANCIONES, PERO NUESTRA APP TIENE ALGO QUE LA SUYA NO Y ES LA PARTE DE DETECTARLA TARAREÁNDOLA PORQUE EN ESTE MOMENTO NO LA ESTÁS ESCUCHANDO EN NINGUNA PLATAFORMA.

Y EN CUANTO A SERIES Y PELÍCULAS NO ENCONTRAMOS NINGUNA

**LO QUE DEBEMOS PROCURAR ES DIFERENCIARNOS DE LA
COMPETENCIA Y NO PARAR NUNCA DE
TRABAJAR,ACTUALIZAR,CAMBIAR,AÑADIR CONTENIDOS A
NUESTRA PLATAFORMA...**



ELLOS



NOSOTROS

ANÁLISIS DAFO



PROMOCIÓN

**INTENTAREMOS DISTRIBUIR
LA APLICACIÓN AL MÁXIMO
POSIBLE ORIGINANDO LOS
MÍNIMOS COSTES**



**COLABORACIONES
CON
FAMOSOS/INFLUEN
CERS**



**PUBLICIDAD
ONLINE**

GANANCIAS A PARTIR DE APLICACIÓN GRATUITA

OPCIONES QUE ME INTERESARÍA UTILIZAR:

-BANNER CON PUBLICIDAD O PUBLICIDAD INAPP: CON LOS QUE GENERARÍAMOS INGRESOS A PARTIR DE LAS EMPRESAS QUE CONTRATAN LOS ESPACIOS PUBLICITARIOS ENLAZADOS A APPS O WEBS EXTERNAS

-NOTIFICACIONES PUSH: MENSAJES QUE ENVÍA A LA APP A LOS DISPOSITIVOS PARA FIDELIZAR, MANTENER VIVA LA APP, PUBLICIDAD...

-MARKETING DE AFILIACIÓN: LA APP HACE DE ESCAPARATE PARA UNA MARCA/EMPRESA Y RECIBE UNA CUOTA O UN PORCENTAJE DE VENTAS POR ELLO

-O INCLUSO CON BIG DATA: YA QUE RECOGE MUCHA INFORMACIÓN COMO: GUSTOS, EDADES, SEXO... DE USUARIOS, Y ESTÁ INFORMACIÓN RESULTA MUY ÚTIL A LA EMPRESA YA QUE PUEDE CONOCER MEJOR A SU PÚBLICO Y OFRECER UN SERVICIO MÁS PERSONALIZADO

04

PLAN DE GESTIÓN



PROBLEMAS

1-CANTIDAD DE PELÍCULAS,SERIES Y MÚSICA ES MUY ELEVADA

2-¿CÓMO EMPRESAS TAN CONOCIDAS PODRÍAN LLEGAR A PRESTARNOS ATENCIÓN?

SOLUCIONES

1-POR ESO OPTIMIZARÍAMOS EL NEGOCIO ALIÁNDONOS CON APLICACIONES COMO:NETFLIX,HBO,YOUTUBE...

2-PRINCIPALMENTE POR QUÉ LLEGARÍAMOS A UN ACUERDO,EL CUAL NO PROVOCARÁ GRANDES PÉRDIDAS EN NUESTRAS GANANCIAS PERO POR EL QUE CADA UNA DE ESTAS SACARA BENEFICIOS Y POR OTRO LADO SERÍA UNA GRAN PUBLICIDAD PARA ESTAS ,YA QUE A PARTIR DE ENCONTRAR UN TÍTULO NUESTRA APLICACIÓN PROPORCIONARÍA EL NOMBRE DE LAS PLATAFORMAS EN LAS QUE APARECE .

