

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

NOMBRE DEL ALUMNO: ALVARO GOMEZ-CAMBRONERO MORENO DE TEJADA

PROGRAMA: E4

GRUPO: B

FECHA: 23/10/2024

Director Asignado: FABRA FLORIT,
Apellidos

MARIA EUGENIA
Nombre

Título provisional del TFG:

PLAN DE NEGOCIO DE "RECEIPT VAULT"

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

Firma del estudiante:



Fecha: 23/10/2024

1. TITULO PROVISIONAL

Plan de negocio de la startup "Receipt Vault"

2. OBJETIVOS

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

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

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

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

3. METODOLOGIA

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

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

2. Identificación y análisis de competidores:

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

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

- Realización de un análisis DAFO (fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas) para evaluar tanto la situación interna de ReceiptVault como los factores externos que puedan afectar a su éxito.
- Aplicación del modelo de las cinco fuerzas de Porter para estudiar la estructura competitiva del mercado Fintech, analizando las barreras de entrada, poder de negociación de proveedores y clientes, amenazas de productos sustitutivos y la intensidad de la competencia.

4. Investigación de modelos de monetización:

- Estudio detallado de diversas estrategias de monetización, con especial énfasis en el modelo freemium, así como otras alternativas como suscripciones, publicidad segmentada o alianzas estratégicas.
- Evaluación de cómo estas estrategias han sido implementadas en otras startups Fintech y su impacto en la rentabilidad y el crecimiento a largo plazo.
- Propuesta de un plan de monetización ajustado a los objetivos financieros de ReceiptVault, con un análisis de ingresos potenciales en distintos escenarios.

5. Desarrollo del plan de negocios completo:

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

4. ÍNDICE PROVISIONAL

1.Introducción

- Descripción de la empresa.
- Objetivos.
- Metodología.

2.Marco Teórico

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

3.Plan de Negocio

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

4.Resultados y conclusiones

5.Bibliografía

6.Anexo