



**GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE
EMPRESAS**

TRABAJO FIN DE GRADO
GESTIÓN ESTRATÉGICA DE UNA STARTUP

Autor: Beatriz Blanco Ramos

Director: María Rosa Aquerreta Ferraz

Madrid, 1 de diciembre de 2023

Agradecimientos

Me gustaría concluir con un agradecimiento a mi directora del proyecto, Mirentxu, por su guía y ayuda desde el principio hasta el final. Gracias por tu paciencia, por tu dedicación y por motivarme siempre a mejorar cada detalle del trabajo.

Resumen

Este proyecto se centra en el desarrollo estratégico y operativo de BizConnect, una startup destinada a conectar estudiantes y recién graduados de ADE con profesionales y empresas. La plataforma se propone como una solución a los retos de empleabilidad y networking, ofreciendo una experiencia personalizada con herramientas basadas en inteligencia artificial.

En primer lugar, se realiza un análisis estratégico, utilizando el Modelo Canvas, el análisis Porter y el DAFO para conocer el mercado y la posición competitiva de BizConnect. Además, se incluye un análisis operativo, enfocado en los recursos humanos, las inversiones necesarias, y el marketing, indicando la importancia de la innovación en cada una de esas áreas.

En cuanto al aspecto financiero, se realizan proyecciones y se evalúa la rentabilidad, incluyendo la cuenta de pérdidas y ganancias, el flujo de caja y el cálculo del VAN y la TIR. Se analiza que, a pesar de un resultado negativo en los primeros años, se espera una mejora significativa a partir de 2027. Por lo que, una gestión adecuada podría convertir a BizConnect en una empresa sostenible a largo plazo.

Por último, el análisis de viabilidad del negocio sintetiza todo lo anterior y destaca los riesgos y desafíos, con estrategias de mitigación. De este modo, se concluye que BizConnect tiene un fuerte potencial de mercado, respaldado por una estrategia y planificación fuertes, y una clara comprensión de los desafíos y oportunidades en el sector de las startups tecnológicas.

Palabras clave: startup, empleabilidad, inteligencia artificial, networking, administración y dirección de empresas.

Abstract

This project focuses on the strategic and operational development of BizConnect, a startup aimed at connecting ADE students and recent graduates with professionals and companies. The platform is proposed as a solution to the challenges of employability and networking, offering a personalised experience with tools based on artificial intelligence.

Firstly, a strategic analysis is carried out, using the Canvas Model, the Porter analysis and the SWOT analysis to understand the market and the competitive position of BizConnect. In addition, an operational analysis is included, focusing on human resources, necessary investments and marketing, indicating the importance of innovation in each of these areas.

On the financial side, projections are made and profitability is assessed, including the profit and loss account, cash flow and the calculation of NPV and IRR. It is analysed that, despite a negative result in the first years, a significant improvement is expected from 2027 onwards. Therefore, proper management could turn BizConnect into a sustainable company in the long term.

Finally, the business viability analysis synthesises all of the above and highlights risks and challenges, with mitigation strategies. Thus, it concludes that BizConnect has strong market potential, backed by strong strategy and planning, and a clear understanding of the challenges and opportunities in the tech startup sector.

Key words: startup, employability, artificial intelligence, networking, business administration and management.

Índice de la memoria

Capítulo 1. DEFINICIÓN DEL TRABAJO.....	10
1.1 Justificación del tema	10
1.2 Objetivos.....	11
1.2.1 <i>Objetivos Trabajo de Fin de Grado</i>	11
1.3 Metodología.....	12
1.4 Estructura.....	12
Capítulo 2. ANÁLISIS ESTRATÉGICO.....	12
2.1 Modelo Canvas	13
2.1.1 <i>Elementos clave del Modelo Canvas</i>	13
2.1.2 <i>Modelo Canvas de la startup BizConnect</i>	14
2.1.3 <i>Explicación de los elementos del Modelo Canvas de BizConnect</i>	16
2.2 Porter.....	20
2.2.1 <i>Las 5 Fuerzas de Porter de la startup BizConnect</i>	20
2.2.2 <i>Conclusiones de las 5 Fuerzas de Porter de la startup BizConnect</i>	23
2.3 DAFO	23
2.3.1 <i>Análisis DAFO de la startup BizConnect</i>	23
2.3.2 <i>Cuadro resumen análisis DAFO de la startup BizConnect</i>	25
2.3.3 <i>Conclusiones del análisis DAFO de la startup BizConnect</i>	25
Capítulo 3. ANÁLISIS OPERATIVO Y DE DESARROLLO DE NEGOCIO	26
3.1 Plan de recursos humanos.....	26
3.1.1 <i>Definición de la misión y valores</i>	27
3.1.2 <i>Cultura empresarial atractiva</i>	27
3.1.3 <i>Identificación de las necesidades de personal</i>	28
3.1.4 <i>Análisis de puestos</i>	28
3.1.5 <i>Estrategia de reclutamiento</i>	29
3.1.6 <i>Incorporación de empleados</i>	30
3.1.7 <i>Gestión del rendimiento</i>	30
3.1.8 <i>Compensación y beneficios competitivos</i>	30
3.1.9 <i>Inversión en desarrollo y formación de empleados</i>	31
3.1.10 <i>Seguimiento y evaluación</i>	32
3.2 Plan de Inversiones	32
3.2.1 <i>Definición de las necesidades de inversión de BizConnect</i>	32

3.2.2	<i>Estimación de costes</i>	33
3.2.3	<i>Identificación de fuentes de financiamiento</i>	36
3.2.4	<i>Control y revisión</i>	37
3.2.5	<i>Conclusión del plan de inversiones</i>	38
3.3	Plan de Marketing	39
3.3.1	<i>Estrategia global de marketing</i>	39
3.3.2	<i>Política de precios</i>	40
3.3.3	<i>Política de ventas</i>	43
3.3.4	<i>Servicios y garantías</i>	44
3.4	Plan de Tecnología e IA	45
3.4.1	<i>visión general de la tecnología y la IA</i>	45
3.4.2	<i>Copilot para empresas en RRHH</i>	45
3.4.3	<i>usuarios freemium y premium</i>	46
3.4.4	<i>transformación en plataformas educativas</i>	46
	Capítulo 4. ANÁLISIS FINANCIERO	47
4.1	Cuenta de resultados	47
4.2	Flujos de caja	48
4.3	Cálculo del VAN y la TIR	49
	Capítulo 5. ANÁLISIS DE VIABILIDAD DEL NEGOCIO	50
5.1	Síntesis de los análisis anteriores para evaluar la viabilidad general	50
5.2	Identificación de los principales riesgos y desafíos, así como las estrategias de mitigación correspondientes	50
	Capítulo 6. CONCLUSIONES	51
	Capítulo 7. BIBLIOGRAFÍA	53
	Capítulo 8. ANEXO: TABLAS DETALLADAS DEL ANÁLISIS FINANCIERO	59

Índice de tablas

Tabla 1. Características clave de BizConnect frente a sus principales competidores	22
Tabla 2. Cuadro resumen análisis DAFO de la startup BizConnect	25
Tabla 3. CAPEX necesario para BizConnect	34
Tabla 4. Costes anuales del desarrollo de la IA y análisis de datos	35
Tabla 5. Estimación de costes para BizConnect.....	36
Tabla 6. Cuenta de resultados de BizConnect a 5 años.....	47
Tabla 7. Flujos de caja BizConnect	48
Tabla 8. VAN y TIR de BizConnect	49
Tabla 9. Usuarios BizConnect a 5 años	59
Tabla 10. Desglose de tipo de usuarios 2024	60
Tabla 11. Desglose de tipo de usuarios 2025	60
Tabla 12. Desglose de tipo de usuarios 2026	60
Tabla 13. Desglose de tipo de usuarios 2027	60
Tabla 14. Desglose de tipo de usuarios 2028	61
Tabla 15. Desglose de tipo de usuarios 2029	61
Tabla 16. Precios por segmentos de usuarios	61
Tabla 17. Ingresos por segmentos de usuarios a 5 años	61
Tabla 18. Gastos a 5 años	62

CAPÍTULO 1. DEFINICIÓN DEL TRABAJO

1.1 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

La justificación de la elección de este Trabajo de Fin de Grado radica en la creciente competencia y los numerosos desafíos a los que se enfrentan los estudiantes y recién graduados de Administración y Dirección de Empresas; como, por ejemplo, buscar empleo y crear conexiones en el mundo empresarial.

Cada vez más estudiantes tienen acceso a un grado universitario (1.33 millones de estudiantes en España), y uno de cada diez estudiantes elige la Administración y Dirección de Empresas. De este modo, los títulos relacionados con la gestión empresarial representan un 11% de la población en España (Ecoaula, 2021), y se manifiesta que Administración y Dirección de Empresas es la carrera más elegida durante los últimos años (Gallego, 2021). No obstante, el panorama actual laboral en España muestra lo contrario: “que los grados como ADE sean los más demandados por los estudiantes no quiere decir que sean los más solicitados por el mercado” (Ecoaula, 2021).

Por otro lado, el 24% de los universitarios españoles aún se encuentra desempleado tres años después de graduarse, y el 56% de los jóvenes considera que el sistema educativo actual no los prepara para adentrarse al mercado laboral. Además, el contexto socioeconómico postpandémico ha agravado el desempleo juvenil en España, incrementándolo en un 40% en comparación con el 16% en la Unión Europea (Novoa & Gaibar, 2020; Segovia, 2022).

Al mismo tiempo, el estudio realizado por Comisiones Obreras (CC.OO.) sobre los Contratos para la Formación y Contratos en Prácticas revela que solo uno de cada cinco contratos de formación se convierte en indefinido, lo que demuestra la precariedad laboral a la que se enfrentan los jóvenes graduados. Asimismo, el sociólogo Sergio Salas (Novoa & Gaibar, 2020), destaca que los contactos profesionales juegan un papel crucial en el ámbito laboral, otorgando una clara ventaja a quienes los tienen.

De este modo, a pesar de que el 54% de los jóvenes españoles poseen un título universitario, continúan buscando oportunidades de formación como cursos o programas, donde la educación digital se ha convertido en una de sus principales alternativas. Esto se

debe a que los métodos tradicionales no logran cubrir las necesidades del mercado laboral cambiante. Por lo que, para mejorar su empleabilidad, buscan ampliar sus conocimientos y habilidades (Novoa & Gaibar, 2020; Segovia, 2022).

Como respuesta a esta problemática, surge la plataforma BizConnect (“Business & Connect”), con el objetivo de proporcionar a los estudiantes y recién graduados de Administración y Dirección de Empresas una herramienta que facilite el networking, la colaboración estratégica y el intercambio de ideas en el ámbito empresarial. La plataforma busca brindar oportunidades para establecer contactos, acceder a diferentes oportunidades laborales y fomentar el desarrollo de habilidades necesarias para tener éxito en el mundo empresarial.

De este modo, esta plataforma ayuda a los jóvenes a enfrentarse a los retos actuales de falta de demanda de licenciados en ADE ya que, gracias a la misma, no solo pueden descubrir oportunidades laborales que desconocían anteriormente, sino que la plataforma se enfoca también en el desarrollo de habilidades clave que se demandan en el mercado actual. La plataforma proporciona a los usuarios herramientas necesarias para destacar en un entorno empresarial en constante cambio y ofrecerles una ventaja frente a quienes no son usuarios de la misma. Al combinar la educación tradicional con un enfoque digital, Bizconnect ofrece una solución integral que complementa y mejora la empleabilidad de los jóvenes graduados en ADE, brindándoles una ventaja competitiva para sobresalir en el mercado laboral altamente competitivo.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 OBJETIVOS TRABAJO DE FIN DE GRADO

- Diseñar la plataforma web BizConnect que conecte a profesionales del sector empresarial con estudiantes y recién graduados en Administración y Dirección de Empresas.
- Desarrollar un plan de negocio que incluya un análisis estratégico, operativo y financiero
- Evaluar la viabilidad y crecimiento de la startup.
- Determinar las razones por las que dicha plataforma será o no viable en el mercado

1.3 METODOLOGÍA

La metodología a seguir en este trabajo se divide en dos bloques principales: el estudio estratégico del mercado y el análisis financiero.

En primer lugar, se realizará un estudio estratégico del mercado para evaluar la viabilidad comercial y de negocio del proyecto. Se realizará una investigación para comprender el entorno empresarial, identificar las tendencias del mercado, analizar la competencia y las barreras de entrada, testear el target y evaluar oportunidades y desafíos. Se utilizarán herramientas como el modelo Canvas, el análisis Porter y el análisis DAFO.

Una vez completado el estudio estratégico, se procederá a realizar un análisis financiero para evaluar la viabilidad económica del proyecto. Esto incluirá proyecciones financieras, evaluación de rentabilidad, análisis del punto de equilibrio y, si así se requiriera, valoración de la compañía y del capital. Se utilizarán datos económicos y financieros relevantes para respaldar los análisis.

1.4 ESTRUCTURA

La estructura del trabajo constará de tres partes diferenciadas. En la primera parte, se abordará el estudio estratégico del mercado, incluyendo el análisis Canvas, el análisis de Porter y el análisis DAFO que ayudaran a comprender y definir la estrategia del proyecto.

La segunda parte se centrará en el análisis financiero. También se abordarán los aspectos relacionados con el capital necesario, los recursos humanos y los recursos tecnológicos requeridos.

En la tercera parte se realizará un análisis de viabilidad general del negocio. Se sintetizarán los análisis anteriores para evaluar la viabilidad del proyecto, se identificarán los principales riesgos y desafíos, y se propondrán estrategias de mitigación.

Por último, se presentarán las conclusiones obtenidas a partir de los análisis realizados y sobre la viabilidad del negocio.

CAPÍTULO 2. ANÁLISIS ESTRATÉGICO

En este capítulo se abordarán tres enfoques fundamentales para evaluar la viabilidad y potencial de la startup BizConnect: el Modelo Canvas, el Análisis Porter y el Análisis DAFO.

