

TRABAJO DE INVESTIGACION FINAL

Fussion App

Autor/es:

Guillot Fox, Felicitas (L.U: 1073950)

Narvaja, María del Rosario (L.U: 1088841)

Tuso, Virginia (L.U: 1079026)

Carrera:

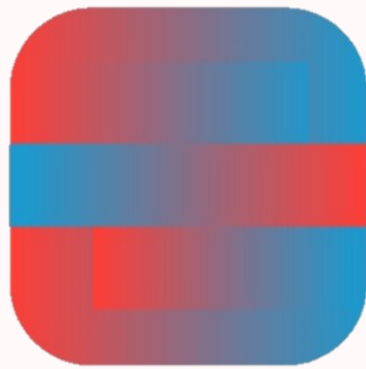
Licenciatura en Gestión de Medios y Entretenimiento

Tutor:

Berstein, Brenda Sabina

García Liste, Facundo Hernán

Año: 2020



fussion app

POTENCIA EL ALCANCE
DE TU CREATIVIDAD

índice

- RESUMEN EJECUTIVOpág 3
- DEFINICIÓN DE NEGOCIO
 - ¿Quiénes somos?pág. 4
 - CANVAS.....pág. 5-9
 - La empresa
 - Nuestro ADNpág. 9
 - La aplicación
 - Bienvenidxs a nuestro mundopág. 10
 - Modalidad de usopág. 10-13
 - Segmento de mercadopág. 14
 - Estrategia de captura de clientespág. 15
 - Análisis del contexto
 - Análisis PESTEL.....pág. 17-23
 - Análisis de las 5 fuerzas de Porterpág. 24
 - Antecedentes de la propuestapág. 25
 - Análisis de pre-factibilidadpág. 25-26
- PLAN DE NEGOCIOS
 - Estructura de descomposición de trabajo (EDT)pág. 27
 - Proceso y actividadespág. 28
 - Diagrama de Gantt.....pág. 29
 - Operaciones y plazos críticospág. 29
 - Derechos o permisos de usopág. 29
 - Infraestructura.....pág. 30
 - Plazos y pagospág. 30
- PLAN DE RECURSOS HUMANOS
 - Necesidad de personalpág. 31
 - Organigrama.....pág. 32
- PLAN COMERCIAL Y DE COMUNICACIÓN
 - Producto, precio, promoción y plazapág. 33
 - Objetivos de Marketing y de Comunicaciónpág. 33
 - Mix de Mediospág. 33
 - Idea Publicitariapág. 34
- PLAN FINANCIERO
 - Desglose de sueldospág. 35
 - Desglose del plan financieropág. 35
 - Fases y Proyecciones de crecimientopág. 36
- ANEXOS
 - Antecedentes.....pág. 37-40
 - Encuesta.....pág. 40-46
 - Bibliografía.....pág. 47-49

resumen ejecutivo

C'mmon Producciones es una productora que nace para cubrir una necesidad clara en la Industria Creativa y del Entretenimiento: un espacio donde encontrar trabajo y proyectos disponibles para participar.

Esta necesidad será cubierta con Fussion App: una aplicación en donde se encuentran la oferta y la demanda laboral del sector.

El diferencial de Fussion App es la concentración del nicho en una sola plataforma, en donde cada usuario podrá cargar su portfolio únicamente en su perfil y de manera personalizada, tendrán una accesibilidad al networking y ofrecemos transparencia en las experiencias laborales.

Además, brindamos un espacio de desarrollo profesional con masterclasses y artículos de interés para que los usuarios tengan acceso a la formación e información sobre la actualidad de la industria.

Con una distribución por App Store y Play Store, apuntamos a lanzar la aplicación con una suscripción mensual para la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y el Gran Buenos Aires. En una segunda etapa, vamos a expandirnos al resto del país para terminar, en una tercera etapa, distribuyendo en países limítrofes.

El proyecto tiene una inversión inicial de USD \$62,604.66 que se recuperará en el segundo período de desarrollo. Bajo una tasa de descuento del 19.60%, producirá un TIR del 116% y un VAN de USD \$163,560.66. Los resultados obtenidos reflejan que se recupera la inversión inicial y se recupera la rentabilidad exigida generando una plusvalía.

definición de negocio

¿QUIÉNES SOMOS?

Nuestra empresa está dividida en tres grandes equipos que se ocupan de llevar a cabo de manera eficiente las diferentes tareas y responsabilidades.

EQUIPO ADMINISTRATIVO



Manager: Virginia Tusó

Este equipo comprende tareas administrativas claves para el desarrollo de la actividad económica de manera ordenada y profesional. Algunas de ellas son: de regulación, recursos humanos y finanzas. Se encargan también del pago a proveedores, ordenes de compra, facturación, impuestos, etc.

EQUIPO CREATIVO



Manager: María del Rosario Narvaja

Este equipo se encarga de la comunicación y la creatividad, planifica estratégicamente las diferentes campañas, la estética, el tono y el contenido de las mismas. Además, se ocupa del análisis de resultados y la planificación del plan de marketing anual.

EQUIPO DE CUENTAS Y TALENTOS



Manager: Felicitas Guillot Fox

El equipo se encarga de generar una relación con nuestros usuarios a través de estrategias de fidelización y asesoría personalizada para la solución de posibles inconvenientes.. Además buscará generar la captura de potenciales usuarios.

CANVAS

PROPUESTA DE VALOR

Fussion App es una aplicación móvil que funciona como red de conexión entre talentos emergentes y profesionales de la industria para la realización de proyectos, simplificando la búsqueda laboral y dando visibilidad a las oportunidades.

Nuestro diferencial es ofrecer una plataforma en la que se vive una experiencia de ecosistema y comunidad, en la cual se establecen contactos. Estas conexiones y proyectos se sellan a través de un sistema de puntos y calificaciones, feedbacks y premios, lo que favorece el reconocimiento.

Para mejorar la experiencia, los usuarios van a poder cargar su portfolio de manera personalizada y con la posibilidad de actualizarlo en la medida que necesiten.

CLIENTES/CONSUMIDORES

Nuestros clientes se dividen en tres grupos: estudiantes, profesionales y profesionales experimentados. La diferenciación principal es el grado de profesionalización y experiencia. En la primera etapa del proyecto, nos vamos a limitar a promocionar la aplicación en Buenos Aires, en la zona de AMBA (CABA y GBA).

Dentro de la segmentación se pueden identificar los **usuarios únicos** y los **usuarios team**. Los **usuarios únicos** son usuarios independientes que buscan iniciarse en el mundo laboral, y profesionales que trabajan bajo la modalidad freelance. Van a poder suscribirse con una suscripción Standard o Premium, siendo la última de un mayor costo y con mayores beneficios.