RECURSOS CLAVE

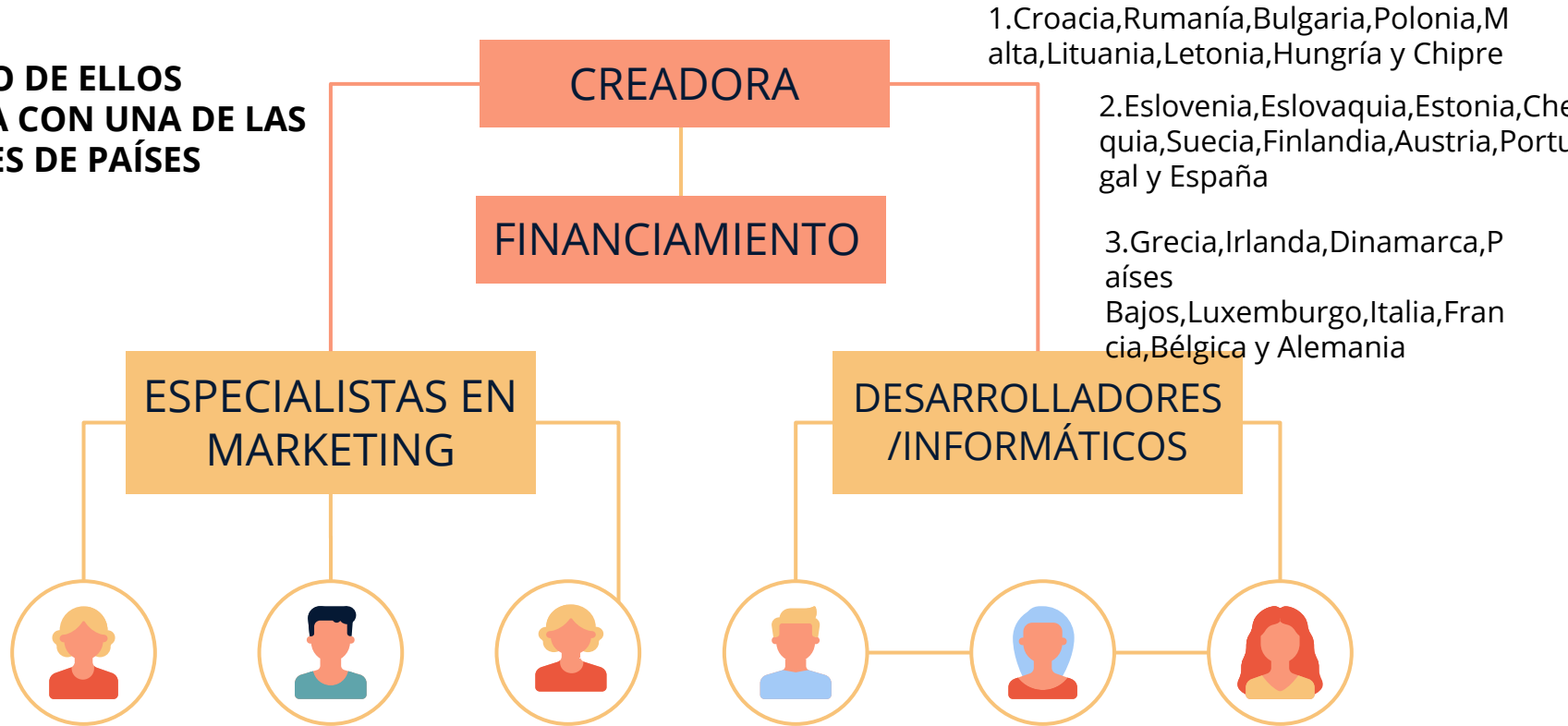
- **INFORMÁTICOS/DISEÑADORES DE APPS**
- **EXPERTOS EN BIG DATA**
- **DESARROLLADORES**
- **FUENTE FINANCIERA**
- **EXPERTOS EN MARKETING Y PUBLICIDAD**

ACTIVIDADES CLAVE

- **PROMOCIÓN DE LA APP**
- **COLABORACIONES CON GENTE QUE INFLUENCIA**
- **CREACIÓN DE CONTENIDO CONTINUO**

ORGANIGRAMA

**CADA UNO DE ELLOS
CONTARÍA CON UNA DE LAS
DIVISIONES DE PAÍSES**



ALIADOS



NETFLIX



HBO



SPOTIFY

¿DÓNDE SACAR APP?

