

Datos del Proyecto

1.- Denominación de la Idea o actividad (denominación comercial o actividad principal a desarrollar)

ComparT: Encuentra tu compañero de piso ideal

2.- Descripción de la Idea. Detalle cómo y por qué cree que podría convertirse en negocio: problema que se pretende resolver (necesidades que cubre), novedad de la solución propuesta.

ComparT es una aplicación móvil y red social diseñada específicamente para ayudar a los estudiantes a encontrar pisos compartidos, compañeros de piso compatibles o habitaciones. La plataforma permite publicar y buscar de forma rápida, visual e intuitiva, con perfiles verificados y filtros personalizados según tus preferencias (ubicación, presupuesto, intereses o estilo de vida)... Hay dos problemas que resuelve esta app; por un lado, la dificultad actual para encontrar piso fiable, especialmente para todos los estudiantes que se suelen ir fuera a estudiar; por otro lado, la ausencia de una herramienta segura y especializada en crear conexiones humanas entre quienes buscan convivir. Podemos decir que a diferencia de las páginas web clásicas de anuncios o inmobiliarias, esta app tiene un enfoque de una red social, fomentando una experiencia mucho más cercana, eficiente y adaptada a las nuevas generaciones. Además de que se incorporan en el perfil un sistema de valoraciones, para quienes convivan juntos puedan opinar de su estancia con esa persona.

3.- Descripción de los productos/servicios/utilidades que genera la puesta en marcha de la Idea

ComparT ofrece los siguientes servicios:

- Plataforma digital: Una app y web que permite a todos los usuarios publicar anuncios y buscar habitaciones, pisos y compañeros con sus preferencias a través de un filtro avanzado por ubicación, precio, perfil del compañero, etc.
- Perfiles verificados y sistema de valoraciones: La confianza y seguridad es lo primero, con esto hacemos que la app verificará la identidad de los usuarios y permitirá valoraciones y comentarios para fomentar una comunidad fiable.
- Comunicación directa dentro de la app: Los usuarios podrán comunicarse dentro de la app, para que puedan concretar visitas o acuerdos sin salir de la plataforma.
- Servicios Premium: Opciones de pago para destacar anuncios, aparecer en primeros resultados y acceder a funcionalidades exclusivas, generando ingresos en la app.

4.- Descripción cronológica de los procesos y/o actividades que se han de realizar para llevar el producto / servicio al cliente final.

No sé si es lo que me pedís, ya que, el servicio es la plataforma en si. Pero aquí te dejo las fases que realizaremos para hacer posible este proyecto:

1. Fase de validación de la idea (0-2 meses)
 - Realizar estudios de mercado y encuestas para conocer mejor las necesidades de estudiantes y jóvenes. (Lo hemos realizado y hace mucha falta)
2. Fase de desarrollo inicial (2-6 meses)
 - Buscar y contratar un equipo técnico o desarrollador para crear el prototipo de la app.
 - Definir funcionalidades básicas
3. Fase de prueba piloto y ajustes (6-8 meses)
 - Lanzar una versión beta para un grupo reducido como puede ser Córdoba.
 - Recoger feedback y corregir todos los errores, para mejorar.
4. Fase de lanzamiento oficial (8-10 meses)
 - Publicar la app en tiendas (Google play, App store) y versión web.
 - Realizar campañas de marketing dirigidas a estudiantes, universidades y colectivos jóvenes.

5.- Mercado al que se dirige. ¿Cuál es su principal clientela? ¿Dónde se encuentran localizados?

Mi mercado potencial son los estudiantes, ya que son los que buscan más pisos compartidos y siempre están en búsqueda activa. Se encuentra, a nivel nacional e internacional.

6.- Con la idea desarrollada, ¿se ofrece algún servicio adicional que pudiera mejorar la experiencia de compra del cliente?

Si

Descríbelo

Como anteriormente he mencionado, opciones de pago para destacar anuncios, aparecer en primeros resultados y acceder a funcionalidades exclusivas, generando ingresos en la app.

7.- Factores / motivos por los cuales la implantación de la Idea tendría éxito.

- Demanda creciente de alojamiento compartido entre jóvenes y estudiantes.
- Falta de soluciones especializadas y confiables.
- Modelo innovador que mezcla red social y marketplace.
- En esta app, no se cobra comisión como es una inmobiliaria que se cobra un mes más de alquiler por buscarte el piso, sin saber quienes son tus compañeros.

8.- Descripción y desglose de la inversión necesaria para iniciar la actividad generada por la Idea presentada

Desarrollo del prototipo app/web: 1500€

Diseño: 400€

Otros gastos técnicos: 300€

Un total de, 2200€.