2.1 *MODELO CANVAS*

El Modelo Canvas, también conocido en inglés como Business Model Canvas, es una herramienta de gestión estratégica creada por Alexander Osterwalder que ha cambiado la forma en que se diseñan y visualizan los modelos de negocio de las empresas. Su objetivo es ofrecer una perspectiva simple y estructurada de una idea o proyecto empresarial en un solo folio, en un formato gráfico y conciso, facilitando la identificación de áreas clave que conforman el negocio y permitiendo una toma de decisiones más informada y efectiva. (Emprendedores.es, 2022; Molina, 2022).

2.1.1 *ELEMENTOS CLAVE DEL MODELO CANVAS*

A continuación, se explican los elementos clave del Modelo Canvas (Emprendedores.es, 2022; Vilas, 2020).

2.1.1.1 *Propuesta de valor*

La propuesta de valor define qué productos o servicios se ofrecen a los segmentos de mercado. Es crucial que esta propuesta sea diferente y significativa para los clientes. Debe ser algo por lo que estén dispuestos a pagar y que satisfaga sus necesidades.

2.1.1.2 *Segmentos de mercado*

El Modelo Canvas, dentro de este elemento, identifica los grupos de clientes o empresas a los que se dirige el negocio. Estos segmentos son esenciales ya que constituyen el centro del negocio. Pueden ser diversos y es fundamental comprender sus necesidades y características.

2.1.1.3 *Socios clave*

Las alianzas estratégicas y asociaciones con proveedores, socios comerciales u otras entidades son esenciales para el éxito del negocio. Estos socios clave pueden aportar recursos, capacidades y alcance adicionales.

2.1.1.4 Actividades clave

Las actividades clave son las tareas esenciales que debe realizar el negocio para crear y entregar su propuesta de valor. Estas actividades pueden incluir producción, marketing, ventas, investigación y desarrollo, entre otras.

2.1.1.5 Recursos clave

Estos son los activos necesarios para ofrecer la propuesta de valor y operar el negocio. Pueden incluir recursos humanos, tecnológicos, físicos y financieros. Identificar los recursos clave es fundamental para garantizar la viabilidad del negocio.

2.1.1.6 Relaciones con los clientes

Este elemento describe cómo se establecerán y mantendrán las relaciones con los clientes. Pueden ser personales, automatizadas, basadas en terceros o colectivas. Las relaciones efectivas son cruciales para ganarse la confianza a largo plazo lealtad de los clientes.

2.1.1.7 Canales

Los canales representan la manera en que se entrega la propuesta de valor a los clientes. Entre ellos se incluyen, por ejemplo, tiendas físicas, ventas en línea, socios o distribuidores. Los canales también pueden variar para diferentes segmentos de mercado.

2.1.1.8 Fuentes de ingresos

Aquí se detallan cómo se generan los ingresos a partir de los segmentos de mercado. Es esencial comprender qué valor están dispuestos a pagar los clientes y cómo se establecen los precios. Las fuentes de ingresos pueden variar según los productos, servicios y segmentos.

2.1.1.9 Estructura de costes

Este elemento aborda los costes en los que incurre el negocio para operar su modelo. Es fundamental controlar estos costes para garantizar la rentabilidad y la viabilidad general del negocio.

2.1.2 MODELO CANVAS DE LA STARTUP BIZCONNECT

Socios clave:



- Instituciones educativas
- Empresas en busca de talento joven
- Profesionales que ofrecen asesoramiento

Actividades clave:



- Desarrollo continuo de la plataforma
- Creación de contenido educativo
- Promoción y marketing para atraer a usuarios
- Gestión de relaciones con socios y usuarios
- IA como copilot en RRHH

Recursos clave:



- Personal para desarrollo y mantenimiento de la plataforma
- Contenido educativo y colaborativo
- Tecnología de IA avanzada
- Bases de datos

Propuesta de valor:



- Plataforma de networking que conecta estudiantes/graduados y profesionales (conexiones significativas y exclusivas)
- Desarrollo de habilidades personalizado
- Recursos y herramientas estratégicas para la empleabilidad

Relaciones con los clientes:



- Interacciones digitales entre usuarios a través de la Plataforma
- Herramientas de mensajería, foros y eventos en línea para facilitar la interacción

Canales:



- Plataforma en línea para perfiles, conexiones, recursos educativos y oportunidades laborales.
- Posibles colaboraciones con instituciones educativas

Segmentos de mercado:



- Estudiantes y recién graduados de ADE
- Profesionales del sector empresarial en busca de talento joven
- Colaboración con instituciones educativas

Estructura de costes:



- | | |
|---|-------------------------|
| • Desarrollo y mantenimiento de la plataforma | • Gastos operativos |
| • Marketing y promoción | • Creación de contenido |

Fuentes de ingresos:



- Modelos de suscripción premium para funciones avanzadas
- Colaboraciones pagadas con empresas para perfiles específicos
- Alianzas con instituciones educativas para acceso a la plataforma

2.1.3 EXPLICACIÓN DE LOS ELEMENTOS DEL MODELO CANVAS DE BIZCONNECT

2.1.3.1 Propuesta de valor

BizConnect se destaca por ser una plataforma integral que va más allá del simple networking se centra en ayudar a estudiantes y recién graduados de Administración y Dirección de Empresas a desarrollar las habilidades y conexiones necesarias para sobresalir en el mundo empresarial actual. Por ello, la propuesta de valor se fundamenta en cuatro pilares clave:

- **Conexiones significativas y exclusivas:** BizConnect ofrece una plataforma que conecta a estudiantes y graduados de ADE con profesionales del mundo empresarial. Pero no se trata solo de conexiones básicas; la plataforma se diferencia al ofrecer un acceso exclusivo: solo los miembros actuales de BizConnect pueden recomendar a nuevos usuarios y estos son quienes podrán proporcionar un enlace para que un nuevo usuario se una a la plataforma. Esto garantiza que todos los miembros sean parte de una comunidad selecta y comprometida. El enfoque exclusivo en Administración y Dirección de Empresas crea conexiones más relevantes y valiosas para los usuarios.
- **Desarrollo de habilidades personalizado:** La idea que se transmite desde BizConnect es que el aprendizaje y el desarrollo de habilidades son esenciales para el éxito profesional; por ello, se ofrece a los usuarios una experiencia personalizada impulsada por la inteligencia artificial (IA). Asimismo, el contenido educativo y los recursos que reciben cada uno de los miembros de esta plataforma se adaptan específicamente a sus intereses y metas. Por ejemplo, si alguien desea desarrollar habilidades de liderazgo, BizConnect se encarga de proporcionar contenido y oportunidades de networking relacionadas con dicho campo como prioridad.
- **Herramientas estratégicas para la empleabilidad:** En la actualidad, los recién graduados en Administración y Dirección de Empresas se enfrentan a desafíos al adentrarse al mercado laboral. BizConnect actúa como una herramienta estratégica para mejorar la empleabilidad; identifica para cada miembro de la plataforma oportunidades que se ajusten a sus habilidades y objetivos

profesionales. Además, proporciona recursos y orientación para que cada usuario pueda destacar en la búsqueda de empleo y en su desarrollo profesional. Al ser parte de BizConnect, los usuarios tienen acceso exclusivo a estas herramientas y consejos que ayudaran a cada miembro a destacar en el mundo empresarial competitivo.

- **Copilot en departamentos de RRHH:** para los departamentos de recursos humanos, BizConnect ofrece una propuesta de valor diferente gracias a la inteligencia artificial. Esta tecnología actúa como un *copilot*, optimizando los procesos de selección, facilitando la identificación eficiente de candidatos y proporcionando análisis avanzados para mejorar la toma de decisiones en el ámbito de recursos humanos: consiguiendo así atraer al mejor talento.

2.1.3.2 Segmentos de mercado

Bizconnect está diseñado para dos grupos de personas. En primer lugar, ayuda a estudiantes y recién graduados en Administración y Dirección de Empresas que quieren encontrar trabajos y mejorar sus habilidades para los negocios. En segundo lugar, también beneficia a profesionales con empresas que buscan jóvenes talentosos y oportunidades para trabajar juntos en proyectos y que puedan impulsar sus objetivos empresariales. Además, estará enfocado a los departamentos de recursos humanos de las empresas ya que la integración de la IA en BizConnect servirá de *copilot* para las mismas. Por otro lado, también se considera como un segmento de mercado relevante a las instituciones educativas, ya que pueden ofrecer a sus estudiantes acceso a la plataforma para mejorar sus posibilidades de empleo, lo que a su vez aumentaría el prestigio de dichas instituciones.

2.1.3.3 Socios clave

Los socios clave son instituciones educativas que pueden colaborar ofreciendo acceso a la plataforma a sus estudiantes. Estas colaboraciones con instituciones educativas no solo mejoran las oportunidades de empleo de los estudiantes, sino que también aumentan el prestigio de las instituciones al mostrar su compromiso con el éxito laboral de sus graduados. Además, estas ofrecerán una variedad de cursos a los que los miembros de la plataforma tendrán acceso. Por otro lado, las empresas en busca de talento joven al permitirles acceder a una base de datos de candidatos prometedores y los profesionales que ofrecen asesoramiento también son socios importantes, ya que enriquecen la

experiencia de los usuarios al compartir conocimientos y experiencia en el mundo empresarial.

2.1.3.4 Actividades clave

Las actividades clave de BizConnect incluyen el desarrollo continuo de la plataforma para mejorar la experiencia del usuario. La creación de contenido educativo y recursos es esencial para agregar valor a la plataforma. El marketing y la promoción son fundamentales para atraer nuevos usuarios, mientras que la gestión de relaciones con socios y usuarios contribuye a un funcionamiento con éxito.

Por otro lado, desarrollar y mantener la tecnología de IA que permite que BizConnect actúe como un “copiloto” para los departamentos de recursos humanos es una actividad clave. Ha de estar diseñado de tal forma que satisfaga las necesidades del mercado de RRHH.

2.1.3.5 Recursos clave

Los recursos clave de BizConnect incluyen su equipo de personal para el desarrollo y el mantenimiento de la plataforma, asegurando su funcionamiento continuo. Además, ofrece contenido educativo y colaborativo para enriquecer la experiencia de los usuarios (cursos en línea, tutoriales, artículos informativos y recursos relacionados con el desarrollo de habilidades empresariales). La tecnología, incluyendo la inteligencia artificial (IA) y las bases de datos (base data), es fundamental para una experiencia en línea fluida y segura, esto incluye la infraestructura técnica necesaria para alojar y mantener la plataforma de manera segura, garantizando que los usuarios puedan interactuar de manera efectiva independientemente del dispositivo que utilicen.

2.1.3.6 Relaciones con los clientes

Las relaciones con los clientes en BizConnect se basan en la interacción digital. Los usuarios pueden conectarse, comunicarse y colaborar a través de esta plataforma en línea. Herramientas como chats, foros y eventos en línea (webinars, charlas, talleres o sesiones de networking virtuales) que facilitan la interacción y el intercambio de ideas entre los usuarios, creando un ambiente de colaboración.

2.1.3.7 Canales

Los canales de BizConnect se centran en su plataforma en línea, ya que es la parte principal de esta startup. Aquí, los usuarios pueden crear perfiles, conectarse, acceder a recursos educativos y buscar oportunidades laborales. Además, se exploran colaboraciones con instituciones educativas para expandir aún más el alcance de la plataforma. Los canales también incluyen plataformas compartidas con los socios clave, lo que fortalece las relaciones con ellos y amplía la visibilidad de la plataforma.

2.1.3.8 Fuentes de ingresos

BizConnect genera ingresos a través de diversas fuentes. Ofrece modelos de suscripción premium que desbloquean funciones avanzadas para los usuarios, como por ejemplo, opciones como la visibilidad destacada de los perfiles, acceso prioritario a oportunidades laborales o cursos exclusivos.

Además, permite colaboraciones pagadas con empresas que buscan perfiles específicos de estudiantes o graduados que coincidan con sus necesidades de talento. Las empresas podrían pagar por acceder a una base de datos de perfiles que cumplan con ciertos criterios, como habilidades, ubicación, experiencia y más. Es decir, BizConnect ofrece acceso a candidatos altamente especializados y de alta calidad que se centran en el campo de ADE, lo que puede ser atractivo para las empresas que buscan talento específico en este sector: estudiantes de ADE que entienden cómo funcionan las empresas, conocen el mercado y estrategias empresariales. Son perfiles de líder organizado y capaces de gestionar equipos, confiados de sí mismos, con carácter para tomar decisiones, capaces de enfrentar problemas y trabajar en equipo; en resumen, cuentan con la actitud suficiente para administrar, planificar y controlar todos los recursos de una empresa (Derecho, 2020). Aunque existen plataformas gratuitas, la especialización y calidad de los candidatos de BizConnect puede ser un factor convincente para las empresas. Por otro lado, la prestación de servicios de *copilot* de IA a los departamentos de recursos humanos contribuye también a las fuentes de ingresos que provienen de las empresas.

Por último, establecer alianzas con instituciones educativas (como universidades o escuelas de negocio), que puedan pagar por dar acceso a la plataforma como parte de su oferta educativa. La integración de tecnología y de inteligencia artificial en BizConnect, hacen que se convierta en una herramienta potente para ofrecer una variedad de cursos tanto para jóvenes como para empresas. Estas colaboraciones se realizan con

universidades a nivel internacional. Esto no solo podría enriquecer la experiencia de aprendizaje y preparar a los estudiantes para su transición al mundo laboral sino que también permiten a las empresas acceder a una base de talento global, fomentando un entorno educativo internacional. Con esta expansión, BizConnect podría ganar una base de usuarios más amplia y establecer relaciones a largo plazo con instituciones educativas.

2.1.3.9 Estructura de costes

La estructura de costes de BizConnect involucra gastos en múltiples áreas. Estos incluyen el desarrollo y el mantenimiento de la plataforma, asegurando su funcionalidad y actualizaciones; el marketing y la promoción son esenciales para atraer usuarios: los gastos operativos necesarios para el funcionamiento diario incluyendo aquí, por ejemplo, los salarios del personal, y la creación de contenido también son factores clave; por último, los costes relacionados con el desarrollo, mantenimiento y actualización de las soluciones de IA.