Segmentación de estudiantes: estudiantes y talentos emergentes, entre 18 y 25 años, que están en proceso de formación dentro de áreas relacionadas con la industria y buscan iniciarse en el mundo laboral.

Segmentación de profesionales: profesionales mayores de 25 años que se dediquen y trabajen en las áreas relacionadas a la industria bajo la modalidad freelance.

Los usuarios team son empresas, productoras y agencias consolidadas que trabajan para proyectos audiovisuales y artísticos de la Industria Creativa y del Entretenimiento. Estos usuarios cuentan con reconocimiento propio, credenciales y una trayectoria fundamental para ofrecer trabajo y atraer a los usuarios únicos.

Debido a su esencialidad, estos usuarios podrán hacer uso de la aplicación de manera gratuita. Está contemplada la personalización de su perfil donde van a poder mostrar ilimitadamente sus proyectos, publicar búsquedas de talentos y visualizar la cantidad de postulaciones con los datos correspondientes de los postulados.

CANALES

Venta y distribución: los usuarios van a poder descargarse la app a través de App Store y Play Store.

También va a estar disponible en nuestra página web, que será desarrollada como un canal propio.

Comunicación: se va a realizar a través de plataformas propias como Instagram, Twitter, web y mailing. Nuestro principal objetivo es dar a conocer la aplicación y empezar a generar una relación con los potenciales usuarios.

RELACIÓN CON CLIENTES

Ya que se trata de una nueva plataforma, buscamos ganarnos un espacio relevante en el mercado y conformar un vínculo con nuestros clientes. Esto se nos presenta como una oportunidad y como un desafío.

Nuestra intención es crear alianzas sólidas y seguras con productoras e instituciones educativas, en las que los usuarios encuentren seguridad a la hora de elegirnos. Es fundamental ampliar la cartera de contactos, crear la mayor cantidad de alianzas para asegurarle a los usuarios la posibilidad de participar en muchas experiencias.

Otro punto a destacar es la intención de generar vínculos duraderos y de calidad. Para eso, entendemos que es clave estar constantemente actualizados, desde el diseño de la plataforma, en el que garantizamos una gran experiencia de uso, como en propuestas innovadoras generando ofertas de interés.

Tenemos un gran beneficio: nos dirigimos a un nicho de mercado, al cual conocemos en primera persona, sabemos lo que necesita y sabemos cómo cubrir ese espacio, a raíz de esta certeza estableceremos nuestra relación con ellos.

ALIANZAS CLAVES

Productoras: queremos conquistar a grandes influyentes del medio, productoras cinematográficas, de eventos, musicales, teatrales, televisivas, deportivas, radiales y generar alianzas proporcionándoles un medio para encontrar talento de manera simple y satisfacer sus necesidades laborales a un bajo costo en un rápido periodo de tiempo.

Algunas de las Productoras que nos interesa abordar en este proyecto:

UNDERGROUND - ARGENTINA SONO FILMS - DG - LA FLIA

FENIX - MP PRODUCCIONES - REBOLUCIÓN - DF - KÓNEX

OZONO PRODUCCIONES - THE STAGE CO. - 100 BARES

Instituciones Educativas: uno de nuestros puntos más débiles es la captación de suscriptores, por ser una aplicación nueva y desconocida. Por eso, desarrollamos una estrategia que se basa en establecer alianzas claves con diferentes instituciones educativas, brindándoles una plataforma donde sus alumnos puedan desarrollar su perfil profesional.

A través del partnership con las instituciones, podremos captar el interés de los estudiantes. Les ofrecemos a los centros educativos utilizar la app para ofrecer pasantías y otros proyectos que estén llevando a cabo.

La posibilidad de aliarnos con distintas instituciones del rubro, genera oportunidades para los profesionales emergentes y motiva a los usuarios a sumarse a la app en búsqueda de estos talentos.

Algunas de las instituciones que nos interesa abordar en este proyecto:

UADE - UMSA - CIC - UP - UNA - DIGITAL HOUSE - UB - UBA

ESCUELA ANDY GOLDSTEIN - UCES - ISEC - CODER HOUSE

ACADEMIA MOTIVARTE - ESPACIO BUENOS AIRES - HAUS

RECURSOS CLAVES

Nuestro recurso clave principal es que conocemos a nuestro cliente. Sabemos qué lo paraliza, qué lo enoja, qué lo frustra y qué le gusta a la hora de buscar experiencias laborales. Esto nos permite desarrollar una plataforma donde el cliente se sienta a gusto, donde pueda demostrar su conocimiento, formación y carrera.

No somos la única plataforma que aborda esta necesidad, pero sí la única que es de nicho, que le habla a los actores de la industria en un lenguaje dinámico que se adapta a los diferentes perfiles de usuario.

En base a la investigación que realizamos, entendimos las experiencias de nuestros usuarios en otras plataformas y de esa manera logramos desarrollar una nueva experiencia, en la estética y en el uso, con el desarrollo de un sistema de puntuación interno, una construcción de un perfil más interactivo y una modalidad de visualización de las oportunidades laborales más claro y transparente. Así, le garantizamos una experiencia innovadora y segura.

ACTIVIDADES CLAVES

- **Desarrollo de la plataforma**
 - Creación de la app móvil y página web.
 - Mejorar los servicios que ofrece para que la experiencia del usuario sea personalizada.
 - Actualización constante.
 - Análisis del comportamiento y consumo de los clientes dentro de la plataforma para definir actividades futuras, modificaciones y mejoras
- **Marketing y promoción**
 - Campañas de comunicación para los canales propios y los de nuestros aliados.
- **Hunting**
 - Búsqueda de nuevas alianzas para ampliar la cartera de contactos y las oportunidades laborales para los usuarios.

MODELO DE INGRESOS

El ingreso de ganancias va a estar dado por las suscripciones y por la inscripción de los usuarios a las masterclasses. Dentro de las suscripciones hay una diferencia entre los usuarios únicos y los usuarios team.

Usuario Único

Después de disfrutar un mes de prueba gratis, el usuario deberá abonar una suscripción mensual con la oportunidad de elegir entre dos modalidades:

- **Suscripción Standard:** los usuarios pueden postularse en los diferentes proyectos, pero no pueden contactarse directamente con otros usuarios. Cuenta con el display básico del perfil y una cantidad ilimitada de espacio para publicaciones en el portfolio; pero únicamente se puede publicar una imagen o video a la vez, sin contar con el recurso de carrusel o galería.
- **Suscripción Premium:** los usuarios pueden postularse a las búsquedas y contactarse directamente con otros usuarios a través de mensajes directos, el feedback de sus proyectos y recomendaciones estarán visibles para todos. Además, tiene la ventaja del recurso del carrusel o galería para sus publicaciones, lo que permite un diseño más cómodo en su perfil.

