

Datos del Proyecto

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

Nombre comercial: Erasmus & You Andalucía

Actividad principal: Servicio integral para estudiantes Erasmus en Andalucía (alojamiento, asesoría legal, experiencias turísticas y comunidad digital).

Claim publicitario: "Tu puente a la experiencia Erasmus en Andalucía".

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.

Problema que resuelve:

Los estudiantes Erasmus enfrentan dificultades al llegar a Andalucía: desconocimiento de trámites legales (NIE, empadronamiento), barrera idiomática, falta de redes sociales y oferta dispersa de alojamientos seguros.

Muchos pagan precios abusivos por pisos no verificados o pierden oportunidades culturales por falta de información.

Novedad de la solución:

Primera plataforma "todo en uno" que combina:

Alojamiento verificado (con filtros por presupuesto y ubicación cercana a universidades).

Asesoría legal presencial y online (colaboración con gestorías locales).

Eventos de integración y rutas turísticas con guías bilingües.

App con comunidad activa y sistema de buddy (estudiantes locales que ayudan a recién llegados).

Potencial de negocio:

Más de 40,000 Erasmus anuales en Andalucía (datos de 2023).

Mercado en crecimiento: España es el primer destino Erasmus de Europa

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

Alojamiento:

Residencias Erasmus (acuerdos con proveedores).

Red de pisos verificados (comisión del 10% por alquiler).

Experiencias:

Paquetes turísticos (ej: "Ruta del Flamenco + Tapas" desde €25/pax).

Eventos de networking (fiestas temáticas, intercambios de idiomas).

Asesoría:

Servicios de gestoría (NIE, matrícula) con tarifa plana (€50-€100).

App/Web:

Información actualizada, chat de soporte y foros

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

Fase 1 (Mes 1-2):

Acuerdos con residencias y gestorías.

Desarrollo de web básica (WordPress + plugin de reservas).

Fase 2 (Mes 3-4):

Lanzamiento de campaña en redes sociales y universidades europeas.

Organización de primeros eventos piloto (ej: tour gratuito por Sevilla).

Fase 3 (Mes 5-6):

App mínima viable (MVP) con chat y listado de alojamientos

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

Clientes principales:

Estudiantes Erasmus (18-30 años) que eligen Andalucía (Granada, Sevilla, Málaga, Córdoba).

Universidades y programas de intercambio (B2B).

Localización:

Presencia física en ciudades universitarias (oficina en Granada o Sevilla).

Alcance digital a través de redes sociales y web

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

Si

Describe

"Erasmus Welcome Kit": Tarjeta SIM prepago, mapa de la ciudad y lista de contactos de emergencia (en colaboración con marcas locales). Soporte 24/7: Línea WhatsApp para emergencias (ej: pérdida de documentación).

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

Demanda garantizada: Crecimiento anual del 8% en estudiantes Erasmus en España.

Bajas barreras de entrada: Alianzas con proveedores existentes (no requiere infraestructura propia).

Impacto social: Atrae turismo joven y mejora la reputación de Andalucía como destino educativo

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

Concepto. Coste (€)

Desarrollo web (WordPress + plugins) 800

Diseño logo e identidad visual 300

Material promocional (folletos, banners) 400

App MVP (plantilla personalizable) 1.000

Gastos legales (registro marca, contratos). 500

Total 3.000

Excluidos: Alquileres, sueldos, transporte y equipos informáticos (según bases)