2.2 PORTER

En el ámbito empresarial, entender la competencia y evaluar el entorno es fundamental para una correcta toma de decisiones. En este contexto, surge la herramienta conocida como “Las 5 fuerzas de Porter” creada por Michael Porter. Esta metodología permite analizar cinco aspectos clave que impactan en cómo una empresa se desenvuelve en su mercado. Asimismo, estas fuerzas examinan desde la rivalidad entre competidores hasta la amenaza de productos sustitutos. El análisis ayuda a ver las oportunidades y amenazas, y también ofrece estrategias para fortalecer la posición de una empresa en un mercado siempre cambiante ; ThePowerMBA, 2019)

2.2.1 LAS 5 FUERZAS DE PORTER DE LA STARTUP BIZCONNECT

2.2.1.1 El poder de negociación de los clientes

El poder de los clientes en BizConnect es moderado. Si bien existen otras opciones en el mercado, la propuesta de valor integral de educación, networking y oportunidades laborales que ofrece la plataforma para los usuarios, aumenta su retención y satisfacción. Los usuarios buscan no solo empleo, sino también un espacio donde desarrollar habilidades y ampliar sus conocimientos para enfrentar el mercado laboral de manera

efectiva; por lo que, la plataforma BizConnect, se ajusta constantemente en base a la demanda específica de cada usuario para ofrecerles una experiencia personalizada. Además, BizConnect se diferencia por su carácter selecto y exclusivo; solo se puede acceder mediante recomendaciones de miembros existentes, lo que añade un elemento de exclusividad a la plataforma. Esta exclusividad crea una necesidad de pertenencia y fomenta la creación de una comunidad sólida.

2.2.1.2 El poder de los proveedores

El poder de los proveedores en BizConnect es moderado. La plataforma depende de recursos como contenido educativo y tecnología (IA, base data...) para aportar una experiencia completa a sus usuarios. Para fortalecer esta área, BizConnect establece asociaciones estratégicas con instituciones educativas y empresas, lo que crea relaciones de beneficio mutuo y dificulta que otras plataformas ofrezcan una propuesta similar.

2.2.1.3 Amenaza de nuevos competidores

La amenaza de nuevos competidores para BizConnect es baja. La asociación con instituciones educativas y empresas otorga a BizConnect una ventaja inicial: nuevos competidores tendrían que construir relaciones similares para competir en el mismo nivel, lo que representa una barrera significativa. Por otro lado, la plataforma está en continua mejora, expandiendo tanto ofertas educativas como de networking. Así se consigue que la plataforma BizConnect se mantenga atractiva y relevante para dificultar que nuevos entrantes ganen terreno rápidamente. Asimismo, no se han identificado competidores que incorporen la IA del mismo modo a como BizConnect la incorpora como base de su modelo de negocio.

2.2.1.4 La amenaza de nuevos productos sustitutos

La amenaza de nuevos productos sustitutos para BizConnect es baja. Aunque las formas tradicionales de networking y búsqueda de empleo siguen siendo relevantes (eventos en persona, ferias laborales y programas de educación tradicionales), BizConnect ofrece una plataforma digital que permite conexiones efectivas, además de recursos educativos y oportunidades de colaboración. Esto supera las limitaciones de los métodos en persona. Por otro lado, la plataforma y la variedad de servicios que ofrece son difíciles de replicar con un único producto sustituto: la combinación de networking, educación y acceso a empleos, le da un valor único y aborda múltiples necesidades de los usuarios.

2.2.1.5 *La rivalidad entre competidores*

La rivalidad entre competidores en el caso de BizConnect es moderada. En el espacio de plataformas de networking y búsqueda de empleo en línea, existen competidores bien establecidos como LinkedIn, Indeed, Glassdoor y CareerBuilder (*Alternativas a LinkedIn Jobs*, s. f.). No obstante, BizConnect se encuentra en una posición privilegiada al enfocarse en estudiantes y recién graduados de ADE. Su propuesta de valor, centrada en contenido exclusivo, asociaciones estratégicas y filtrado de preferencias con Big Data, la diferencia de otras plataformas. BizConnect busca crear una necesidad de pertenencia y exclusividad en el mercado, lo que la coloca en una posición única y atractiva; (*LinkedIn vs. Glassdoor*, s. f.; *Glassdoor Vs. Indeed Comparison – Forbes Advisor*, s. f.; Vallescas, 2022). A continuación, se adjunta una tabla comparativa de las características clave de BizConnect frente a sus principales competidores:

Características y Propuestas de Valor	BizConnect	LinkedIn	Indeed	Glassdoor	CareerBuilder
Propuesta de Valor	Educación, networking y empleo en un solo lugar; desarrollo de habilidades y recursos educativos; exclusividad basada en recomendaciones; personalización basada en preferencias y Big Data; colaboraciones estratégicas con instituciones	Amplia red profesional global; perfiles profesionales y búsqueda de empleo; amplia red de contactos; networking	Amplia oferta de empleo; búsqueda de empleo fácil y sencilla; facilidad de uso; reputación como recurso confiable	Opiniones de empleados sobre empresas; información detallada sobre empresas; ofertas de empleo y evaluaciones de empleadores; información detallada sobre salarios y beneficios	Amplia base de datos de empleadores; herramientas avanzadas de búsqueda de empleo; recursos profesionales y consejos
Exclusividad	Acceso solo por recomendación de miembros	Abierto a una amplia audiencia	Abierto a una amplia audiencia	Abierto a una amplia audiencia	Abierto a una amplia audiencia
Colaboraciones Estratégicas	Alianzas con instituciones educativas y empresas				
Enfoque de Nicho	Estudiantes y recién graduados de ADE	profesionales de diversas industrias	búsqueda de empleo en general	evaluaciones de empresas y búsqueda de empleo	Amplia base de datos de empleadores

Tabla 1. Características clave de BizConnect frente a sus principales competidores

2.2.2 CONCLUSIONES DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER DE LA STARTUP BIZCONNECT

El análisis de las 5 fuerzas de Porter de BizConnect indica que la startup tiene una posición sólida en el mercado. Su propuesta de valor integral, enfoque de nicho en estudiantes de Administración y Dirección de Empresas (ADE), colaboraciones estratégicas y exclusividad basada en recomendaciones le otorgan una ventaja competitiva. Además, la amenaza de nuevos competidores y productos sustitutos es baja, lo que refuerza su posición en el mercado de educación y networking.

2.3 DAFO

El análisis DAFO es una herramienta esencial para evaluar la posición estratégica de la startup BizConnect. Conocido también como FODA, este enfoque permitirá identificar las Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades que influyen en la empresa. Al comprender estos factores internos y externos, se podrán desarrollar estrategias sólidas que aprovechen las fortalezas y oportunidades además de abordar las debilidades y amenazas, proporcionando una base sólida para el crecimiento y el éxito continuo de BizConnect en un mercado competitivo y cambiante. (Trenza, 2021; ; Velázquez, 2018)

2.3.1 ANÁLISIS DAFO DE LA STARTUP BIZCONNECT

2.3.1.1 Debilidades

En primer lugar, la mayor debilidad de la startup BizConnect es que el valor añadido para los clientes depende de la **cantidad de usuarios conectados**. Además, el modelo de negocio de BizConnect y su viabilidad financiera se basan en el volumen y la escala de usuarios ya que los ingresos proceden de las suscripciones. Este enfoque puede resultar arriesgado, ya que muchas startups se enfrentan al desafío de alcanzar una masa crítica de usuarios que les permita ofrecer un valor significativo a sus clientes y superar el breakeven financiero.

Por otro lado, otras debilidades son: la **dependencia tecnológica** y la **competencia ya establecida**. En primer lugar, la plataforma depende en gran medida de la tecnología para funcionar correctamente; por lo que, cualquier fallo técnico podría afectar la experiencia del usuario y la reputación de la plataforma. Por otro lado, la competencia establecida, ya

que, en el mercado de networking y búsqueda de empleo en línea, existen competidores bien establecidos como LinkedIn y otras plataformas similares que podrían dificultar la adopción de BizConnect.

2.3.1.2 Amenazas

Los **nuevos competidores** son la principal amenaza para la startup Bizconnect: aunque la plataforma tiene relaciones sólidas con instituciones educativas y empresas, siempre existe la amenaza de nuevos competidores que podrían entrar en el mercado y ofrecer propuestas similares. Asimismo, los **cambios en las tendencias del mercado**: las preferencias y necesidades de los estudiantes recién graduados podrían cambiar con el tiempo, lo que requeriría adaptaciones constantes en la plataforma para mantenerse relevante.

2.3.1.3 Fortalezas

Como fortalezas cabe destacar, en primer lugar, la **propuesta de valor única** que ofrece BizConnect. La combinación de networking, educación y oportunidades laborales proporciona un enfoque diferente a los usuarios, lo que puede aumentar la retención y satisfacción de los mismos. Además, la incorporación de la IA actuando de *copilot* en los departamentos de recursos humanos hace que se convierta en una propuesta distintiva.

En segundo lugar, las **relaciones con instituciones educativas y empresas** que tiene BizConnect. Estas relaciones proporcionan un acceso exclusivo a oportunidades y recursos, creando una barrera para nuevos competidores.

Por último, el **enfoque específico en ADE**: al centrarse en estudiantes y graduados de Administración y Dirección de Empresas, BizConnect ofrece a las empresas candidatos ya formados en gestión y finanzas, ahorrando tiempo en formación y asegurando competencias en áreas esenciales de administración. Aunque los estudiantes de ingeniería o marketing tienen sus propias fortalezas y especializaciones, un candidato de ADE puede ser más versátil y saber adaptarse mejor a roles que requieran una comprensión global de cómo funciona una empresa.

2.3.1.4 Oportunidades

En cuanto a oportunidades está la posibilidad de **expandir las alianzas**, el **desarrollo de nuevo contenido** educativo y la **adaptación a cambios** del mercado laboral.

De este modo, la plataforma puede buscar nuevas alianzas estratégicas con más instituciones educativas y empresas, ampliando su alcance y valor para los usuarios. Asimismo, la creación de contenido educativo en constante evolución podría atraer y retener a los usuarios al ofrecerles información valiosa para su desarrollo profesional. Y en cuanto a la adaptación a cambio del mercado laboral, si BizConnect puede anticipar y adaptarse a los constantes cambios, como la demanda de nuevas habilidades o tendencias de empleo, podría ganar ventaja frente a sus competidores.

2.3.2 CUADRO RESUMEN ANÁLISIS DAFO DE LA STARTUP

<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dependencia del volumen de usuarios para proporcionar valor • Riesgo financiero relacionado con la necesidad de una gran base de usuarios • Dependencia tecnológica • Competencia establecida, incluyendo plataformas como LinkedIn 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Posible entrada de nuevos competidores en el mercado • Cambios en las tendencias del mercado laboral y preferencias de los usuarios
<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Propuesta de valor única que combina networking, educación, empleo e IA • Relaciones sólidas con instituciones educativas y empresas • Enfoque específico en estudiantes y graduados de ADE 	<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Expansión de alianzas estratégicas con más instituciones educativas y empresas • Desarrollo de nuevo contenido educativo en constante evolución • Adaptación a cambios en el mercado laboral

BIZCONNECT

Tabla 2. Cuadro resumen análisis DAFO de la startup BizConnect

2.3.3 CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS DAFO DE LA STARTUP

BIZCONNECT

En conclusión, el análisis DAFO realizado para la startup BizConnect revela una panorámica de su posición estratégica en un mercado altamente competitivo. Se destacan

sus debilidades, como la dependencia tecnológica y la presencia de competidores consolidados, como desafíos que deben ser abordados con precaución. Las amenazas, especialmente la entrada de nuevos competidores y la evolución de las tendencias del mercado, resaltan la importancia de la agilidad y la innovación continua.

Sin embargo, las fortalezas de BizConnect, como su propuesta de valor única con una alta presencia de IA, las relaciones estratégicas con instituciones educativas y empresas, y su enfoque específico en el campo de ADE, ofrecen una base sólida para su éxito. Además, las oportunidades identificadas, como la expansión de alianzas, el desarrollo de contenido educativo y la adaptación proactiva a los cambios del mercado laboral, sugieren alternativas prometedoras para el crecimiento y la evolución de la plataforma.

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS OPERATIVO Y DE DESARROLLO DE NEGOCIO

En este capítulo, se profundizará en cómo se planea que la startup BizConnect haga funcionar su negocio y crezca. Las empresas, especialmente las startups, necesitan planes sólidos en tres áreas clave: recursos humanos, inversiones y marketing. Sin embargo, se ha de destacar también el papel decisivo que juegan la tecnología y la inteligencia artificial (AI) en la plataforma BizConnect, ya que presentan una ventaja competitiva crucial.

Así que en este capítulo se analizarán cuatro planes esenciales para el futuro de BizConnect: la gestión del equipo, la optimización del uso de los recursos financieros, el desarrollo de iniciativas de marketing para aumentar la base de usuarios y, no menos importante, la integración y mejora constante de la tecnología y AI que son la base de los servicios de BizConnect.

3.1 PLAN DE RECURSOS HUMANOS

A continuación, se presenta un plan de Recursos Humanos que se centra en la gestión eficaz de las personas en la organización. A través de este plan, se busca mostrar cómo una gestión efectiva de los RRHH puede afectar positivamente al desempeño de la empresa y satisfacción de los empleados.

Este plan abarca desde la definición de la misión y los valores de la empresa, la creación de una cultura empresarial atractiva, la identificación de las necesidades de personal, el análisis de puestos, la estrategia de reclutamiento, la incorporación de empleados, la gestión del rendimiento, la compensación y los beneficios competitivos hasta la inversión en el desarrollo y la formación de los empleados. (*Crea un Plan de Recursos Humanos para tu Startup*, s. f.; Factorial, 2020)

3.1.1 DEFINICIÓN DE LA MISIÓN Y VALORES

La misión de Bizconnect es proporcionar soluciones innovadoras y efectivas para conectar a las empresas con las personas adecuadas, promoviendo el crecimiento y el éxito mutuo. El enfoque está en conectar a las empresas con estudiantes y recién graduados en el campo de ADE para impulsar su desarrollo y facilitar oportunidades para ambas partes.

