

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

NOMBRE DEL ALUMNO: ALVARO GOMEZ-CAMBRONERO MORENO DE TEJADA

PROGRAMA: E4

GRUPO: B

FECHA: 23/10/2024

Director Asignado: FABRA FLORIT,  
Apellidos

MARIA EUGENIA  
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:



Fecha: 23/10/2024

## **1. TITULO PROVISIONAL**

Plan de negocio de la startup "Receipt Vault"

## **2. OBJETIVOS**

El objetivo principal de este Trabajo de Fin de Grado (TFG) es desarrollar un plan de negocio para ReceiptVault, una plataforma destinada a consolidar todos los recibos electrónicos y suscripciones bajo una única interfaz de usuario. ReceiptVault ofrecerá una solución integral que permitirá acceder fácilmente a los recibos y gestionar de manera eficiente las cancelaciones y devoluciones, todo bajo un solo usuario y contraseña.

Para alcanzar este objetivo, se trabajará en los siguientes aspectos clave:

1. Desarrollo de la plataforma ReceiptVault: Se analizará la estructura más adecuada para garantizar que la aplicación sea intuitiva, fácil de usar y, al mismo tiempo, segura.
2. Estrategias de monetización: Se estudiarán distintas opciones para generar ingresos, evaluando modelos como el gratuito, freemium y otros enfoques que puedan ser viables para la plataforma.
3. Análisis de mercado: Se realizará un estudio detallado de los competidores existentes y se identificará el mercado objetivo, con el fin de comprender mejor las necesidades y expectativas de los usuarios.
4. Plan de ciberseguridad: Se evaluarán los riesgos relacionados con la consolidación de datos sensibles y se propondrán soluciones efectivas de ciberseguridad, como la implementación de autenticación multifactor y otras medidas preventivas.

Este enfoque permitirá definir un modelo de negocio sólido y asegurar la viabilidad y seguridad de la plataforma ReceiptVault.

## **3. METODOLOGIA**

Para lograr los objetivos en el desarrollo de ReceiptVault, la metodología se organiza en cinco fases principales:

1. Análisis de la industria Fintech:
  - Realización de un análisis detallado del sector Fintech, identificando las principales tendencias tecnológicas y económicas que lo definen.
  - Estudio del comportamiento de los consumidores en cuanto a la adopción de aplicaciones para la gestión financiera y recibos electrónicos.
  - Investigación sobre el tamaño del mercado y las oportunidades de crecimiento, considerando los cambios regulatorios y el impacto de las innovaciones tecnológicas en este sector.

## 2. Identificación y análisis de competidores:

- Uso de herramientas de investigación de mercado para identificar competidores, tanto directos como indirectos, que ofrezcan soluciones similares (gestión de recibos, Fintech enfocadas en automatización financiera).
- Comparación de las principales características de sus plataformas, modelos de negocio y propuestas de valor.
- Definición del enfoque diferenciador de ReceiptVault, resaltando sus ventajas competitivas frente a los competidores.

## 3. Análisis estratégico: DAFO y cinco fuerzas de Porter:

- Realización de un análisis DAFO (fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas) para evaluar tanto la situación interna de ReceiptVault como los factores externos que puedan afectar a su éxito.
- Aplicación del modelo de las cinco fuerzas de Porter para estudiar la estructura competitiva del mercado Fintech, analizando las 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 diversas estrategias de monetización, con especial énfasis en el modelo freemium, así como 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, con un análisis de ingresos potenciales en distintos escenarios.

## 5. Desarrollo del plan de negocios completo:

- Elaboración de un plan de negocios integral que incluya la identificación de los clientes potenciales, la propuesta de valor única y las actividades clave necesarias para la operación de ReceiptVault.
- Proyecciones financieras detalladas, desde los costos iniciales de desarrollo hasta las previsiones de ingresos a medio y largo plazo, incluyendo análisis de puntos de equilibrio y rentabilidad.
- Desarrollo de estrategias de marketing y expansión, enfocadas en la adquisición y retención de usuarios, así como en la expansión de la plataforma en el mercado.
- Este enfoque metodológico permitirá abordar de manera estructurada los aspectos esenciales del desarrollo de ReceiptVault, desde el análisis del entorno competitivo hasta la implementación de un modelo de negocio sostenible.

## 4. ÍNDICE PROVISIONAL

## 1.Introducción

- Descripción de la empresa.
- Objetivos.
- 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.
- Modelo 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