UNIÓN EUROPEA

PARA EMPEZAR LO PANTENTARÍA POR LA UNIÓN EUROPEA Y UTILIZARÍA 5IDIOMAS:INGLÉS,ESPAÑOL,FRANCÉS, ITALIANO Y ALEMÁN

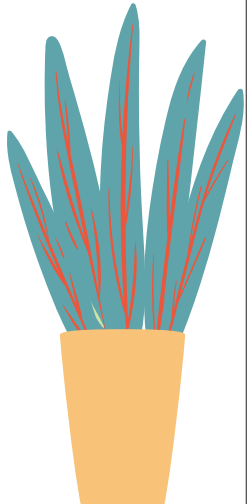


DETALLES QUE TENER EN CUENTA:

- LA CULTURA
- PERSONALIZAR LA APP DEPENDIENDO DEL PAÍS
- EL IDIOMA
- LAS PREFERENCIAS

05

**PLAN DE
OPERACIÓN**



PROCESO DE CREACIÓN

DESARROLLAR LA IDEA

HACER LLUVIA DE IDEAS
PARA INTENTAR
OFRECER LA MEJOR
VERSIÓN DE LA APP



CREAR UN PLAN DE NEGOCIO

PARA OPTIMIZAR AL
MÁXIMO, CONTROLAR...



PRODUCIR LA APLICACIÓN

DESARROLLAR Y
DISEÑAR LA APLICACIÓN
DE LA MANERA MÁS
EFICAZ Y ATRACTIVA
POSIBLE



LANZAR LA APLICACIÓN AL MERCADO

INTRODUCCIÓN DE LA APP AL MERCADO, EL CLIENTE
NECESITARÁ MÁS INFORMACIÓN QUE EN CUALQUIERA
DE LAS SIGUIENTES FASES PARA INTERESARSE POR ESTA



06



PLAN DE FINANCIACIÓN

ESTRUCTURA DE COSTES

-COSTES FIJOS: LA CREACIÓN DE LA APP, LA PRODUCCIÓN, LA ACTUALIZACIÓN Y EL MANTENIMIENTO DE LA PLATAFORMA Y PÁGINA WEB.

-COSTES VARIABLES: ACTUALIZACIONES DE SOFTWARE Y ASESORAMIENTO LEGAL

FORMA JURÍDICA

ESTARÍAMOS HABLANDO DE UNA APLICACIÓN COFINANCIADA.

ESTO QUIERO DECIR QUE EL PAGO SE COBRARÍA A PARTIR DE RECURSOS PÚBLICOS DE MANERA TOTAL O PARCIAL ,A CARGO DE LA ENTIDAD, PARA CUBRIR LAS OBLIGACIONES ESTABLECIDAS EN EL RESPECTIVO CONTRATO.

AUNQUE ESTE TIPO REQUERIR LA CONTRATACIÓN DE UNA GARANTÍA FINANCIADA O GARANTÍAS CON PROBABILIDAD DE DEMANDAR EL COFINANCIAMIENTO POR PARTE DEL ESTADO.

PROMOTORES

LOS PROMOTORES SON LAS PERSONAS O COMPAÑÍAS QUE IMPULSAN Y FINANCIAN UNA ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE CONSIDERAN QUE TENDRÁ FUTURO.

EN ESTE CASO COMO ES UNA APLICACIÓN COFINANCIADA NUESTRO PROMOTORES SERÍAN UNA ENTIDAD PÚBLICA.

7. PLAN DE PRODUCCIÓN Y CALIDAD



-MEDICIONES DE CONTROL DE CALIDAD

RESULTADOS DEL CONTROL DE CALIDAD PARA EVALUAR Y ANALIZAR LAS NORMAS Y PROCESOS DE CALIDAD DE LA APP, NECESITARÍAMOS UNA VALIDACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA.

-ACTUALIZACIONES EN EL PLAN

MODIFICACIONES QUE SE LLEVEN A CABO EN LA APP.

-DESEMPEÑO EN EL TRABAJO

DE QUÉ MANERA SE ESTÁ DESPLEGANDO LA APP, CÓMO ESTÁN TRABAJANDO NUESTROS TRABAJADORES...

HECHO POR ANDREA MARZÁ ALUMNA DEL CENTRO CERVANTES