Los valores fundamentales son la excelencia, la innovación, la colaboración y la integridad:

- **Excelencia:** la excelencia es un valor fundamental porque BizConnect busca sobresalir en la prestación de servicios y soluciones. Al buscar la excelencia, BizConnect se esfuerza constantemente por mejorar y ofrecer un valor excepcional a sus clientes y a las personas que conecta.
- **Innovación:** para conectar eficazmente a las empresas con estudiantes y recién graduados de ADE, BizConnect debe mantenerse al día con las tendencias y encontrar soluciones creativas y efectivas.
- **Colaboración:** es esencial porque BizConnect actúa como un puente entre empresas y personas. Al fomentar la colaboración, se pueden crear relaciones sólidas y beneficiosas.
- **Integridad:** la integridad es un valor fundamental que construye la confianza. Para BizConnect es fundamental que todas las interacciones se basen en principios éticos y transparentes.

3.1.2 CULTURA EMPRESARIAL ATRACTIVA

En BizConnect, se pretende establecer una cultura empresarial atractiva que refleje el compromiso de la empresa con la innovación y la conexión entre las empresas y

estudiantes de ADE recién graduados. Asimismo, la diversidad y la inclusión son necesarias para tener diferentes perspectivas y experiencias para enriquecer la capacidad de BizConnect de dar soluciones efectivas.

Por otro lado, se fomenta la creatividad, la autonomía y el espíritu emprendedor. Los empleados son incentivados a proponer nuevas ideas y enfoques en un entorno de trabajo que promueva la apertura y la colaboración.

Además, en Bizconnect, se busca mantener un ambiente de trabajo positivo que inspire a los empleados a dar lo mejor de sí mismos. La motivación del equipo se considera fundamental para alcanzar los objetivos y satisfacer las necesidades de los usuarios.

También se ofrecen oportunidades de desarrollo profesional y crecimiento personal. A través de programas de formación, se ayuda a los empleados a crecer en sus carreras y alcanzar su máximo potencial.

3.1.3 IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES DE PERSONAL

La idea es que BizConnect comience como una operación más pequeña con un equipo limitado, una elección estratégica para sus inicios. Sin embargo, con la visión de conectar eficazmente a las empresas con estudiantes de ADE y recién graduados, está claro que, a medida que crezca y se expanda, se hará necesaria la ampliación del equipo.

La identificación de las necesidades de personal de BizConnect se basa en una evaluación constante de la carga de trabajo y la demanda del mercado. A medida que la empresa evolucione y adquiera más clientes y proyectos, será necesario contratar a personas con las habilidades necesarias para llevar a cabo la misión de BizConnect.

3.1.4 ANÁLISIS DE PUESTOS

En BizConnect se pueden identificar varios cargo y perfiles directivos clave (*Cargos en startups, 2022; Estos son los 7 cargos o perfiles directivos en las startups, s. f.*):

BizConnect, en su comienzo y por cuestiones organizativas, ciertas tareas se fusionan, por lo que el Chief Executive Officer (CEO) se encargará de llevar también las partes operativas (Chief Operating Officer) y financieras (Chief Finacial Officer):

- CEO (Chief Executive Officer): El CEO de BizConnect desempeñará un papel fundamental, ya que es el líder principal que establece la visión de la empresa y

dirige todas las operaciones. Será el responsable de expandir BizConnect, garantizar la rentabilidad y liderar la búsqueda de capital para el crecimiento.

- COO (Chief Operating Officer): El COO será el encargado de supervisar las operaciones diarias de BizConnect, Asegurando que los procesos fluyan eficientemente y los departamentos colaboren entre sí de manera efectiva. Será el responsable de garantizar el cumplimiento de plazos, solucionar contratiempos y mantener la calidad de los servicios ofrecidos. Colaborará estrechamente con el CEO para garantizar que la estrategia se implemente de manera eficaz.
- CFO (Chief Financial Officer) – Externalizado: A cargo de la gestión financiera, incluida la planificación y búsqueda de inversión para el crecimiento. Se ocupará de las cuestiones fiscales y el flujo de efectivo, pero estos servicios podrían ser proporcionados por una entidad o profesional externo.

Por otro lado será necesario que el CEO esté acompañado de otras dos personas, una encargada de llevar la parte de marketing e ingresos y otra con un perfil más tecnológico y de productos:

- CMO & CRO (Chief Marketing and Revenue Officer): Encargado de desarrollar y ejecutar estrategias de marketing, atraer empresas y estudiantes de ADE, mantener relaciones positivas con los usuarios, e impulsar los ingresos de la empresa alineando todas las funciones relacionadas con los ingresos-
- CTO & CPO (Chief Technology and Product Officer): A cargo de la gestión de la tecnología y desarrollo de productos de BizConnect. Asegurará la innovación y eficiencia en el desarrollo y funcionamiento del sitio web y se encargará de la gestión de productos y servicios relacionados con la plataforma.

3.1.5 ESTRATEGIA DE RECLUTAMIENTO

La estrategia de reclutamiento se apoya en una variedad de canales para atraer talento de alta calidad. Esto incluye la promoción en redes sociales, la difusión de oportunidades laborales en sitios de empleo relevantes y la participación en eventos locales y actividades de networking.

Además, se establecerá un proceso de selección riguroso para evaluar a los candidatos. Este proceso incluirá evaluaciones que evalúan las habilidades y competencias clave necesarias para desempeñar los roles en BizConnect. Por otro lado, las entrevistas son

estructuradas y diseñadas para conocer las capacidades de los candidatos, así como para evaluar si son los adecuados para el puesto. Del mismo modo, se verificarán antecedentes para garantizar la integridad y la idoneidad de quienes se unen al equipo.

3.1.6 INCORPORACIÓN DE EMPLEADOS

El proceso de incorporación comienza con una presentación de la empresa, donde se comparten los valores, la misión y la cultura de BizConnect. Esto permite a los empleados conocer más sobre la empresa y sentirse parte de la misma desde el primer día.

Por otro lado, los nuevos empleados recibirán formación específica para sus roles, lo que les permitirá adquirir las habilidades y conocimientos necesarios para desempeñarse con éxito. Además, se proporcionará orientación sobre las políticas y procedimientos internos, lo que garantiza que todos estén al tanto de las expectativas y los estándares de la empresa.

3.1.7 GESTIÓN DEL RENDIMIENTO

El sistema de gestión del rendimiento está diseñado para garantizar que los empleados reciban orientación y apoyo de manera regular. Consiste en promover la interacción entre los miembros del equipo y sus supervisores, con un diálogo que les permitirá discutir su progreso, identificar áreas de mejora y establecer nuevas metas.

En cuanto a la evaluación del rendimiento, se medirán tanto el desempeño individual como el del equipo en su conjunto, para asegurarse de que cada empleado está contribuyendo de manera significativa a la misión y visión de BizConnect.

Asimismo, la gestión del rendimiento en BizConnect, no solo se trata de identificar áreas de mejora, sino también de reconocer y recompensar los logros. Se valorará el crecimiento personal y profesional de los empleados, y se ofrecerán oportunidades de desarrollo continuo para ayudarles a alcanzar su máximo potencial.

3.1.8 COMPENSACIÓN Y BENEFICIOS COMPETITIVOS

Una compensación competitiva es esencial para BizConnect, ya que asegura que los salarios y beneficios ofrecidos estén en línea con los estándares de la industria y la región. Esto significa que la empresa se asegura de que lo que paga a sus empleados sea justo y competitivo en comparación con otras empresas similares en términos de roles y responsabilidades laborales. Para hacer esto, BizConnect realizará revisiones regulares de

las tasas salariales y la estructura de compensación, garantizando que los empleados estén siendo recompensados adecuadamente.

El propósito de mantener una compensación competitiva es atraer, retener y motivar a los empleados con talento. Si los empleados sienten que están siendo recompensados de manera justa y acorde a sus desempeños, muy probablemente tengan más tendencia a quedarse en la organización y a dar lo mejor de sí. Además, esto puede ser un factor atractivo para nuevos candidatos, demostrando que BizConnect valora y premia adecuadamente a los trabajadores.

3.1.9 INVERSIÓN EN DESARROLLO Y FORMACIÓN DE EMPLEADOS

En Bizconnect se considera que el crecimiento profesional del equipo es fundamental para alcanzar los objetivos y ofrecer un servicio excepcional a los clientes, por lo que la empresa ha comprometido una inversión significativa en el desarrollo y la formación de sus empleados: Se llevan a cabo una serie de prácticas relacionadas con el desarrollo y la formación de los empleados en BizConnect (*Talent Map o Mapa de talento*, s. f.):

- **Capacitación y Formación Continua:** BizConnect ofrecerá a sus empleados oportunidades de capacitación y formación continua. Esto incluye programas de desarrollo personalizados diseñados para abordar las necesidades y las metas individuales de cada empleado. Ya sea a través de cursos online, charlas, talleres o recursos de aprendizaje; la empresa se encargará de que los empleados tengan acceso a las herramientas necesarias para mejorar sus habilidades y conocimientos.
- **Onboarding y Acompañamiento:** se fomentará la colaboración entre miembros del equipo, permitiendo que los empleados más experimentados guíen y apoyen a quienes están comenzando. Esto no solo acelerará el proceso de integración, sino que también sirve para fortalecer el sentido de comunidad y colaboración dentro de la organización.
- **Programas de liderazgo interno:** se establecerán programas y vías de ascenso para aquellos que busquen avanzar en sus carreras dentro de BizConnect. Esto significa que los empleados tendrán la oportunidad de asumir roles de liderazgo, liderar equipos y contribuir al crecimiento y éxito de la empresa.

3.1.10 SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

En primer lugar, BizConnect implementará evaluaciones periódicas destinadas a medir la efectividad de sus políticas y programas de Recursos Humanos. Esto se realizará mediante la recopilación de datos clave, el análisis de métricas de desempeño y la revisión de resultados específicos. Con todo esto, se conocerá el impacto de las políticas en los empleados y se podrán tomar decisiones sobre posibles ajustes.

Por otro lado, es esencial recopilar y tener en cuenta los comentarios de los empleados. Por ello, habrá canales de retroalimentación para garantizar que las preocupaciones o inquietudes de los empleados puedan ser abordadas. Por ejemplo, incluyendo encuestas regulares, reuniones individuales y de grupo, etc. El objetivo es tratar de fomentar una cultura de transparencia y comunicación.

3.2 PLAN DE INVERSIONES

Para que una startup como BizConnect logre consolidarse en el mercado, es fundamental establecer un plan de inversiones sólido y. La planificación financiera es necesaria para garantizar la viabilidad y el éxito a largo plazo de cualquier nueva empresa (Penalva, 2021). Del mismo modo, la importancia de prever gastos y realizar proyecciones realistas (*¿Cómo hacer un plan económico-financiero para una startup?*, 2021; *Cómo elaborar un plan financiero para startups*, 2019). Por esto, en este capítulo se realizará el plan de inversiones para la startup BizConnect analizando las necesidades de inversión, la estimación de costes, la identificación de fuentes de financiamiento, una planificación a largo plazo y su control y revisión.

3.2.1 DEFINICIÓN DE LAS NECESIDADES DE INVERSIÓN DE BIZCONNECT

El propósito principal de BizConnect es actuar como puente entre estudiantes y recién graduados en Administración y Dirección de Empresas y el mundo empresarial, facilitando el networking, el intercambio de ideas y colaboración estratégica, así como mejorando la empleabilidad y conectividad de los jóvenes. Para cumplir con esta misión, las áreas clave de inversión identificadas son:

- Desarrollo y mantenimiento de la plataforma: Dada la importancia del desarrollo continuo de la plataforma, se necesita una inversión significativa para garantizar que BizConnect esté actualizada en términos de tecnología, incluyendo herramientas basadas en inteligencia artificial.
- Promoción y marketing: La atracción de usuarios es esencial. Se asignarán recursos para campañas de marketing dirigidas específicamente a instituciones educativas, empresas en busca de talento joven y profesionales que ofrecen asesoramiento. Es fundamental que las estrategias de marketing estén bien definidas en las startups, especialmente en el sector digital donde la competencia es muy grande (Kotler et al., 2017).
- Gestión de relaciones con socios y usuarios: Es imprescindible invertir en la gestión y fortalecimiento de las relaciones tanto con los socios clave (instituciones educativas y profesionales) como con los usuarios para garantizar la sostenibilidad a largo plazo de la plataforma.
- Recursos humanos y contenido educativo: El equipo detrás de BizConenct, así como la creación de contenido educativo y colaborativo, es fundamental. Atraer y retener talento de alta calidad es crucial para el éxito a largo plazo de la startup (Grant, R. M., 2016).
- Infraestructura tecnológica y bases de datos: garantizar que la plataforma funcione sin problemas y de forma segura requiere inversiones en tecnología y bases de datos.
- Alianzas y colaboraciones: Dadas las posibles colaboraciones con instituciones educativas y la oferta de suscripción premium y alianzas, es esencial invertir en la formación y mantenimiento de estas colaboraciones estratégicas.