Usuario Team

Los usuarios team pueden suscribirse de manera gratuita debido a la esencialidad de su presencia en la app para atraer a más usuarios. La suscripción contempla la personalización de un perfil donde van a poder mostrar sus proyectos y trayectoria de manera ilimitada. Pueden buscar talentos y visualizar las postulaciones con los datos correspondientes.

COSTOS

Desarrollo de software

Uno de los costos más elevados que presenta es la creación y actualización constante de la plataforma móvil y web. Se deberán pagar las horas correspondientes a los desarrolladores, las licencias y registros necesarios, y la distribución.

Diseño de identidad de marca y key visual

Desarrollo y diseño de un brand book con la elaboración de piezas que definen la estética y la identidad de la marca. Dentro del brand book tenemos que diseñar el key visual que estará implementado en el display de la aplicación.

Comunicación y Marketing

En esta etapa inicial, es fundamental contratar a una agencia de comunicación para desarrollar campañas que nos permitan llegar a la mayor cantidad de usuarios posibles, y para realizar acciones de marketing que impulsen la imagen de nuestra plataforma. Buscaremos incrementar el awareness y el mind setting de Fussion App a través de canales propios y de nuestros aliados. El desarrollo de las campañas publicitarias van a tener una importante inversión en pauta para incrementar el alcance de nuestro proyecto.

LA EMPRESA

NUESTRO ADN

Nuestras acciones reflejan lo que somos:

- Estamos en constante búsqueda de nuevas alternativas y tendencias.
- Es nuestra responsabilidad responder cada vez mejor a las necesidades de quienes nos eligen.
- Potenciamos nuestra creatividad y la aplicamos a todo lo que hacemos.
- Trabajamos con libertad para proponer, innovar y ser las mejores profesionales.
- Creemos en la multiplicidad de pensamientos, nos abrimos a distintas posibilidades para estar en aprendizaje y crecimiento continuo.
- Nos animamos a tomar riesgos porque sabemos que es la única manera de lograr lo que nos proponemos.
- Nos reinventamos desde nuestros desaciertos, estos nos acercan a donde queremos llegar.
- Actuamos con determinación: sabemos quiénes somos y hacia dónde vamos.

LA APLICACIÓN

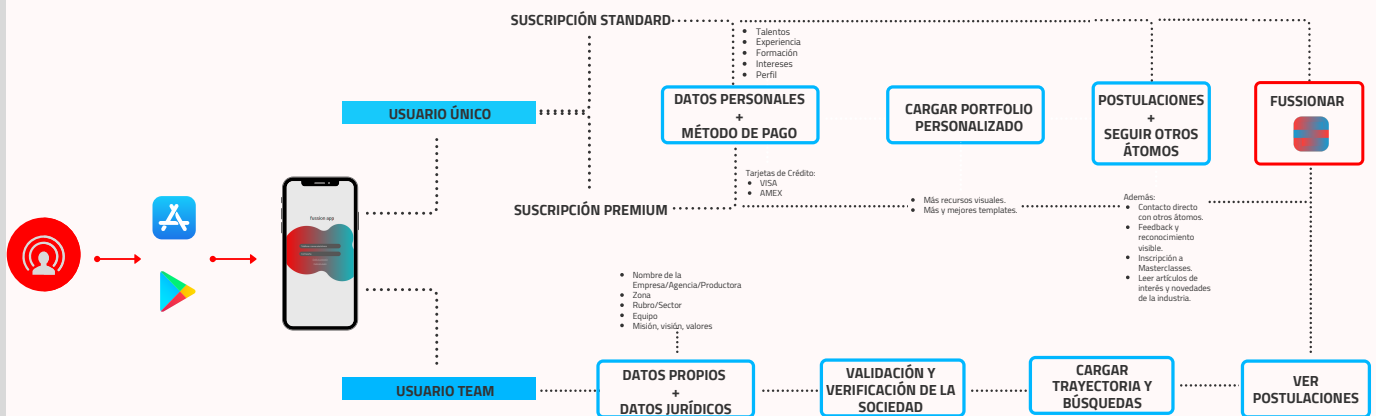
BIENVENIDOS A NUESTRO MUNDO

Creamos una propuesta para que todos los que formamos parte de este mundo podamos encontrarnos fácilmente. Queremos potenciar estas conexiones, con una mirada y un lenguaje propio:

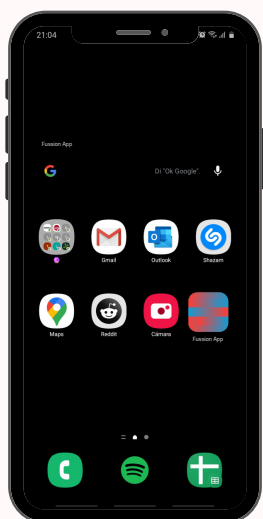
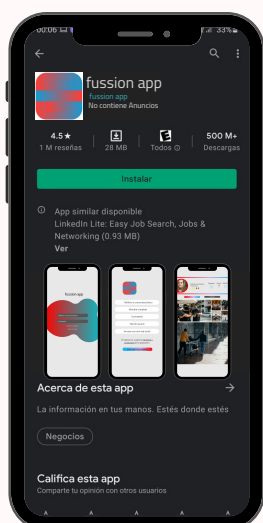
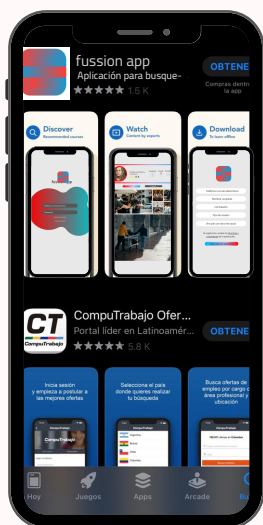
- **Átomos:** todas las personas con talentos, ideas y proyectos para hacerlos realidad. O las que buscan potenciar su creatividad en proyectos ajenos. Básicamente, nuestros usuarios. Estos pueden ser usuarios únicos (quienes trabajan de manera independiente) o usuarios team (empresas, agencias y productoras).
- **Fusión:** la efectiva conexión entre dos átomos que se da para llevar a cabo un proyecto.
- **Proyectos:** la nueva materia que nace de la fusión. Cuanto más proyectos participen los átomos, mejor.
- **Potencia:** es la unidad con la que se medirán el desempeño y la calificación de cada átomo una vez realizada la fusión. La puntuación será representada con rayos y dará credibilidad y jerarquía al átomo.
- **Premios:** reconocimientos y premios extra que los átomos podrán dar y recibir por alguna actitud destacada.

