

ONE-PAGE BUSINESS PLAN



DrumApp
www.drumapp.es
drumapp.pro@gmail.com
Última actualización 20/06/2013
Por Javier Gibaja Ruiz

MODELO DE NEGOCIO

Se trata de un negocio basado en el aprendizaje por medio de las TIC de los conceptos más relevantes de la batería. El modelo se corresponde con la provisión de servicios interactivos de aprendizaje por medio de aplicaciones móviles y navegadores web, que retorna beneficios por venta, alquiler o promoción, dentro de los espacios de comunicación correspondientes.

MERCADO

El mercado que engloba la plataforma es el de las tecnologías de la información y la comunicación, ya que la importancia del producto reside en el contenido y el medio comunicativo.

PRODUCTOS Y SERVICIOS

Los productos generados por DrumApp son cuatro tipos de aplicación, Android, iOS, Windows y Mac. Los servicios que ofrece la plataforma son los de aprendizaje del método de la batería mediante imágenes, gráficos, textos, vídeos, sonidos, venta de artículos de Amazon e interactividad de otro tipo de elementos multimedia.

INVERSION Y GASTOS

La inversión se centra en las licencias, servidor y recursos humanos. El presupuesto inicial es de 8900€. Las licencias adquiridas son totales, los datos del servidor y el contenido deben ser actualizados, además, se debe controlar el sistema y hacer un seguimiento del volumen de usuarios y ventas. Estos gastos están estimados trimestralmente en 400€.

PROYECCIÓN ECONÓMICA Y ROI

El proyecto tiene una proyección económica rentable a largo plazo. El presupuesto engloba beneficios en la producción, pero la rentabilidad del proyecto viene determinada por el número de compradores. Con 10000 usuarios de pago el proyecto estará amortizado. Temporalmente, se puede rentabilizar el proyecto en 3 años, si se adquieren 4600 usuarios por año. Se estima un alcance de 5000 usuarios anuales mediante el plan de trabajo, por lo que, estableciendo márgenes, el ROI queda establecido en un 30% anual

PLAN DE MARKETING

- **Identidad corporativa:** Se ha creado una marca basada en el respeto de unos valores estéticos y conceptuales. La accesibilidad, vitalidad y motivación son los valores esenciales de la plataforma, por otra parte, se han generado elementos gráficos comunicativos como el logo, icono, tipos de texto y jerarquización de los elementos.

- **Promoción:** Existen varios medios de difusión y promoción que auxiliarán el lanzamiento de la plataforma y formarán una parte esencial de la productividad del proyecto. Principalmente, se utilizarán flyers, redes sociales y panfletos, a la vez que se intervendrá en festivales y asociaciones con marcas, academias o distribuidores establecidos.

- **Precios:** Se ha decidido lanzar la aplicación en Google Play y App Store de Apple a un precio de 1€, para optimizar el retorno de la inversión y la accesibilidad por parte de los usuarios. En una segunda fase, dependiente de un análisis de ventas, la aplicación puede distribuirse gratuitamente mediante el uso de publicidad con beneficios.

- **Futuro:** La plataforma establece una estructura que puede ser adaptada a cualquier método didáctico de otro tipo, a modo de "campus virtual", por lo que pueden establecerse nuevos campos de negocio y asociación, como el renting de servicios o la subproducción de nuevos proyectos derivados.

RESUMEN COMERCIAL

DrumApp es una plataforma diseñada para aprender a tocar la batería y recopilar contenido rítmico y audiovisual para mejorar la técnica en el instrumento. La parte principal es una aplicación móvil, multidispositivo y multiplataforma, ejecutable desde casi cualquier tipo de dispositivo. Se puede adquirir mediante GooglePlay y AppStore de Apple. También tiene una web para dar soporte al aprendizaje, www.drumapp.es

HABILIDADES

Las habilidades gestionadas para el proyecto son las de creación de aplicaciones y entornos interactivos, creación de un método de batería a partir de los conocimientos de una década de práctica en el instrumento y las aptitudes comunicativas en el entorno multimedia que crean una comunicación empática y accesible con el usuario.

COMPETENCIA

Fuerte competencia de conceptos similares en aplicaciones iOS, menor en Android. En cuanto a las aplicaciones de escritorio, la competencia se encuentra en aplicaciones web muy depuradas y con muchas funcionalidades. DrumApp resalta, principalmente, en que es un método de acceso al instrumento, recopilación de contenidos con fácil acceso y de ritmos. Además, la mayoría de los competidores directos no incorporan feedback con el usuario.

DAFO

DEBILIDADES

- Existen aplicaciones con un formato similar, creadas por empresas con más medios.
- Muchos usuarios podrían confundir la aplicación con una musical, como interfaz sonora.
- La aplicación resulta demasiado compleja para dispositivos móviles de pantalla pequeña.
- El método es complejo y denso en pantalla.
- Los usuarios y tags en la sección de Twitter no pueden ser modificados por el usuario.

AMENAZAS

- El desarrollo de aplicaciones es muy rápido actualmente, el mercado puede ser inestable y con competencia.
- Un elevado número de solicitudes inesperado podría saturar el servidor y paralizar el servicio.
- La valoración de los usuarios en las stores puede condicionar la adquisición de la aplicación.
- Puede dejarse de utilizar el método si no existe esfuerzo o motivación.
- Podría copiarse de forma ajena el sistema para utilizarse en otro tipo de métodos o tipos de aprendizaje.

FORTALEZAS

- La plataforma abarca más perfiles de usuario que el resto de aplicaciones analizadas.
- El sistema es multimedia y estable.
- Funciona en todo tipo de dispositivos y plataformas.
- Tiene una selección de recursos audiovisuales muy completa.
- Da accesibilidad a contenidos específicos a un alto número de usuarios/aprendices potenciales.

OPORTUNIDADES

- El sistema puede adaptarse a cualquier metodología.
- Puede transformarse para otro tipo de instrumentos y métodos de aprendizaje, en general, a modo de "campus on-line".
- Puede adaptarse a otros idiomas.
- Puede asociarse a marcas relacionadas o academias.
- Los usuarios y tags de la sección Tweeter pueden asociarse con patrocinadores.

