

Registro de la Propuesta del Trabajo Fin de Grado (TFG)

NOMBRE DEL ALUMNO: Sara Viesca Calero

PROGRAMA: E6

GRUPO: Receipt Vault

FECHA: 16/10/2024

Director Asignado: Fabra Florit, María Eugenia
Apellidos Nombre

Título provisional del TFG:

PLAN DE NEGOCIO DE "RECEIPT VAULT"

ADJUNTAR PROPUESTA (máximo 2 páginas: objetivo, bibliografía, metodología e índice preliminares)

Firma del estudiante:



Firma del Director:

Fecha: 16/10/2024

1. TÍTULO PROVISIONAL

Plan de negocio de la startup “Receipt Vault”

2. OBJETIVOS

El objetivo principal de este TFG es desarrollar un plan de negocio para ReceiptVault, una plataforma que consolida todos los recibos electrónicos y suscripciones bajo una única interfaz de usuario. ReceiptVault facilitará el acceso a los recibos y simplificará los procesos de cancelación y devolución, todo bajo un único usuario y contraseña.

Para lograr este objetivo principal, se abordarán los siguientes aspectos:

- Desarrollar la plataforma ReceiptVault: Analizar la estructura ideal para que la aplicación sea fácil de usar y segura.
- Monetización de ReceiptVault: Estudiar las diferentes opciones para monetizar la plataforma, incluyendo modelos gratuitos y freemium.
- Estudio de mercado: Realizar un análisis de competidores y del mercado objetivo, identificando las necesidades de los usuarios.
- Desarrollar un plan de negocio viable con un valor añadido diferenciador frente a los competidores.

3. METODOLOGÍA

Para alcanzar los objetivos del desarrollo de ReceiptVault, la metodología se estructura en cinco fases clave:

1. Análisis de la industria fintech:
 - Análisis detallado del sector fintech, identificando las principales tendencias tecnológicas y económicas.
 - Estudio del comportamiento del consumidor en relación con aplicaciones de gestión financiera y recibos digitales.
 - Investigación sobre el tamaño del mercado y las oportunidades de crecimiento, teniendo en cuenta cambios regulatorios y el impacto de innovaciones tecnológicas en el sector.
2. Identificación y análisis de competidores:
 - Uso de herramientas de investigación de mercado para identificar competidores directos e indirectos que ofrecen soluciones similares (gestión de recibos, Fintech especializadas en automatización financiera).
 - Comparación de las características clave de sus plataformas, modelo de negocio y propuesta de valor.
 - Definición del enfoque diferenciador de ReceiptVault frente a los competidores, destacando las ventajas competitivas.

3. Análisis estratégico: DAFO y cinco fuerzas de Porter:
 - Análisis DAFO (fortalezas, debilidades, oportunidades, amenazas) para evaluar tanto la viabilidad interna como los factores externos que influyen en el éxito de ReceiptVault.
 - Aplicación del modelo de las cinco fuerzas de Porter para estudiar la estructura competitiva del mercado Fintech, identificando barreras de entrada, poder de negociación de proveedores y clientes, amenazas de productos sustitutos y la intensidad de la competencia.
4. Investigación de modelos de monetización:
 - Estudio detallado de diferentes estrategias de monetización, con especial enfoque en el modelo freemium y otras alternativas como suscripciones, publicidad segmentada o alianzas estratégicas.
 - Evaluación de cómo estas estrategias han sido implementadas en otras startups Fintech y su impacto en la rentabilidad y el crecimiento a largo plazo.
 - Propuesta de un plan de monetización ajustado a los objetivos financieros de ReceiptVault, incluyendo análisis de ingresos potenciales bajo diferentes escenarios.
5. Desarrollo del plan de negocios completo:
 - Diseño de un plan de negocios integral que incluya la definición de los clientes potenciales, propuesta de valor única y las actividades clave necesarias para operar ReceiptVault.
 - Proyecciones financieras detalladas, abarcando desde los costes de desarrollo inicial hasta las previsiones de ingresos a medio y largo plazo, puntos de equilibrio y rentabilidad.
 - Desarrollo de estrategias de marketing y crecimiento, detallando las tácticas para captar y retener usuarios, así como para expandir el mercado de la plataforma.

4. ÍNDICE PROVISIONAL

1.Introducción

- Descripción de la empresa.
- Objetivos, misión y visión.
- Metodología.

2.Marco Teórico

- Conceptos fundamentales sobre el mercado Fintech.
- Análisis de mercado y competidores.
- Análisis DAFO y Porter.

3. Plan de Negocio

- Propuesta de valor.
- Business Model Canva.
- Segmentación del mercado.
- Estrategia de marketing y adquisición de usuarios.
- Modelo de monetización.
- Proyecciones financieras y roadmap de desarrollo.

4. Resultados y conclusiones

5. Bibliografía

6. Anexo

5. BIBLIOGRAFÍA

Cea, I. (2018). La industria bancaria española frente a los nuevos modelos de negocio

«Fintech». ¿Competencia, colaboración o integración? «fintegration». *ICADE*.

Revista De La Facultad De Derecho, (101).

<https://doi.org/10.14422/icade.i101.y2017.001>

Gimpel, H., Rau, D., & Röglinger, M. (2017). Understanding FinTech start-ups – a taxonomy of consumer-oriented service offerings. *Electronic Markets*, 28(3), 245–264.

<https://doi.org/10.1007/s12525-017-0275-0>

Sachin Kumar Sharma, P. Vigneswara Ilavarasan, & Karanasios, S. (2023). Small businesses and FinTech: a systematic review and future directions. *Electronic Commerce*

Research, 24. <https://doi.org/10.1007/s10660-023-09705-5>

Visconti-Caparro, J.M.; Campos-Blázquez, J.R. (2021). The development of alternate payment methods and their impact on customer behavior: The Bizum case in Spain. *Technological Forecasting & Social Change* 175 (2022).

<https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.121330>

Werth, O., Davinia Rodríguez Cardona, Torno, A., Breitner, M. H., & Muntermann, J.

(2023). What determines FinTech success?—A taxonomy-based analysis of FinTech success factors. *What Determines FinTech Success?—a Taxonomy-Based Analysis of FinTech Success Factors*, 33(1). <https://doi.org/10.1007/s12525-023-00626-7>