3.2.2 ESTIMACIÓN DE COSTES

La estimación de costes es fundamental para determinar la viabilidad financiera del proyecto. A continuación, se detallan los costes asociados con BizConnect (Finmodelslab, s. f.; elEconomista.es, 2015; Valero, 2015)

- **Desarrollo y diseño de la plataforma BizConnect:** incluye el diseño de interfaz del usuario para facilitar la experiencia de navegación, funciones personalizadas para conectar estudiantes con profesionales, herramientas de búsqueda y filtrado de perfiles, ofertas laborales y oportunidades y la integración de un sistema de

mensajes para una comunicación directa del usuario. De este modo se estima una cantidad de 125.000 € en el primer año para el desarrollo y diseño de la plataforma, ya que al tratarse de una startup potente tecnológicamente, será necesaria una gran inversión. Asimismo, en los siguientes años se necesitará seguir invirtiendo una vez que la empresa esté puesta en marcha. Para ello se considerarán las siguientes cantidades:

Costes	2024	2025	2026	2027	2028	2029
CAPEX (Desarrollo plataforma)	125.000 €	10.000 €	10.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €

Tabla 3. CAPEX necesario para BizConnect

- **Contratación de personal y reclutamiento de talento:** un equipo técnico para el desarrollo y mantenimiento de la plataforma, personal de atención al cliente para resolver dudas y problemas y un equipo de marketing para promocionar la plataforma y atraer a nuevos usuarios. La cantidad será de aproximadamente 5.000 € únicamente necesarios en el primer año (2024).
- **Gastos de marketing y publicidad:** campañas publicitarias dirigidas a estudiantes y graduados de ADE, presencia en ferias y eventos universitarios y empresariales y estrategias de SEO y SEM para mejorar la visibilidad en motores de búsqueda y en redes sociales. Se estima una cantidad de 2500 € al año ya que principalmente el foco estará en las redes sociales porque estas son de más bajo coste.
- **Costes de servidor y hosting:** servidores robustos para soportar la carga de usuarios, mantenimiento regular para asegurar un funcionamiento óptimo. Se trata de costes variables asociados al número de usuarios. Se elige una cantidad inicial de 5000 € anual.
- **Desarrollo IA y análisis de datos:** Herramientas para analizar el comportamiento de los usuarios y mejoras continuas basadas en feedback y análisis de datos. Del mismo modo, se incluyen los costes de desarrollo de IA tanto para la plataforma como para la utilidad que tendrá sirviendo de *copilot* para los departamentos de recursos humanos de las empresas. Como esto constituye una parte muy relevante de la plataforma se estima que será de 35.000 € el primer año, siendo variable los siguientes 5 años. Las cantidades, año a año, son las siguientes:

Costes	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Desarrollo IA y análisis de datos	35.000 €	40.000 €	45.000 €	50.000 €	50.000 €	60.000 €

Tabla 4. Costes anuales del desarrollo de la IA y análisis de datos

- **Honorarios legales y regulatorios:** cumplimiento con las leyes de protección de datos y privacidad y consultoría legal para la operación del negocio y relaciones contractuales. Esto será una inversión que habrá que realizar sobre todo al principio, en el momento que se monte la plataforma. No obstante, como la inteligencia artificial (base de BizConnect) no está muy regulada de momento, se estima que el coste será de 8.000 € anual.
- **Costes de espacio y equipo de oficina:** alquiler espacio coworking y equipamiento necesario para el funcionamiento diario: ordenadores, software, mobiliario, etc. En un principio como serán únicamente tres personas trabajando no supondrá un coste grande: 2.000 € anual.
- **Costes generales:** aquí se incluyen otros gastos como gastos menores necesarios para las operaciones diarias (material de oficina, software de uso general, etcétera), utilidades (por ejemplo, internet), gastos de viajes para eventos o seguros, entre otros. Al tratarse de gastos menores para una startup, se estima una cantidad de 2500 € anuales.

El coste total estimado para el desarrollo y diseño de la plataforma (CAPEX) es de 125.000 euros como inversión inicial €, siendo necesario seguir haciendo menores inversiones una vez que la empresa comience su actividad.

El resto de costes: honorarios, contratación de personal, servidor y hosting, costes de espacio, salarios, marketing, desarrollo IA y costes generales van desde los 135.000 € el primer año hasta los 155.000 € en 2029.

A continuación se muestra una tabla resumen con todo lo anterior:

Costes	2024	2025	2026	2027	2028	2029
CAPEX (Desarrollo plataforma)	125.000 €	10.000 €	10.000 €	20.000 €	20.000 €	20.000 €
honorarios	8.000 €	8.000 €	8.000 €	8.000 €	8.000 €	8.000 €
contratacion personal	5.000 €					

servidor y hosting	5.000 €	5.000 €	5.000 €	5.000 €	5.000 €	5.000 €
costes espacio	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €	2.000 €
Salarios	75.000 €	75.000 €	75.000 €	75.000 €	75.000 €	75.000 €
Marketing	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €
Desarrollo IA	35.000 €	40.000 €	45.000 €	50.000 €	50.000 €	60.000 €
Costes generales	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €	2.500 €
TOTAL	260.000 €	145.000 €	150.000 €	165.000 €	165.000 €	175.000 €

Tabla 5. Estimación de costes para BizConnect

3.2.3 IDENTIFICACIÓN DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Identificar fuentes adecuadas de financiamiento es esencial para el lanzamiento y crecimiento de cualquier startup, por lo tanto, para BizConnect es crucial explorar las diversas opciones de financiamiento disponibles («Fuentes de financiamiento para startups», 2019; Salgado, 2023; Villalba, 2022).

- Las tres efes, *Family Friends and Fools*: invertir dinero como fundadora contando con la ayuda de familiares y amigos. Si bien esto reduce la dependencia de inversores externos, también puede limitar la velocidad de crecimiento de la startup en las etapas iniciales.(Salgado, 2023)
- Business Angels: Dado que BizConnect se encuentra en una etapa temprana, podría ser una buena idea buscar inversionistas ángeles que tengan experiencia en el sector de la tecnología o en el mercado objetivo. Además de aportar capital, podrían proporcionar asesoramiento y conexiones valiosas para BizConnect
- Venture Capital (VC): Hay un crecimiento en la inversión de capital riesgo en el sector tecnológico (Villalba, 2022), por lo que, aunque normalmente un VC esté más interesado en etapas más avanzadas, puede que haya firmas que tengan interés en tecnología o en el mercado objetivo de BizConnect.
- Subvenciones y ayudas públicas: En algunas regiones hay incentivos gubernamentales para startups tecnológicas (Villalba, 2022), así que, BizConnect podría ser elegible para estas ayudas.
- Programas de aceleración o incubación: Estos programas a menudo ofrecen capital semilla, asesoramiento, espacio de trabajo y conexiones a cambio de una pequeña participación en la empresa.

- Asociaciones o alianzas estratégicas: Considerando que BizConnect se centrará en la conexión de empresas, podría haber oportunidades para establecer alianzas estratégicas con otras empresas o plataformas que puedan beneficiarse mutuamente.
- Crowdfunding: Dado que BizConnect es una idea innovadora, podría generar interés en plataformas de financiación colectiva donde los individuos pueden apoyar la idea a cambio de recompensas o incluso una participación temprana en el servicio.

3.2.4 CONTROL Y REVISIÓN

Para garantizar el éxito y la sostenibilidad de BizConnect, es esencial tener un mecanismo de control y revisión del plan de inversiones. A continuación se propone un enfoque ágil y adaptativo (Blank, 2010; Blank, 2013; Hosting, s. f.; Arjonilla, s. f.; Laoyan, 2022).

- Revisiones regulares: cada trimestre, se llevará a cabo una revisión detallada del plan de inversiones para garantizar que se esté gastando de acuerdo con el presupuesto y para identificar áreas de sobre o sub inversión.
- Indicadores clave de rendimiento (KPIs): Establecer KPIs financieros relacionados directamente con las inversiones. Por ejemplo, el retorno sobre la inversión en marketing, coste de adquisición de usuarios, eficiencia del gasto en desarrollo tecnológico, etc. Sería conveniente monitorizar estos KPIs mensualmente para detectar tendencias y hacer ajustes según sea necesario.
- Pivotes estratégicos: si algún área de inversión no está generando el retorno esperado o si surgen nuevas oportunidades, se considerará hacer un “pívor” en la estrategia de inversión. Esto podría involucrar reasignar fondos a diferentes áreas, aumentar o disminuir inversiones en ciertas categorías, o explorar nuevas áreas de inversión.
- Feedback continuo: en base al principio de construir - medir – aprender, se creará un flujo constante de feedback desde todos los departamentos. Este feedback será esencial para comprender cómo las inversiones actuales están impactando en las operaciones diarias y en el logro de los objetivos estratégicos de BizConnect.
- Adaptabilidad tecnológica: dada la naturaleza tecnológica de BizConnect, se estará al corriente de las tendencias tecnológicas emergentes. Si surge una nueva

tecnología o herramienta que podría mejorar la plataforma u ofrecer un mejor ROI, se considerará su adopción.

- Documentación y transparencia: Todos los cambios o ajustes al plan de inversiones serán documentados detalladamente.

3.2.5 CONCLUSIÓN DEL PLAN DE INVERSIONES

En conclusión; como áreas clave, se han identificado: el desarrollo tecnológico de la plataforma, promoción y marketing, relaciones con socios y usuarios, contenido educativo, infraestructura tecnológica y colaboraciones estratégicas. Asimismo, los costes estimados para el lanzamiento y operación inicial son de 260.000 €, cubriendo aspectos como desarrollo de la plataforma, honorarios, contratación del personal, servidor y hosting, costes de espacio, salarios, marketing, desarrollo IA y otros costes generales. Además, de esos 260.000 € del primer año, 125.000 € corresponden a la inversión inicial necesaria para empezar a funcionar.

Por otro lado, aunque como se ha mencionado en este capítulo, existen varias formas de financiarse y a pesar de que BizConnect explore las diversas fuentes de financiamiento (familiares y amigos, inversores ángeles, capital riesgo, subvenciones públicas, programas de aceleración o incubación, alianzas estratégicas y crowdfunding) la idea inicial es que BizConnect, no acuda a financiación externa, sino que se financie con fondos propios, para así evitarse tener deudas y sus respectivos intereses. No obstante, cada fuente tiene sus ventajas y particularidades, y la elección final para BizConnect dependerá de la etapa en la que se encuentre en cuanto a crecimiento.

Por último, la sostenibilidad y éxito de BizConnect dependerán de un constante monitoreo y ajuste del plan de inversiones. Esto implica revisiones trimestrales para evaluar el cumplimiento del presupuesto, establecer y monitorear KPIs financieros, estar dispuestos a realizar ajustes estratégicos en las inversiones y mantener una comunicación constante entre departamentos para un feedback continuo. Además, BizConnect se mantendrá alerta de las tendencias tecnológicas para asegurar la eficiencia de la plataforma.

3.3 PLAN DE MARKETING

3.3.1 ESTRATEGIA GLOBAL DE MARKETING

En este apartado se analizarán los diferentes segmentos atendidos y su relación con la startup, el posicionamiento de BizConnect, los canales de distribución y comunicación y por último las estrategias de desarrollo. (Pursell, s. f.)

3.3.1.1 Segmentos atendidos y relación con BizConnect

- Estudiantes y graduados: enfocados en aquellos que buscan oportunidades de red, prácticas y un primer trabajo. BizConnect no solo les proporcionará conexiones valiosas sino también contenido relevante para su desarrollo profesional y búsqueda de empleo.
- Instituciones educativas: buscan colaboraciones para fomentar la empleabilidad de sus estudiantes y la visibilidad en el sector empresarial. BizConnect proporcionará acceso a su red y datos sobre tendencias del sector.
- Empresas: Interesadas en captar talento joven y adaptarse a las nuevas tendencias. La relación se centra en entender las necesidades de las empresas (por ejemplo, de contratación) y proporcionar herramientas eficaces para solucionarlas (siguiendo con el mismo ejemplo, encontrar los candidatos idóneos)
- Profesionales del sector: buscan compartir su experiencia y posiblemente encontrar colaboradores o empleados. La plataforma les permitirá interactuar con los usuarios y potenciar su marca personal.

3.3.1.2 Posicionamiento

BizConnect se posicionará como una plataforma de networking líder y específica para la comunidad de Administración y Dirección de Empresas: proporciona un espacio exclusivo para el intercambio de conocimiento y experiencias, ofrece herramientas de IA para facilitar conexiones significativas que unen al mejor talento del sector y conecta a profesionales y empresas con los mejores perfiles de estudiantes y recién graduados de la red.

Por otro lado, la plataforma integra oportunidades de aprendizaje y desarrollo profesional, como, por ejemplo, cursos en línea con los que los usuarios de la plataforma podrán ampliar sus habilidades y conocimientos en los campos que ellos consideren tanto para

sus *hard skills* (por ejemplo, Excel) como sus *soft skills* (por ejemplo, habilidades de liderazgo). Además, la inteligencia artificial estará presente como ayuda a las empresas en el departamento de recursos humanos, actuando de copilot, para así poder elegir al mejor talento.

3.3.1.3 *Canales de distribución y comunicación*

- Plataforma online: se utilizará la propia web y aplicación móvil para la distribución del servicio.
- Redes sociales: emplear plataformas como LinkedIn para atraer profesionales (principalmente) y Twitter e Instagram para llegar a los estudiantes y graduados.
- Eventos y Ferias: participación en eventos relacionados con el sector educativo y empresarial para aumentar la visibilidad y la red de contactos
- Colaboraciones: alianzas con instituciones educativas y empresas para promover la plataforma a través de sus canales.

3.3.1.4 *Estrategia de desarrollo*

- Ampliación de la plataforma continuando con el desarrollo de funciones que agreguen valor a los usuarios, como la parte de personalización y herramientas analíticas para usuarios corporativos.
- Contenido educativo, como desarrollar webinars, talleres y contenido en colaboración con expertos y líderes del sector para educar y atraer a los usuarios.
- La plataforma se enfocará en el mercado internacional para unir a profesionales y estudiantes de todo el mundo.
- Utilizar las opiniones de los usuarios para mejorar y adaptar la plataforma a sus necesidades.

3.3.2 *POLÍTICA DE PRECIOS*

- Estudiantes y graduados:
 - Suscripción básica gratuita con opciones de premium mediante suscripción mensual o anual. El acceso a la misma es mediante invitación y habiendo pasado un filtro de selección. Es decir, si un miembro de BizConnect invita a una persona, esa persona tendrá que rellenar unos datos y contestar a unas preguntas con las que se decidirá si el candidato

cumple con los requisitos para poder formar parte de la comunidad. Asimismo, lo que se pretende es conseguir volumen en la plataforma, ya que es un negocio de escala: la idea de hacer la plataforma exclusiva es para crear un sentimiento de necesidad en las personas que no pertenecen a BizConnect y así poder crecer en masa de usuarios.