MODALIDAD DE USO

FLOW DE LA APP



FASE I: CREANDO ÁTOMOS



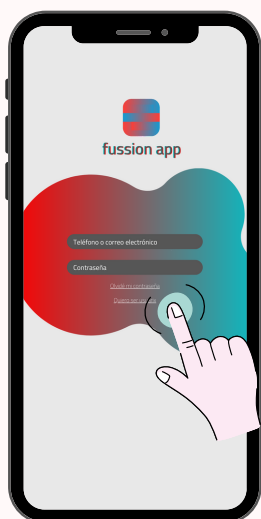
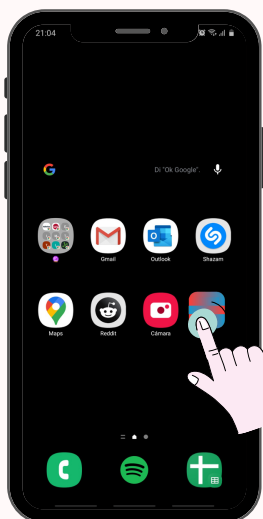
- **Regístrate y disfrutá de un mes gratis**
Luego de descargar la app (Que se encuentra disponible tanto en App Store para equipos Apple y en Play Store para equipos Android) los átomos ingresan y se registran como usuarios team o únicos.

Los usuarios team deben validar la sociedad y cargar los datos de la misma: nombre, rubro, domicilio jurídico, el equipo, su misión y sus valores. Para estos usuarios la aplicación es gratuita.

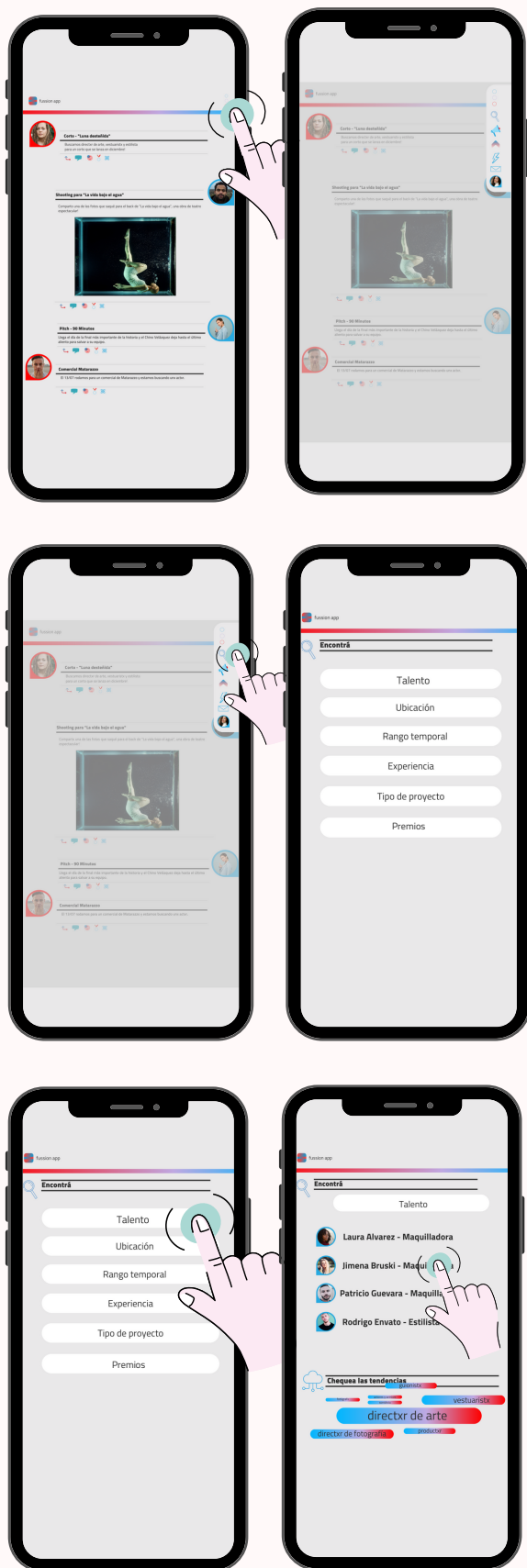
Los usuarios únicos deben elegir entre una fusión standard o una fusión premium, de esta decisión dependerá el monto de suscripción que pagará después del mes de prueba.

Una vez registrados, eligen el rubro al que pertenecen, talento con el que se identifican para ser reconocidos y encontrados, y personalizan su perfil, donde ingresarán algunos de sus datos, cuál es su formación, su experiencia y sus intereses.

Al finalizar, elegirán el método de pago.



FASE II: LA ENERGÍA DEL ÁTOMO



- Cargá tu portfolio, armá tu agenda de contactos y postulate en diferentes proyectos.

En esta fase, los átomos cargan y personalizan su portfolio.

Los usuarios team cargan su trayectoria para mostrar la experiencia y los proyectos que llevan a cabo.

Los usuarios únicos cargan su portfolio según la suscripción que eligieron.

Los que abonan la suscripción standard pueden cargar imágenes y videos ilimitadamente pero con pocos recursos visuales y templates básicos. Los que abonan la suscripción premium, en cambio, tienen mejores recursos visuales y mejores templates que permiten disponer su portfolio con mayores libertades.

Los perfiles estarán presentados en un feed donde cualquier usuario puede encontrar el talento que necesitan.

El contenido del feed va a estar ordenado por categoría y jerarquizado por potencia (unidad de desempeño y calificaciones).

Por ejemplo: puedo entrar a la sección de arte y los primeros perfiles que me aparecen van a ser los que tengan más potencia, teniendo la posibilidad de hacer doble click en las reseñas y experiencias que cada usuario va a tener a modo de feedback. Esto es fundamental para capturar valor y mejorar las experiencias de nuestros usuarios.

FASE III: MOMENTO DE FUSIONAR

- Sumá experiencia, aumentá la potencia y viví experiencias clave.

La experiencia de los usuarios team comienza al buscar talentos y cargar sus búsquedas.

Podrán ver las postulaciones a medida que los usuarios únicos las vayan solicitando, y van a poder acceder a los datos para ponerse en contacto.

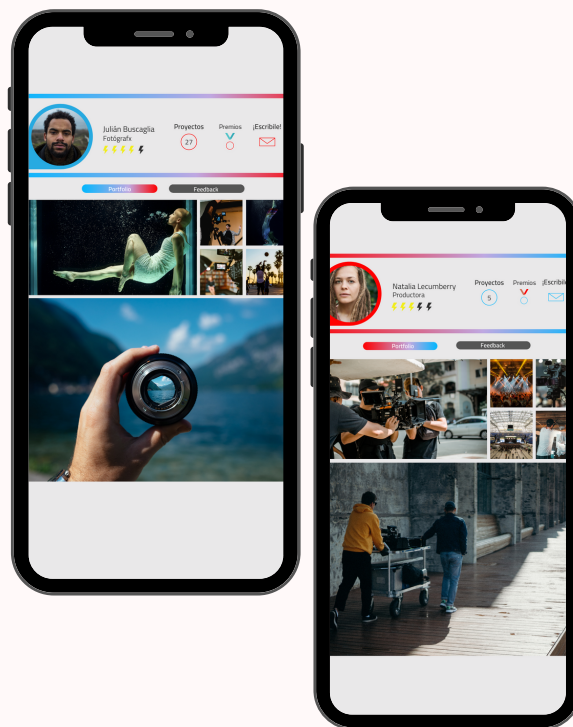
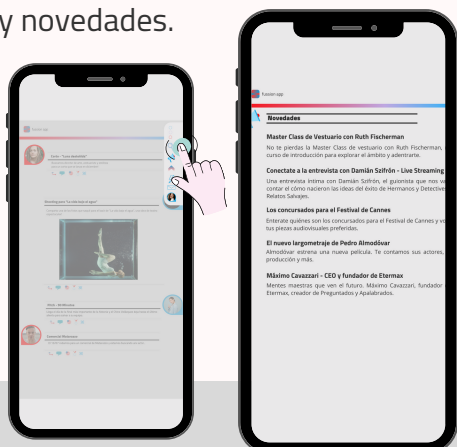
Una vez finalizada la fusión y, por ende, el proyecto, los usuarios team pueden calificar la potencia de los átomos, otorgar premios y dar feedback.

La experiencia de los usuarios únicos va a depender, nuevamente, de la suscripción.

Los usuarios con suscripción standard podrán postularse y seguir a otros átomos.

Su perfil y portfolio van a tener visibilidad para cualquier átomo, pero sus feedbacks y sus premios sólo los podrán ver ellos.

Por otro lado, los usuarios con suscripción premium además de postularse y seguir a otros átomos, van a poder ponerse en contacto directo con ellos a través de mensajes privados. Su feedback y sus premios serán visibles para todos, van a poder inscribirse a masterclasses y tendrán disponible la sección de artículos de interés y novedades.



A medida que los átomos participan de diferentes proyectos, generan estatus dentro de la app y tienen la posibilidad de formar parte de proyectos con mayor magnitud.

El estatus se mide por cantidad de proyectos y por potencia.

A partir de los 20 proyectos realizados y teniendo -como mínimo- 4 rayos de potencia, aumenta el reconocimiento.

Estos usuarios, tendrán un espacio de visualización destacado por sobre los demás postulantes en las búsquedas a las que apliquen.

La magnitud de los proyectos están clasificados por el reconocimiento de los átomos que publicaron el mismo, ya sea por usuarios únicos reconocidos o usuarios team. En el caso de un proyecto remunerado, entre los dos átomos se acuerdan los honorarios de la fusión junto con las diferentes cuestiones contractuales.

SEGMENTO DE MERCADO

Dentro del proyecto, buscamos relacionar a los actores de las siguientes áreas de trabajo de la industria:

Rubros contemplados:

- **Técnicos:** en sonido, iluminación, logística.
- **Sonido:** directores de sonido, sonidistas.
- **Imagen:** directores de arte, directores de fotografía, fotógrafos, actores y actrices, estilistas, vestuaristas, peinadores, maquilladores, maquilladores especiales en FX, iluminadores.
- **Creativos:** guionistas, diseñadores, ilustradores, animadores, diseñadores de video, especialistas en FX, editores, coreógrafos, publicitarios.
- **Productores:** ejecutivos, artísticos, general.

MERCADO META

Nos enfocamos en usuarios amantes de la industria creativa, cultural y del entretenimiento; en personas que ven la tecnología como una herramienta necesaria y facilitadora de la realidad laboral. Dinámicos, curiosos, perseverantes y persistentes, en búsqueda constante de nuevos desafíos.

A nuestros potenciales usuarios los dividimos en dos grandes grupos: usuarios únicos y usuarios team.

Los **usuarios únicos** son usuarios independientes que buscan iniciarse en el mundo laboral, y profesionales que trabajan bajo la modalidad freelance. Hay dos motivos por los cuales estos usuarios van a elegir Fussion App: por un lado, aquellos que buscan iniciarse en el mundo laboral van a encontrar una aplicación que concentra la oferta de la industria y da acceso a oportunidades; por otro lado, los profesionales freelance que ya están activos, van a poder tener mayor visibilidad dentro de un nicho de interés, mayor participación en proyectos de calidad y ampliar su cartera de contactos.

A su vez, los usuarios únicos van a poder contactar a otros usuarios y llevar a cabo la realización de proyectos independientes.

Tendrán que abonar una suscripción mensual standard o premium, siendo la última de mayor costo y con mayores beneficios.

Los **usuarios team** son empresas, productoras y agencias consolidadas que trabajan para proyectos audiovisuales y artísticos de la Industria Creativa y del Entretenimiento. Estos usuarios cuentan con reconocimiento propio, credenciales y una trayectoria fundamental para ofrecer trabajo y atraer a los usuarios únicos.

Para los usuarios team, Fussion App es la oportunidad de resolver búsquedas laborales y de contactar nuevos talentos de manera ágil, simple y económica. Debido a su esencialidad para atraer usuarios únicos, podrán hacer uso de la aplicación de manera gratuita.

Para establecer nuestro mercado meta creamos un escenario ideal de 21.600 usuarios en el primer año, en el que tendríamos el crecimiento de 1800 usuarios mensuales, siendo 1300 usuarios standard (USD \$3) y 500 usuarios premium (USD \$6).

La meta fue establecida concluyendo que el ingreso del primer año va a ser de USD \$82.800, cubriendo así la inversión inicial.

ESTRATEGIA DE CAPTURA DE CLIENTES

En una fase inicial del proyecto, es fundamental hacer hincapié en alianzas estratégicas que nos empujen a conseguir suscriptores.

En primer lugar, vamos a buscar captar a los estudiantes y talentos en formación, a través de partnerships con universidades y centros educativos.

Les ofrecemos a las instituciones utilizar la app para exponer las prácticas profesionales y distintos proyectos que lleven a cabo. De esta manera, fomentan a los estudiantes el uso de la app y la personalización de su perfil, obteniendo material para su portfolio y comenzando a ampliar su cartera de contactos para dar visibilidad a otros átomos productores.

Con respecto a las prácticas profesionales, motiva a generar un contacto con las productoras que tienen convenio con las instituciones, ya que el boca en boca puede fomentar que las mismas que ofrecen las pasantías puedan tener su perfil en la app para otros proyectos.