- El modelo freemium para estudiantes asegura que varios se hagan usuarios de la plataforma, lo que es esencial para el crecimiento de la red, mientras que las suscripciones premium cubrirán costes operativos y generarán ingresos.
- Con el plan premium, se ofrecerán características adicionales a los usuarios como acceso a eventos exclusivos, webinars, y mayores posibilidades de exposición a empresas.
- Para los planes de pago mensuales se establecerá un precio de 2,99 euros al mes para estudiantes, mientras que para graduados será de 4,99. Estos precios se han establecido así, ya que LinkedIn, principal competidor de BizConnect cobra un precio de 29,74 euros al mes para los pagos mensuales y de 24,78 euros al mes para los pagos anuales. (*Suscripción A LinkedIn Premium*, s. f.)
- Instituciones educativas:
 - Paquetes anuales que pueden variar de 350 €, esto además incluye la promoción de la institución en BizConnect y acceso a datos de mercado. (*¿Cuánto cuesta LinkedIn Recruiter a las pequeñas agencias?*, s. f.; Carsi, 2015)
 - En el caso de las instituciones educativas, los paquetes anuales proporcionan una mayor estabilidad financiera en la empresa y facilitan la fidelización del cliente.
- Empresas:
 - Suscripción anual de 450 €, esto no solo incluye la publicación de ofertas de empleo y herramientas de búsqueda de candidatos sino que cuenta también con una herramienta potente de inteligencia artificial que ayudará a las empresas a elegir el mejor talento, sirviendo de *copilot* en los departamentos de recursos humanos. Así, se aseguran de que los procesos de selección son más precisos y con ello consiguen retener a los usuarios

que más se adecúen a las necesidades de dicha empresa. (*¿Cuánto cuesta LinkedIn Recruiter a las pequeñas agencias?*, s. f.; Carsi, 2015)

- Al igual que con las instituciones educativas, los paquetes anuales aseguran la sostenibilidad de BizConnect a mayor plazo que con los planes mensuales.
- Profesionales del sector:
 - Membresía anual con un coste de 50 € que incluye acceso a la red, oportunidades de publicar contenido, y otras herramientas de networking. (*¿Cuánto cuesta LinkedIn Recruiter a las pequeñas agencias?*, s. f.; Carsi, 2015)
 - Se suma a lo anterior, con precios competitivos pero que reflejan el valor agregado de la herramienta, como el uso de IA y la especificidad del networking dentro del sector.

3.3.2.1 Ventajas e inconvenientes

- Ventajas
 - Precios diferenciados pueden maximizar los ingresos al tiempo que se atrae a una base de usuarios amplia y diversa
 - Un modelo freemium para usuarios individuales puede fomentar una adopción rápida.
 - Los paquetes anuales proporcionan estabilidad financiera para el negocio.
- Inconvenientes
 - Puede ser complicado comunicar el valor agregado de los paquetes premium a los estudiantes y graduados que están acostumbrados a servicios gratuitos.
 - La sensibilidad al precio de las empresas en periodos económicos inciertos puede hacer que los paquetes de precios más altos sean más difíciles de vender.
 - La complejidad de escalar el negocio al convencer a usuarios acostumbrados a servicios gratuitos del valor de los paquetes premium. La escalabilidad se apoya en conseguir masa de usuarios y en la transición de de los freemium a premium (a nivel internacional), con la IA como elemento clave para diferenciarse.

3.3.3 POLÍTICA DE VENTAS

La política de ventas de BizConnect se centra en la integración eficiente de estrategias y prácticas comerciales innovadoras, en línea con las tendencias actuales y las necesidades del mercado de startups tecnológicas. En este apartado se analizarán los métodos de venta, el plan de contratación, las ventas estimadas y los periodos de cobro de BizConnect. (Zendesk, s. f.; Eric, 2023; BBVA, s. f.; Clavijo, s. f.)

3.3.3.1 Métodos de venta

BizConnect implementará un enfoque híbrido en los métodos de venta:

En primer lugar, se utilizarán plataformas digitales para alcanzar a la audiencia, incluyendo marketing por correo electrónico, publicidad en redes sociales y SEO. Este enfoque permitirá una amplia difusión. Asimismo, para negociaciones con grandes instituciones o empresas, habrá un equipo de ventas especializado y capacitado para manejar interacciones personalizadas y construir relaciones duraderas con clientes clave.

Por último, habrá representantes en eventos de networking, ya que es una buena fuente de difusión y de conocer nuevos contactos. En eventos de la industria, el equipo que represente a BizConnect, se encargará de crear nuevas conexiones y de promocionar los servicios que ofrece la plataforma.

3.3.3.2 Plan de contratación, costes e incentivos.

Para la contratación, se buscarán profesionales con experiencia en ventas de tecnología y con comprensión y entendimiento del mercado de networking y educación. Estas personas han de estar alienadas con la cultura de innovación y colaboración de BizConnect.

Los costes de contratación incluirán salarios base competitivos y herramientas de venta digitales. Asimismo, se implementará un sistema de recompensas para motivar al equipo de ventas, incluyendo comisiones, bonificaciones por objetivos alcanzados y oportunidades de desarrollo profesional.

3.3.3.3 Ventas estimadas por agente

Basado en análisis de mercado y objetivos estratégicos, cada agente de venta tendrá una cuota de venta específica, ajustada según el mercado y la región que tienden. Se monitorizará el rendimiento de ventas para ofrecer apoyo donde sea necesario.

3.3.3.4 *Períodos de cobro*

El ciclo de cobro se basará en un modelo de suscripción mensual para usuarios regulares, con opciones de pago anual disponibles también para instituciones educativas y empresas. Se implementará un sistema de cobro automatizado para asegurar que hay un flujo de caja constante y no se producen impagos.

Para grandes contratos, se negociará un calendario de pagos que beneficie tanto a BizConnect como al cliente.

3.3.4 *SERVICIOS Y GARANTÍAS*

3.3.4.1 *Servicio postventa.*

BizConnect proporcionará soporte técnico integral, incluyendo ayuda para la navegación en la plataforma, resolución de problemas técnicos y asistencia en la configuración de las funciones de la red. Además, se ofrecerá a los usuarios actualizaciones periódicas que mejoren la experiencia de los mismos en la plataforma, pues BizConnect estará siempre al tanto de las tendencias en cuanto a tecnologías educativas y de networking.

Con todo esto, se asegura que la experiencia del usuario sea enriquecedora, consiguiendo así mejorar la satisfacción de los clientes y fomentando una mayor interacción y compromiso con la plataforma.

Por último, el coste de estos servicios se incluirá en la suscripción o membresía, ofreciendo diferentes niveles de soporte según el paquete seleccionado por el usuario.

3.3.4.2 *Sistemas de garantía*

Habrà una garantía que asegure que la plataforma estará operativa y accesible un alto porcentaje del tiempo. De este modo, habrá seguridad para los datos, un compromiso con la privacidad de los usuarios, utilizando tecnologías con IA avanzadas.

Por otro lado, se asegurará que los contenidos y herramientas educativas cumplan con los estándares de calidad preestablecidos (*Inicio Garantías*, s. f.).

3.4 PLAN DE TECNOLOGÍA E IA

3.4.1 VISIÓN GENERAL DE LA TECNOLOGÍA Y LA IA

En el contexto actual de la Industria 4.0, marcado por la rápida evolución de las tecnologías digitales, la IA desempeña un papel fundamental en la creación de nuevos escenarios para los emprendimientos. Estas herramientas avanzadas, desempeñan un papel integral en la optimización de procesos, toma de decisiones y mejora de la eficiencia operativa (Bocchio, 2019).

3.4.1.1 Propósito de la tecnología e IA

La tecnología, abarca todas las herramientas y métodos que se utilizan para facilitar la realización de tareas y alcanzar objetivos específicos. En el contexto empresarial, la tecnología desempeña un papel esencial al proporcionar plataformas, software y hardware que mejoran la productividad, la comunicación y la gestión de recursos.

Por otro lado, la inteligencia artificial representa un paso más allá en el contexto tecnológico, ya que permite a las máquinas realizar tareas que normalmente requerirían intervención humana. En los negocios, transforma fundamentalmente cómo se aprovechan las oportunidades.

Asimismo, la Comisión Europea define la IA como sistemas de software diseñados por humanos que actúan en el entorno físico o digital, percibiendo su entorno y tomando decisiones para lograr objetivos complejos. (*Qué es la Inteligencia Artificial*, 2023).

3.4.2 COPILOT PARA EMPRESAS EN RRHH

La idea de incorporar inteligencia artificial generativa en BizConnect es conseguir ese elemento diferenciador frente a la competencia. La IA integrada en la plataforma servirá de copilot para las empresas en los departamentos de recursos humanos. Esta implementación estratégica apunta a mejorar la eficiencia en diferentes áreas, como los procesos de selección de personal. (Sáenz, 2023)

La IA en BizConnect actúa como un aliado esencial en la optimización de entrevistas y selección de candidatos, proporcionando herramientas que permiten a las empresas realizar cribas efectivas. Ofrece la posibilidad de personalizar preguntas de entrevistas, mejorando la calidad del proceso y facilitando la toma de decisiones.

Además, la plataforma se adapta al entorno empresarial, permitiendo a las compañías ajustar y mejorar sus procesos de forma continua. BizConnect, respaldado por la inteligencia artificial, se presenta como una solución integral para las necesidades de RRHH, ofreciendo a las empresas ese elemento diferenciador.

3.4.3 USUARIOS FREEMIUM Y PREMIUM

3.4.3.1 Estrategia de escalado

La estrategia de BizConnect se centra en una transición efectiva de usuarios freemium a premium, potenciando la adopción masiva. El acceso a esta plataforma es exclusivo, por lo que, una persona puede convertirse en usuarios tras haber pasado un proceso de selección y/o a través de la referencia de un miembro de BizConnect.

Es importante destacar que los servicios freemium de BizConnect están dirigidos principalmente a los demandantes de empleo (estudiantes y graduados). La plataforma utiliza IA generativa para ofrecer a estos usuarios herramientas personalizadas que les ayuden a identificar oportunidades laborales acordes a sus aspiraciones profesionales. La función de IA que servirá como *copilot* para las empresas en RRHH, destaca al agilizar los procesos de selección y ofrecer un elemento diferenciador.

Iniciando con un modelo freemium, BizConnect busca captar usuarios profesionales y estudiantes, con la intención de convertir al 5% inicial a servicios premium. A medida que la plataforma crece, se explorará la relación entre el tiempo y el porcentaje de usuarios dispuestos a pagar.

3.4.4 TRANSFORMACIÓN EN PLATAFORMAS EDUCATIVAS

La tecnología y la inteligencia artificial integradas en BizConnect, también impulsan una transformación en el ámbito educativo. La idea es que sea una herramienta potente a la hora de ofrecer una gran variedad de cursos.

La colaboración con diversas universidades a nivel internacional para ofrecer cursos ad hoc, tanto para jóvenes como para empresas, fortalece la propuesta de valor de BizConnect. Esta expansión hacia el ámbito internacional permite a las empresas acceder a estudiantes de todo el mundo, fomentando un entorno global educativo.

Esta visión de BizConnect como una plataforma educativa integral no solo contribuye al crecimiento profesional de los usuarios sino que también abre nuevas oportunidades y posibilidades de colaboración entre empresas y universidades.

CAPÍTULO 4. ANÁLISIS FINANCIERO

En este capítulo se realizarán proyecciones financieras para poder conocer finalmente la viabilidad de la startup. Se desarrollarán la cuenta de resultados, los flujos de caja y el cálculo del VAN y la TIR.

4.1 CUENTA DE RESULTADOS

	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Ingresos	110.122,80 €	124.295,16 €	153.841,71 €	196.844,75 €	307.417,77 €	471.347,54 €
Gastos	135.000,00 €	145.000,00 €	150.000,00 €	165.000,00 €	165.000,00 €	175.000,00 €
EBITDA	-24.877,20 €	-20.704,84 €	3.841,71 €	31.844,75 €	142.417,77 €	296.347,54 €
Amortización	25.000,00 €	25.000,00 €	25.000,00 €	25.000,00 €	25.000,00 €	25.000,00 €
EBIT	-49.877,20 €	-45.704,84 €	-21.158,29 €	6.844,75 €	117.417,77 €	271.347,54 €
EBT	-49.877,20 €	-45.704,84 €	-21.158,29 €	6.844,75 €	117.417,77 €	271.347,54 €
Impuestos	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	29.354,44 €	67.836,88 €
Resultado del ejercicio	-49.877,20 €	-45.704,84 €	-21.158,29 €	6.844,75 €	88.063,33 €	203.510,65 €

Tabla 6. Cuenta de resultados de BizConnect a 5 años.

En la cuenta de resultados de BizConnect se observa que la empresa, inicialmente, trabaja con pérdidas, siendo el EBITDA negativo tanto en 2024 como en 2025. Esto se debe a la gran inversión inicial y a los gastos operativos que superan a los ingresos. No obstante, la situación mejora progresivamente a medida que los ingresos aumentan. Se demuestra que la gestión a lo largo de los años va siendo eficiente alcanzando un EBITDA positivo en 2026.

En cuanto a la amortización, se ha calculado linealmente en un período de cinco años. Esto impacta el EBIT, que, aunque inicialmente es negativo, mejora año tras año hasta ser positivo en 2027, lo que demuestra que la empresa comienza a generar un beneficio operativo.

Por otro lado, BizConnect opera sin financiamiento externo, por ello no hay intereses en la cuenta de resultados. La startup se financia con capital aportado por los socios, lo que refleja una estrategia de financiación prudente, ya que se ahorra esa parte de deuda.

Asimismo, se aplica una tasa impositiva general del 25%. Aunque a veces las startups pueden beneficiarse de un tipo reducido durante sus primeros años, para fines conservadores se opta por utilizar el tipo general (*Tributación de una startup*, 2019). Es importante señalar que la startup no ha considerado subvenciones en sus proyecciones financieras, a pesar de la existencias de fondos europeos Next Generation que podrían beneficiar proyectos tecnológicos e innovadores como BizConnect. Los gastos asociados a la tecnología e inteligencia artificial, por lo tanto, no contemplan potenciales ayudas.