Algunas Instituciones Educativas que nos interesa abordar para las alianzas:

- UADE (Universidad Argentina de la Empresa)
- UP (Universidad de Palermo)
- UB (Universidad de Belgrano)
- UCES (Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales)
- UMSA (Universidad del Museo Argentino)
- UNA (Universidad Nacional de las Artes)
- UBA (Universidad de Buenos Aires)
- ISEC CIC (Centro de Investigación Cinematográfica)
- ENERC (Escuela Nacional de Experimentación y Realización Cinematográfica)
- Digital House
- Espacio Buenos Aires
- Coder House
- Escuela de Fotografía Andy Goldstein
- Academia Motivarte
- Haus - Art, Craft & Innovation

En segundo lugar, buscaremos atraer y generar vínculos con grandes influyentes del medio, productoras cinematográficas, de eventos, musicales, teatrales, televisivas, deportivas, radiales, etc. Buscaremos generar alianzas proporcionándoles una plataforma de calidad para encontrar talento de manera ágil, simple y con bajos costos. Podrán participar de manera gratuita ya que creemos que teniéndolos cómo aliados aumentará nuestra posibilidad de captar usuarios únicos.

ANÁLISIS DEL CONTEXTO

ANÁLISIS DEL ENTORNO GENERAL: PESTEL

En el siguiente análisis se destacan los factores externos, dentro del macroentorno, que están fuera de nuestro alcance, pero que afectan el desempeño de nuestro emprendimiento.

ANÁLISIS POLÍTICO

Los factores políticos evalúan de qué forma la intervención del gobierno puede afectar nuestro proyecto.

En nuestro país hay cambio de presidente cada 4 años y cada dos años se renueva parte de los miembros del poder legislativo. Estos cambios en tan breves lapsos sumado a la alternancia de la ideología política de los partidos provocan inestabilidad, no solamente en las políticas de regulaciones e implementación del desarrollo de tecnología, sino también en la legislación. Esta situación afecta cualquier desarrollo de un proyecto.

Mediante la ley N° 25.922 se crean condiciones favorables para el desarrollo de investigación de la industria del software y se destina parte del presupuesto para la promoción y desarrollo del proyecto correspondiente. Este régimen está enmarcado en las políticas estratégicas que determina el Poder Ejecutivo Nacional, y que establece a través de sus organismos competentes (ministerios, secretarías).(1)

Así mismo conforma una política de estado la Ley 27.078. Las disposiciones de la presente ley tienen como finalidad garantizar el derecho humano a las comunicaciones y a las telecomunicaciones, reconocer a las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) como un factor preponderante en la independencia tecnológica y productiva de nuestra Nación. Promueve el rol del Estado como planificador, incentivando la función social que dichas tecnologías poseen, como así también la competencia y la generación de empleo mediante el establecimiento de pautas claras y transparentes que favorezcan el desarrollo sustentable del sector. En la ejecución de esta ley se garantizará el desarrollo de las economías regionales, procurando el fortalecimiento de los actores locales existentes, tales como cooperativas, entidades sin fines de lucro y pymes, propendiendo a la generación de nuevos actores que en forma individual o colectiva garanticen la prestación de los Servicios de TIC.(2)

La Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, perteneciente al Ministerio de Ciencia y Tecnología e innovación productiva, planifica y dirige el Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR), que tiene como misión apoyar proyectos y actividades cuya finalidad es el mejoramiento de la productividad del sector privado a partir de la innovación tecnológica.(3)

Gracias al apoyo de estos entes, podemos llegar a considerar la posibilidad de recibir algún tipo de financiación o que ciertas regulaciones nos amparen a la hora de llevar adelante el proyecto.

ANÁLISIS ECONOMICO

Este factor considera cómo el entorno macroeconómico nacional e internacional puede afectar la organización. En el plano nacional, Argentina atraviesa un momento de crisis económica por dos factores.

Por un lado, la situación del contexto actual causado por la pandemia del Coronavirus COVID-19, provoca aún en países de gran desarrollo económico que se ponga en jaque el desarrollo y la productividad. Muchas industrias, incluida la del entretenimiento, están frenadas por el aislamiento social preventivo y obligatorio. "Alicia Bárcena, secretaria ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe (Cepal) de las Naciones Unidas, advierte que se avecina una recesión global que hará que el PIB de la región decrezca, el desempleo aumente y millones de personas se sumen a los índices de pobreza. Una crisis tan profunda que nos obligará a repensar la globalización y nuestro sistema económico."(4)

En cuanto a nuestra industria en particular, hay dos caras en la moneda. Por un lado, la necesidad de distracción y la mayor disponibilidad de tiempo, en algunos casos, aumenta la demanda de contenido audiovisual para consumir. Pero esto solo beneficia a la exhibición de contenido por streaming y a cualquier tipo de producción que pueda realizarse en las circunstancias actuales. Porque, por otro lado, el confinamiento y la baja en la economía dificulta el proceso de producción, disminuyendo la oferta de nuevos contenidos. Esto también afecta en los sectores físicos como pueden ser el teatro y la asistencia a salas de cine.(5)

Esto representa una dificultad directa para nuestro emprendimiento.

Sin perder de vista el dolor generado por la pandemia y sus consecuencias, el aumento del desempleo puede ser una oportunidad para lanzar una nueva manera de encontrar oportunidades. Sin embargo, las dificultades para producir van a poner a la industria en una situación de emergencia, por lo que será más difícil encontrar proyectos que ofrezcan una oportunidad laboral para jóvenes profesionales.

"También es una amenaza para el porvenir global. Los mercados emergentes representan el 60 por ciento de la economía mundial en términos de poder adquisitivo, según el Fondo Monetario Internacional (FMI). Una desaceleración en los países en desarrollo se traduce en una desaceleración del planeta."(6)

“Argentina se encontraba en peligro antes de la pandemia. Su moneda, el peso, perdió más de dos tercios de su valor en 2018 y 2019, y la inflación se disparó por encima del 50 por ciento. Su economía se contrajo el dos por ciento el año pasado. La deuda del gobierno llegó a cerca del 90 por ciento de la producción anual, una señal alarmante de peligro.”(7)

Otro factor de la crisis económica, es el proceso inflacionario y de devaluación de la moneda que arrastramos desde hace años. El peso, perdió más de dos tercios de su valor en 2018 y 2019, y la inflación se disparó por encima del 50%. Su economía se redujo el 2% de PBI el año pasado. La deuda del gobierno llegó a cerca del 90% de la producción anual.(8) Mediante la ley referida en el punto anterior(9), los sujetos que adhieran a ésta tendrán un beneficio económico consistente en estabilidad fiscal por el término de 10 años, un bono de crédito fiscal hasta el 70 % de las contribuciones patronales, obtención de un certificado de no retención de IVA y tendrán un desgravación del 60% en el monto total del impuesto a las ganancias, siempre y cuando acrediten gastos de investigación y desarrollo. En la práctica esto implica que la tasa del impuesto a las Ganancias para sociedades quede reducida del 35% al 14%.

Los sujetos que desarrollen la actividad de producción de software en los términos de la Ley Nacional 25.922 en C.A.B.A gozarán de la exención total del Impuesto sobre los Ingresos Brutos o de una alícuota reducida del 1%, según el volumen de facturación.

Adicionalmente, si el desarrollo del software se lleva a cabo en el Distrito Tecnológico de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) ubicado en la zona de Parque Patricios, los beneficios son aún mayores, ya que las empresas gozarán de las siguientes ventajas como exención de hasta 10 años en impuesto a los ingresos brutos con la inscripción definitiva al régimen. Diferimiento de 2 años en el pago del Impuesto a los Ingresos brutos con la inscripción provisoria, hasta obtener la inscripción definitiva. Exención o diferimiento del Impuesto de Sellos. Exención por 10 años en el pago del ABL. Subsidios no reintegrables para financiar hasta el 50 % del costo de obtención de certificaciones de calidad. Líneas de crédito preferenciales del Banco Ciudad de Buenos Aires para financiamiento de compra de inmuebles y construcciones, y para la adquisición de viviendas.

Aquellos sujetos constituidos o domiciliados en la Provincia de Bs. As. que se encuentren inscriptos en el Régimen de Promoción para la industria del software de la Ley 25.922 estarán exentos del pago del Impuesto sobre los Ingresos Brutos e Impuesto Inmobiliario. Asimismo, estarán eximidos del Impuesto a los Sellos los actos jurídicos relacionados a dicha actividad. La exención impositiva será del 100% cuando se trate de beneficiarios que hayan manifestado en su solicitud de inscripción al Régimen de Promoción de la Industria del Software que, un porcentaje mayor al 80% de las actividades que desarrolla se encuadra dentro de la promoción.(10)

Teniendo en cuenta todo esto, debemos poner la mirada en la actividad que nos compete concretamente: el desarrollo de una aplicación para teléfonos. Debemos tener en cuenta el precio del dominio y, si este se paga en dólares, el impuesto del 30%. A su vez, el precio del desarrollo varía según si es un desarrollo básico con plantillas o es a medida.

Apuntamos a un desarrollo a medida, nos va a permitir configurar según nuestras preferencias y el valor que proponemos. Esto demora más la concreción y, en Europa, por ejemplo, el valor es superior a los 20 mil euros para aplicaciones diseñadas y configuradas de manera personal para el proyecto. Otras aplicaciones que son hechas en base a plantillas pueden salir, en precio dólar, entre 5 mil y 4 mil. Para el desarrollo también se tiene en cuenta la cantidad de horas dedicadas a la programación.(11)

El precio del desarrollo varía según varios factores, algunos pueden ser:(12)

- Si tiene registros de usuarios.
- Si está disponible para Android y/o en iOS.
- Si está integrada a un sistema existente.
- Si cuenta con notificaciones push.
- Si cuenta con geolocalización.
- Si contiene un sistema de realidad aumentada.
- Si requiere gestión de contenidos online para la administración.
- Si hay pagos dentro de la misma.
- Si el diseño y look and feel es personalizado.
- Si se contrata un plan de mantenimiento y actualizaciones.

Para los emprendimientos y los trabajos independientes, el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social cuenta con un Programa de Empleo Independiente (PEI) al cual podríamos acudir para obtener apoyo, orientación y medios estatales, con asistencia económica y técnica.(13)

ANÁLISIS SOCIOCULTURAL

Los factores socioculturales son aquellos elementos de la sociedad que pueden afectar al proyecto.

Decidimos investigar sobre el aumento del uso de redes sociales y pudimos ver que son la principal actividad, "con más de 800 millones de horas dedicadas a ellas."(14)

Este avance y tendencia tecnológica la vivimos en primera persona, entendiendo al teléfono como herramienta principal del común de las personas. No sólo como medio de comunicación personal, sino también como medio de distracción, para consumo de entretenimiento y como herramienta laboral, lo cual es fundamental para nuestro proyecto, porque las personas van a poder centralizar todo en una sola herramienta y hacer uso de la app donde y cuando quieran.

ANÁLISIS TECNOLÓGICO

Los factores socioculturales son aquellos elementos de la sociedad que pueden afectar al proyecto.

La ley N° 25.922, mencionada anteriormente, también nos afecta en este sentido, ya que favorece la importación de productos informáticos, excluyendo cualquier restricción presente o futura para el giro de divisas que correspondan al pago de las importaciones tecnológicas.

Hay una tendencia tecnológica en los mercados con respecto a las aplicaciones móviles, hay más de 10 millones entre Google Play y AppStore, y el usuario medio accede a más de 40 aplicaciones diferentes al mes.(16)

En este sentido, es un beneficio que el uso esté normalizado entre las personas, ya que conocen los procedimientos básicos de descarga, registro de cuentas y uso de aplicaciones. Como mencionamos en análisis anteriores, hay varias opciones para crear apps móviles. Una opción es hacer una app a medida, que consiste en darle una forma específica para una empresa, con una serie de funcionalidades que se desarrollan de forma concreta y exclusiva para el negocio. Esta opción es a la que apuntamos idealmente, lo que puede significar un riesgo mayor de inversión, pero también nos da un nivel de mayor calidad en cuanto a innovación, desarrollo, creatividad y originalidad. Nos puede llegar a posicionar mejor en el mercado.

Otra manera de desarrollo de aplicaciones es la que cuenta con tecnología pre desarrollada. Esta opción funciona con un sistema de plantillas con opciones por default. El costo es mucho menor pero la app no es más que funcional. Además, debemos tener el cuenta el proceso necesario para tener visibilidad en AppStore y en Google Play, que tienen procesos de revisión con características diferentes.

En AppStore (iOS), debemos esperar un mes para obtener la aprobación y crear una Cuenta de Desarrollador, registrada con el nombre del propietario, para lo que habría que invertir, aproximadamente, US\$ 99 anuales.

En Google Play (Android), el proceso es más corto: en un período entre 24 horas y 7 días pueden aprobar o no la aplicación. También debemos crear una Cuenta de Desarrollador, pero en este caso el costo es menor, siendo un único pago de US\$ 25.

ANÁLISIS ECOLÓGICO

Los factores ecológicos son los que se relacionan directa o indirectamente con el medio ambiente.

El uso de Internet deja una huella de carbono en el mundo. La utilización de las tecnologías digitales ya superó hasta a la industria de la aviación. La transmisión de datos en todo el mundo y su infraestructura son responsables de casi el 4 por ciento de todas las emisiones de CO₂. Cada segundo en el que se está viendo un vídeo on-line, agrega 0,2 gramos de CO₂ a la atmósfera. Esto da como resultado unas 4.000 toneladas diarias de CO₂ en el mundo. Actualmente, existen 44 millones de servidores en Internet y congelarlos requiere tanta energía como la que se usa para mantenerlos en funcionamiento.

No debemos pasar en alto este asunto, ya que debemos encontrar la manera de tener un desarrollo sustentable de nuestra aplicación. Para eso, tomaremos como referentes a Google y Facebook, que son ejemplo de las empresas más sustentables, suponiendo un 10% de todos los recursos planetarios de Internet a nivel de consumo y emisiones.(19)

El uso de los equipos tecnológicos y servidores hace que se propague la Huella de Carbono, dado a su gran consumo energético.