Por último, la cuenta de resultados sugiere que BizConnect está en camino de alcanzar la rentabilidad, ya que además, en 2027 el resultado del ejercicio se vuelve positivo y crece en los siguientes años.

4.2 FLUJOS DE CAJA

	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Ingresos operativos	110.122,80 €	124.295,16 €	153.841,71 €	196.844,75 €	307.417,77 €	471.347,54 €
Gastos operativos	135.000,00 €	145.000,00 €	150.000,00 €	165.000,00 €	165.000,00 €	175.000,00 €
Flujo de caja operativo anual	-24.877,20 €	-20.704,84 €	3.841,71 €	31.844,75 €	142.417,77 €	296.347,54 €
CAPEX	125.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €
Flujo de caja bruto anual	-149.877,20 €	-30.704,84 €	-6.158,29 €	11.844,75 €	122.417,77 €	276.347,54 €
Flujo de caja bruto acumulado	-149.877,20 €	-180.582,04 €	-186.740,33 €	-174.895,58 €	-52.477,81 €	223.869,73 €
Aportación Capital propio	150.000,00 €	40.000,00 €				
Flujo de caja neto anual	122,80 €	9.295,16 €	-6.158,29 €	11.844,75 €	122.417,77 €	276.347,54 €
Flujo de caja neto acumulado	122,80 €	9.417,96 €	3.259,67 €	15.104,42 €	137.522,19 €	413.869,73 €

Tabla 7. *Flujos de caja BizConnect*

El flujo de caja de BizConnect refleja que se necesitan añadir fondos propios para mantener la viabilidad de la empresa durante los primeros años. En 2024, con un CAPEX de 125.000 euros y gastos operativos que superan a los ingresos operativos, BizConnect tiene un flujo de caja operativo bruto anual negativo. Para contrarrestar este déficit inicial, se aporta un capital propio de 150.000 euros, con lo que se consigue que BizConnect tenga un flujo de caja neto positivo.

Sin embargo, el flujo de caja bruto acumulado sigue siendo negativo hasta 2027, lo que indica que BizConnect necesitará volver a aportar capital, y se estima que es de 40.000 € en el segundo año (2025).

Con esto, se consigue que el flujo de caja neto acumulado sea positivo de 2024 a 2029, y en vista de los buenos resultados, y el crecimiento en el número de usuarios y el resultado del ejercicio; seguirá con esta tendencia positiva después de 2029.

4.3 CÁLCULO DEL VAN Y LA TIR

wacc	10%
VAN	187.474,56 €
TIR	20%

Tabla 8. VAN y TIR de BizConnect

El valor neto actual (VAN) es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión (Morales, s. f.). Se calcula descontando los flujos de caja futuros (flujos de caja bruto anual, en este caso) al presente usando la tasa de descuento que refleja el coste de capital de la empresa (wacc). En este caso, no se ha tenido en cuenta el CAPEX en el año inicial. Además, se ha considerado un wacc del 10% tomando como referencia, el tipo aplicado a la deuda pública española a 5 años, que está en torno al 4,5%. El retorno que ofrezca BizConnect debe ser superior a esta tasa para que sea beneficioso y atractivo para los inversores que deberán asumir un alto riesgo por su inversión sin una ventana de salida de dicha inversión en al menos los próximos 10 años.

Por otro lado, la tasa interna de retorno (TIR) es el porcentaje de beneficio o pérdida que conllevará la inversión (*Tasa interna de retorno (TIR) ¿Qué es?*, s. f.). Se calcula a partir de los flujos de caja brutos anuales. La TIR obtenida para BizConnect es un porcentaje alto que indica que la startup es potencialmente rentable.

Por último, aclarar que el hecho de que BizConnect no tenga deuda significa que no hay ningún tipo de costes financieros asociados a intereses, lo que contribuye a un VAN más alto, casi reflejando el Enterprise Value de la empresa, y una TIR elevada también, ya que todo el financiamiento proviene de capital propio.

CAPÍTULO 5. ANÁLISIS DE VIABILIDAD DEL NEGOCIO

5.1 SÍNTESIS DE LOS ANÁLISIS ANTERIORES PARA EVALUAR LA VIABILIDAD GENERAL

Analizando los análisis del Capítulo 4. ANÁLISIS FINANCIERO, se extrae que:

En su trayectoria financiera, BizConnect demuestra que a pesar de comenzar con pérdidas iniciales, mejora significativamente a lo largo del tiempo. La necesidad de un capital inicial para contrarrestar el flujo de caja negativo se ve reflejada en los flujos de caja netos que empiezan a ser positivos desde el primer año. Este autofinanciamiento, elimina costes de endeudamiento y refleja una gestión financiera conservadora.

Por otro lado, la implementación de una amortización lineal durante cinco años incide en los resultados financieros iniciales, pero de nuevo, la proyección muestra una tendencia positiva con un resultado del ejercicio favorable a partir de 2027. Además, el VAN sugiere que BizConnect es rentable y la TIR subraya la eficacia del modelo de negocio sin recurrir a financiación externa, lo que aumenta las posibilidades de que la empresa sea más atractiva para futuros inversores

5.2 IDENTIFICACIÓN DE LOS PRINCIPALES RIESGOS Y DESAFÍOS, ASÍ COMO LAS ESTRATEGIAS DE MITIGACIÓN CORRESPONDIENTES

En este punto se identificarán una serie de desafíos y riesgos críticos a los que se enfrenta BizConnect, Uno de los retos más significativos es la selección y el desarrollo de la tecnología más adecuada que pueda soportar de manera eficaz las funciones de BizConnect. Para mitigarlo, es necesario realizar una evaluación de las opciones de tecnología disponibles en el mercado. Esto podría implicar invertir en tecnologías que estén en su desarrollo inicial y asegurarse de que el equipo técnico tenga las competencias necesarias para implementarlas. *(Los principales desafíos al lanzar una startup tecnologica, s. f.)*

Por otro lado, obtener financiación suficiente para las operaciones iniciales y para el crecimiento de BizConnect es un gran reto. Como solución se han de explorar diversas fuentes de financiación y no centrar toda la financiación en torno a una única fuente. (*Principales retos de las startups*, 2023)

Otro desafío es asegurar que BizConnect pueda manejar el crecimiento sin perder la calidad del servicio o alterar su cultura empresarial. Para que esto no ocurra, se han de planificar las fases de crecimiento y escalabilidad para poder así adaptarse a las demandas. (*Los principales desafíos al lanzar una startup tecnológica*, s. f.; Vellido, 2019)

En cuanto a temas legales y regulatorios, también existen desafíos. Navegar por un terreno legal y regulatorio puede ser difícil sobre todo en áreas como la protección de datos y privacidad. Para mitigarlo, se podría consultar de manera regular con asesores legales y mantenerse actualizado con respecto a estos temas para así asegurarse que BizConnect trabaja de una manera correcta y legal. (Vellido, 2019)

Por último, uno de los desafíos más críticos es la atracción y la retención de los clientes. Al final, construir y mantener una base sólida de usuarios es un riesgo que se corre. Para que esto no ocurra, las estrategias de marketing y la comercialización han de ser efectivas, enfocadas en las necesidades y preferencias del target de BizConnect. (*Principales retos de las startups*, 2023)

CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES

En primer lugar, BizConnect se distingue en el mercado por su propuesta de valor única que integra networking, educación y oportunidades laborales, enfocándose especialmente en estudiantes y graduados de ADE. Esta especialización unida a toda la parte tecnológica desarrollada con inteligencia artificial proporciona a BizConnect una ventaja competitiva frente a plataformas más generalizadas como LinkedIn, posicionándola como una solución innovadora en el espacio del networking profesional.

Sin embargo, la startup se enfrenta a varios desafíos. La selección y el desarrollo de tecnologías adecuadas, la obtención de suficiente financiamiento, la gestión del crecimiento y conseguir que la startup esté correctamente posicionada en temas legales y regulatorios, son algunas de las principales dificultades que BizConnect debe superar.

Por otro lado, el análisis DAFO de BizConnect resalta debilidades como la dependencia del volumen de usuarios y la presencia de competidores establecidos. No obstante, las fortalezas de la startup, incluyendo su propuesta de valor única y las relaciones con instituciones educativas y empresas, establecen una base sólida para su éxito.

En el ámbito del marketing y el crecimiento, BizConnect planea enfocarse en distintos segmentos del mercado, como estudiantes, instituciones educativas y empresas, utilizando estrategias de marketing digital y eventos de networking para atraer a los usuarios. No obstante, la implementación de una política de precios diferenciada, junto con el modelo freemium para estudiantes, está diseñada para apostar por la masa de usuarios y así poder maximizar los ingresos.

Desde una perspectiva financiera, BizConnect se dirige hacia la rentabilidad con un flujo de caja neto que se prevé positivo a partir del primer año gracias a la incorporación de fondos propios, una buena retención de usuarios y la gestión de los gastos a lo largo de los años. De este modo, se prevé que la plataforma sea sostenible a largo plazo, aspecto que se ve respaldado por indicadores como el VAN, la TIR y el punto de equilibrio, al tratarse de un negocio de escala cuyo crecimiento es exponencial conforme más crece.

Por último, el desarrollo tecnológico en el campo de la inteligencia artificial juega un papel crucial en la estrategia de BizConnect. La IA actuará como un factor diferenciador, especialmente en la gestión de recursos humanos para empresas (actuando de copilot) y en la transformación de plataformas educativas. Así, BizConnect consigue reforzar su posición de solución innovadora en el mercado.

CAPÍTULO 7. BIBLIOGRAFÍA

- 5 fuerzas de Porter: Qué son y para qué sirven.* (2022). <https://www.becas-santander.com/es/blog/5-fuerzas-de-porter.html>
- Alberdi, R. (2020, febrero 21). Cómo hacer un buen análisis DAFO (de verdad) (2023). *ThePower Business School*. <https://www.thepowermba.com/es/blog/como-hacer-un-analisis-dafo>
- Alternativas a LinkedIn Jobs.* (s. f.). Capterra. Recuperado 20 de septiembre de 2023, de <https://www.capterra.es/alternatives/172060/linkedin-jobs>
- Arjonilla. (s. f.). *¿Qué es Lean Startup? Metodología Lean y cómo aplicarla.* Recuperado 23 de octubre de 2023, de <https://rafarjonilla.com/que-es/lean-startup/>
- BBVA. (s. f.). *¿Cómo vender una startup de manera exitosa?* BBVA NOTICIAS. Recuperado 12 de noviembre de 2023, de <https://www.bbva.com/es/innovacion/como-vender-una-startup-de-manera-exitosa/>
- Bello, E. (2022). Las 5 fuerzas de Porter: Qué son, ejemplos y cómo aplicarlo a tu negocio. *Thinking for Innovation*. <https://www.iebschool.com/blog/las-5-fuerzas-porter-marketing-digital/>
- Blank, S. (2013, mayo 1). Why the Lean Start-Up Changes Everything. *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/2013/05/why-the-lean-start-up-changes-everything>
- Bocchio, J. (2019). Determinismo Tecnológico, Inteligencia Artificial y Startups. *Perspectivas: Revista Científica de la Universidad de Belgrano*, 2(2), Article 2.

Cargos en startups: CTO, CCO, CSM, PM... • *Mesfix Blog*. (2022, agosto 19). Mesfix

Blog. <https://mesfix.com/blog/educacion-financiera/cargos-en-startups-emprendimiento/>

Carsi, A. (2015, septiembre 14). *¿Vale la pena tener una cuenta LinkedIn premium?* -

SEOptimizer. *SEOptimizer: SEO Audit & Reporting Tool*.
<https://www.seoptimizer.com/es/blog/vale-la-pena-tener-una-cuenta-linkedin-premium/>

Clavijo, C. (s. f.). *Plan de ventas: Qué es, cómo se hace y ejemplos (con plantilla)*.

Recuperado 12 de noviembre de 2023, de <https://blog.hubspot.es/sales/como-crear-plan-de-ventas>

Cómo elaborar un plan financiero para startups. (2019, julio 4). *Delvy*.

<https://delvy.es/como-elaborar-un-plan-financiero-startup/>

¿Cómo hacer un plan económico-financiero para una startup? (s. f.). Recuperado 19 de

octubre de 2023, de <https://www.universia.net/es/actualidad/empleo/como-hacer-un-plan-economico-financiero-para-una-startup.html>

Crea un Plan de Recursos Humanos para tu Startup. (s. f.). *FasterCapital*. Recuperado

13 de octubre de 2023, de <https://fastercapital.com/es/contenido/Crea-un-Plan-de-Recursos-Humanos-para-tu-Startup.html>

¿Cuánto cuesta LinkedIn Recruiter a las pequeñas agencias? (s. f.). Recuperado 8 de

noviembre de 2023, de <https://www.manatal.com/es/blog/how-much-is-linkedin-recruiter>

Derecho, A. y. (2020, agosto 3). *¿Estudiar ADE (Administración y Dirección de*

Empresas)? Ade y Derecho. <https://adeyderecho.com/estudiar-ade/>

Ecoaula. (2021). El 24% de los universitarios españoles sigue en paro tres años después

de graduarse. *elEconomista.es*. Obtenido de

- <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/11514724/12/21/El-24-de-los-universitarios-espanoles-sigue-en-paro-tres-anos-despues-de-graduarse.html>
- elEconomista.es. (2015, junio 16). *¿Cuánto cuesta constituir una start-up?* elEconomista.es. <https://www.eleconomista.es/emprendedores-pymes/noticias/6796509/06/15/Cuanto-cuesta-constituir-una-startup.html>
- Emprendedores.es. (2022, julio 28). *Canvas: Así se elabora este modelo.* <https://www.emprendedores.es/gestion/modelo-3/>
- Eric. (2023, septiembre 21). Política de ventas: Últimas directrices en 2023. *LaGrowthMachine*. <https://lagrowthmachine.com/es/politica-ventas/>
- Estos son los 7 cargos o perfiles directivos en las startups.* (s. f.). Recuperado 13 de octubre de 2023, de <https://www.hacktustartup.com/startups/estos-son-los-7-cargos-o-perfiles-directivos-en-las-startups>
- Factorial. (2020, diciembre 9). Cómo hacer Plan Recursos Humanos de una empresa en 2022—Factorial. *Factorial Blog*. <https://factorialhr.es/blog/plan-recursos-humanos-empresa/>
- Finmodelslab. (s. f.). *Cuánto cuesta iniciar una plataforma de networking.* Recuperado 23 de octubre de 2023, de <https://finmodelslab.com/es/blogs/startup-costs/networking-platform-startup-costs>
- Fuentes de financiamiento para startups. (2019, junio 26). *Lidsoy*. <https://lidsoy.com/fuentes-de-financiamiento-para-startups/>
- Gallego, V. (2021). Las carreras universitarias más estudiadas en España. *Pam Learning*. Obtenido de Pam Learning: <https://blog.pamlearning.com/blog-carreras-universitarias-mas-estudiadas-en-espana/>
- Glassdoor Vs. Indeed Comparison – Forbes Advisor.* (s. f.). Recuperado 20 de septiembre de 2023, de <https://www.forbes.com/advisor/business/glassdoor-vs-indeed/>

- Grant, R. M. (2016). *Contemporary strategy analysis: Text and cases edition*. John Wiley & Sons.
- Hosting, S. W. (s. f.). *Lean Startup: Metodología para reducir el riesgo de emprender*. El blog de SiteGround. Recuperado 23 de octubre de 2023, de <https://www.siteground.es/blog/lean-startup-reduce-riesgo-emprender/>
- Inicio Garantias. (s. f.). FasterCapital. Recuperado 19 de noviembre de 2023, de <https://fastercapital.com/es/contenido/Inicio--Garantias.html>
- Kotler, *Marketing Management, European Edition, 4/E*. (s. f.). Recuperado 19 de octubre de 2023, de https://www.pearson.com/nl/en_NL/higher-education/subject-catalogue/marketing/Kotler-Marketing-Management-European-Edition-4e.html
- Laoyan. (2022). *KPIs: Ejemplos de 27 indicadores clave para el éxito de tu proyecto [2022]* • Asana. <https://asana.com/es/resources/success-metrics-examples>
- LinkedIn vs. Glassdoor. (s. f.). Betterteam. Recuperado 20 de septiembre de 2023, de <https://www.betterteam.com/linkedin-vs-glassdoor>
- Los principales desafíos al lanzar una startup tecnológica. (s. f.). FasterCapital. Recuperado 26 de noviembre de 2023, de <https://fastercapital.com/es/contenido/Los-principales-desafios-al-lanzar-una-startup-tecnologica.html>
- Molina, D. (2022). Qué es el Modelo Canvas y ejemplos de Canvas reales. *Thinking for Innovation*. <https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-modelo-canvas-y-como-aplicarlo-a-tu-negocio-agile-scrum/>
- Morales, V. V. (s. f.). *Valor actual neto (VAN)*. Economipedia. Recuperado 1 de diciembre de 2023, de <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>

- Novoa, R., & Gaibar, L. (2020). Jóvenes, sobrecualificados y sin trabajo: el panorama después de estudiar. *El Salto*. Obtenido de <https://www.elsaltodiario.com/juventud/jovenes-sobrecualificados-generacion-preparada-sin-trabajo-de-lo-suyo-panorama-despues-estudiar>
- Penalva, E. (2021, junio 5). *Cómo hacer un plan financiero y económico*. lanzadera. <https://lanzadera.es/como-hacer-plan-financiero-startup/>
- Principales retos de las startups (2023) | Ibercenter*. (2023, febrero 13). <https://ibercenter.com/principales-retos-de-las-startups/>
- Pursell, S. (s. f.). *Manual de estrategias de marketing: Definición, tipos y ejemplos*. Recuperado 29 de noviembre de 2023, de <https://blog.hubspot.es/marketing/estrategias-de-marketing>
- Qué es la Inteligencia Artificial*. (s. f.). Recuperado 19 de noviembre de 2023, de <https://planderecuperacion.gob.es/noticias/que-es-inteligencia-artificial-ia-prtr>
- Sáenz, M. (2023). *La inteligencia artificial es el copiloto de los managers en la gestión del desempeño*. ORH | Observatorio de Recursos Humanos. <https://www.observatoriorh.com/orh-posts/la-inteligencia-artificial-es-el-copiloto-de-los-managers-en-la-gestion-del-desempeno.html>
- Salgado, R. (2023, marzo 29). *Las siete principales vías de financiación de una «startup»*. Think Big. <https://empresas.blogthinkbig.com/principales-vias-financiacion-startups/>
- Segovia, M. (25 de Julio de 2022). 132.000 estudiantes de empresa que colman la Universidad y el mercado no necesita. *El Independiente*. Obtenido de <https://www.elindependiente.com/economia/2022/07/24/132-000-estudiantes-de-empresa-que-colman-la-universidad-y-el-mercado-no-necesita/>

Steve Blank Why Startups are Agile and Opportunistic – Pivoting the Business Model.

(2010, abril 12). Steve Blank. <https://steveblank.com/2010/04/12/why-startups-are-agile-and-opportunistic-%e2%80%93-pivoting-the-business-model/>

Suscripción A LinkedIn Premium: ¡todos Los Precios! (2022) | Leadin. (s. f.).

Recuperado 7 de noviembre de 2023, de <https://www.leadin.fr/es/precios-de-suscripcion-a-linkedin-premium/>

Talent Map o Mapa de talento: Qué es y cómo construirlo. (s. f.). Recuperado 13 de

octubre de 2023, de <https://www.openhr.cloud/blog/talent-map-o-mapa-de-talento-que-es-y-como-construirlo>

Tasa interna de retorno (TIR) ¿Qué es? (s. f.). Recuperado 1 de diciembre de 2023, de

<https://www.sdelsol.com/glosario/tasa-interna-de-retorno-tir/>

ThePowerMBA, E. de. (2019, marzo 4). 5 fuerzas de Porter: Definición y ejemplos |

ThePowerMBA. *ThePower Business School.*

<https://www.thepowermba.com/es/blog/las-5-fuerzas-de-porter>

Trenza, A. (2021, junio 18). *Cómo hacer un Análisis DAFO paso a paso [EJEMPLOS +*

PLANTILLA]. Escuela Marketing and Web.

<https://escuela.marketingandweb.es/como-hacer-un-analisis-dafo/>

Tributación de una startup. (2019, mayo 30). [https://etl-ilia.es/constitucion-de-](https://etl-ilia.es/constitucion-de-empresas/tributacion-startup/)

[empresas/tributacion-startup/](https://etl-ilia.es/constitucion-de-empresas/tributacion-startup/)

Valero, M. (2015, noviembre 22). *¿Cuánto cuesta poner en marcha una ‘startup’?*

Cuatro casos de éxito y fracaso. [elconfidencial.com.](https://www.elconfidencial.com)

[https://www.elconfidencial.com/empresas/2015-11-22/cuanto-cuesta-poner-en-](https://www.elconfidencial.com/empresas/2015-11-22/cuanto-cuesta-poner-en-marcha-una-start-up-la-odisea-de-ser-emprendedor_1095683/)

[marcha-una-start-up-la-odisea-de-ser-emprendedor_1095683/](https://www.elconfidencial.com/empresas/2015-11-22/cuanto-cuesta-poner-en-marcha-una-start-up-la-odisea-de-ser-emprendedor_1095683/)

Vallescas, J. (2022, noviembre 2). *2023 Indeed vs CareerBuilder: Price, Features & What's Best*. Fit Small Business. <https://fitsmallbusiness.com/indeed-vs-careerbuilder/>

Velázquez, A. (2018, diciembre 22). *¿Qué es el análisis DAFO?* *QuestionPro*. <https://www.questionpro.com/blog/es/analisis-dafo/>

Vellido, L. Á. (2019, octubre 24). *6 riesgos a los que se enfrentan las startups en su día a día y cómo prevenirlos*. *elperiodico*. <https://www.elperiodico.com/es/economia/20191024/6-riesgos-startups-prevenirlos-7697591>

Vilas. (2020, enero 9). *¿Qué es y qué elementos forman el Business Model Canvas?* - *Máster en Marketing Digital de la USC*. <https://uscmarketingdigital.com/business-model-canvas/>

Villalba, Rogelio. (2022). *7 Fuentes de financiación para emprendedores*. Asepyme. <https://asepyme.com/7-fuentes-de-financiacion-para-emprendedores-startups/>

Zendesk. (s. f.). *Políticas de ventas: 7 consejos para vender mejor [GUÍA]*. Zendesk MX. Recuperado 12 de noviembre de 2023, de <https://www.zendesk.com.mx/blog/politicas-de-ventas/>

CAPÍTULO 8. ANEXO: TABLAS DETALLADAS DEL ANÁLISIS FINANCIERO

Usuarios BizConnect	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Incremento anual (%)	-	10%	15%	25%	50%	50%
Total Usuarios BizConnect	1500	1650	1897,5	2371,875	3557,8125	5336,71875

Tabla 9. *Usuarios BizConnect a 5 años*

2024	Nº usuarios BizConnect	% usuarios del segmento	Nº usuarios segmento	% de usuarios que pagan	Nº usuarios que pagan
Estudiantes	1500	40,0%	600	5%	30
Graduados		40,0%	600		30
Empresas		15,0%	225	100%	225
Instituciones educativas		0,5%	7,5		7,5
Profesionales		4,5%	67,5		67,5
TOTAL			1500		360

Tabla 10. Desglose de tipo de usuarios 2024

2025	Nº usuarios BizConnect	% usuarios del segmento	Nº usuarios segmento	% que pagan	Nº usuarios que pagan
Estudiantes	1650	40,0%	660	10%	66
Graduados		40,0%	660		66
Empresas		15,0%	247,5	100%	247,5
Instituciones educativas		0,5%	8,25		8,25
Profesionales		4,5%	74,25		74,25
TOTAL			1650		462

Tabla 11. Desglose de tipo de usuarios 2025

2026	Nº usuarios BizConnect	% usuarios del segmento	Nº usuarios segmento	% que pagan	Nº usuarios que pagan
Estudiantes	1897,5	40%	759	25%	189,75
Graduados		40%	759		189,75
Empresas		15%	284,625	100%	284,625
Instituciones educativas		0,5%	9,4875		9,4875
Profesionales		4,5%	85,3875		85,3875
TOTAL			1897,5		759

Tabla 12. Desglose de tipo de usuarios 2026

2027	Nº usuarios BizConnect	% usuarios del segmento	Nº usuarios segmento	% que pagan	Nº usuarios que pagan
Estudiantes	2371,875	40,0%	948,75	30%	284,625
Graduados		40,0%	948,75		284,625
Empresas		15,0%	355,78125	100%	355,78125
Instituciones educativas		0,5%	11,859375		11,859375
Profesionales		4,5%	106,734375		106,734375
TOTAL			2371,875		1043,625

Tabla 13. Desglose de tipo de usuarios 2027

2028	Nº usuarios BizConnect	% usuarios del segmento	Nº usuarios segmento	% que pagan	Nº usuarios que pagan
Estudiantes	3557,8125	40,0%	1423,125	35%	498,09375
Graduados		40,0%	1423,125		498,09375
Empresas		15,0%	533,671875	100%	533,671875
Instituciones educativas		1,0%	35,578125		35,578125
Profesionales		4,0%	142,3125		142,3125
TOTAL			3557,8125		1707,75

Tabla 14. Desglose de tipo de usuarios 2028

2029	Nº usuarios BizConnect	% usuarios del segmento	Nº usuarios segmento	% que pagan	Nº usuarios que pagan
Estudiantes	5336,71875	40,0%	2134,6875	40%	853,875
Graduados		40,0%	2134,6875		853,875
Empresas		15,0%	800,5078125	100%	800,5078125
Instituciones educativas		1,0%	53,3671875		53,3671875
Profesionales		4,0%	213,46875		213,46875
TOTAL			5336,71875		2775,09375

Tabla 15. Desglose de tipo de usuarios 2029

Política de precios	Mensual	Anual
Estudiantes premium	2,99 €	35,88 €
Graduados premium	4,99 €	59,88 €
Empresas		450,00 €
Instituciones educativas		350,00 €
Profesionales		50,00 €
TOTAL		945,76 €

Tabla 16. Precios por segmentos de usuarios

Ingresos	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Estudiantes Premium	1.076,40 €	2.368,08 €	6.808,23 €	10.212,35 €	17.871,60 €	30.637,04 €
Graduados Premium	1.796,40 €	3.952,08 €	11.362,23 €	17.043,35 €	29.825,85 €	51.130,04 €
Empresas	101.250,00 €	111.375,00 €	128.081,25 €	160.101,56 €	240.152,34 €	360.228,52 €
Instituciones Educativas	2.625,00 €	2.887,50 €	3.320,63 €	4.150,78 €	12.452,34 €	18.678,52 €
Profesionales	3.375,00 €	3.712,50 €	4.269,38 €	5.336,72 €	7.115,63 €	10.673,44 €
TOTAL	110.122,80 €	124.295,16 €	153.841,71 €	196.844,75 €	307.417,77 €	471.347,54 €

Tabla 17. Ingresos por segmentos de usuarios a 5 años

Gastos	2024	2025	2026	2027	2028	2029
CAPEX (Desarrollo plataforma)	125.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €
honorarios	8.000,00 €	8.000,00 €	8.000,00 €	8.000,00 €	8.000,00 €	8.000,00 €
contratacion personal	5.000,00 €					
servidor y hosting	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €
costes espacio	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Salarios	75.000,00 €	75.000,00 €	75.000,00 €	75.000,00 €	75.000,00 €	75.000,00 €
Marketing	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €
Desarrollo IA	35.000,00 €	40.000,00 €	45.000,00 €	50.000,00 €	50.000,00 €	60.000,00 €
Costes generales	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €	2.500,00 €
TOTAL	260.000,00 €	145.000,00 €	150.000,00 €	165.000,00 €	165.000,00 €	175.000,00 €

Tabla 18. *Gastos a 5 años*