Dentro de las nuevas formas de entender, hacer y ver los negocios, existen múltiples vertientes. Las Empresas B son empresas que redefinen el sentido del éxito, poniendo en un mismo nivel lo económico, social y ambiental, generando un triple impacto positivo. Son empresas que utiliza el poder del mercado para dar soluciones concretas a problemas sociales y ambientales. Buscan generar un cambio en el entorno donde se encuentran y poseen el compromiso para generar ese cambio.

"Este paradigma redefine el sentido de éxito en los negocios al formular una pregunta básica: ¿cuál es el propósito, el para qué de la empresa en la Sociedad? Al responder esta pregunta, los rendimientos financieros pasan a ser entendidos como herramienta indispensable para lograr sus objetivos, pero no como su razón de existencia única. El éxito pasa, entonces, no sólo por su nivel de facturación, utilidades o dividendos, sino por cómo su modelo de negocios integra los beneficios con el impacto en la sociedad y el medio ambiente de un modo medible y escalable."(20)

ANÁLISIS LEGAL

Los factores legales son todos aquellos relacionados con cumplir las leyes establecidas. Si bien la ley de contrato de trabajo regula la relación que tendrá los usuarios de la app y este irá por fuera de nuestro alcance, cabe tenerla en cuenta a fin de calificar el desempeño de los postulantes.

Por otro lado, se deberá tener en cuenta la ley de propiedad intelectual N° 11.723,(21) que abarca a las obras científicas, literarias y artísticas, entre ellos los programas de computación fuente y objeto. El derecho de propiedad que debe registrarse en el correspondiente Registro Público, comprende para su autor la facultad de disponer de ella, de publicarla, de ejecutarla, de representarla y exponerla en público, venderla, traducirla, adaptarla o autorizar su traducción y de reproducirla en cualquier forma. Esta ley es importante para cada proyecto que se produzca gracias a Fussion App, para que sea registrado y cuidar la información de nuestros usuarios. Si bien Fussion App no se hace cargo del registro, es algo a tener en cuenta. A su vez, para registrar la propiedad intelectual de la aplicación.

También se deberá tener en cuenta la ley argentina de Emprendedores N° 27.349(22). Esta ley tiene por objeto apoyar la actividad emprendedora en el país y su expansión internacional, así como la generación de capital emprendedor en la república argentina. En particular, se promoverá el desarrollo de capital emprendedor considerando la presencia geográfica de la actividad emprendedora en todas las provincias del país, de modo de fomentar el desarrollo local de las distintas actividades productivas. La secretaria de emprendedores y de la pequeña y mediana empresa del ministerio de producción será la autoridad de aplicación de este título.

Por otra parte, deberá tenerse en cuenta las distintas sociedades y asociaciones que agrupan y protegen los derechos de las personas que se interrelacionan en la aplicación. Tales como SADAIC, AADI CAPIF, ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ACTORES (AAA), entre otras. Por último, deberá tenerse en cuenta las siguientes leyes:

- Ley de Protección de los Datos Personales(23).
- Ley de Defensa del Consumido(24).

ANÁLISIS DEL ENTRONO ESPECÍFICO: 5 FUERZAS DE PORTER

Poder de negociación con los clientes:

Nuestro nivel de negociación con los clientes es alto. Más allá de la cantidad de plataformas disponibles que presentan similitudes con nuestro proyecto, el servicio que ofrecemos tiene características con un valor agregado. Se diferencia por la segmentación, enfocándonos directamente a los talentos relacionados con la industria cultural y del entretenimiento.

Buscamos también la diferenciación en el look and feel y en el feedback disponible, lo que les dará más sustento y estatus a la hora de seguir postulándose en otros proyectos.

Poder de negociación con los proveedores:

Para el tipo de servicio que ofrecemos existen múltiples proveedores por lo que esta fuerza no es de alto impacto, debido a que hay mucha demanda de empleo en la industria del entretenimiento. Principalmente, los dos proveedores más importantes que vamos a necesitar son agencias de comunicación, servers y desarrolladores web.

Amenaza de nuevos entrantes:

Por más de que la industria de las aplicaciones esté muy desarrollada, hay muchos factores que hacen que sea difícil entrar. Algunos de ellos son el alto costo y el riesgo de inversión que implica la creación de aplicaciones y la inversión que deberíamos realizar en cuanto a publicidad, esto limita la aparición de nuevos competidores. Sin embargo, contamos con un servicio basado en una segmentación específica, lo cual agrega una mayor diferenciación frente a aquellas empresas con productos similares o tradicionales que busquen ingresar al mercado.

Amenaza de productos sustitutos:

Hay un gran número de sustitutos en el mercado. Algunos de estos sustitutos pueden ser aplicaciones como Crowdspring, 99designs, Peopleperhour, entre otras. Sin embargo, nuestra aplicación se respalda con dos diferenciales: el de la segmentación, conquistando a grandes influyentes del medio y generando alianzas proporcionándoles capital humano para satisfacer sus necesidades laborales a un bajo costo; y el de las posibilidades adicionales como el look and feel, el feedback, la personalización del portfolio, entre otras.

Rivalidad competitiva:

Enfrentamos una intensa competencia con aplicaciones similares como LinkedIn, Staff, Freelancer, entre otras. Sabemos que estas tienen mayores recursos y una participación en un mercado similar. Además cuentan con una mayor experiencia en el mercado, mientras que Fussion App recién está ingresando.

ANÁLISIS DIACRÓNICO

Antecedentes directos, indirectos y competidores

Actualmente, existen muchas páginas, plataformas y emprendimientos que se cruzan, en algún punto, con Fussion App.

Las buenas ideas no suelen ser 100% originales, nacen de una idea existente con la necesidad de desarrollarla mejor, agregando un diferencial y cubriendo un espacio para satisfacer la demanda del segmento.

En este proceso de gestación de la idea, analizamos los antecedentes competentes y alcanzamos algunas conclusiones: las plataformas que nos afectan directamente están relacionadas con la oferta y demanda de trabajo para freelancers, creativos y trabajadores de la industria cultural y del entretenimiento.

Otras plataformas están dedicadas a la exhibición de material en busca de financiación. Sin embargo, nuestra plataforma es única porque engloba la búsqueda de creatividad, la posibilidad de ganar estatus gracias al feedback y los premios, y la participación de eventos y proyectos de gran magnitud.

Algunas plataformas nos influyen indirectamente. Es relevante incluirlas en el estudio, debido a que sus sistemas de puntuación y recompensas resultan interesantes para nuestra propuesta de valor. Otras, resultan interesantes porque se dedican a la oferta y la demanda de trabajo, con un modelo de negocios similar, pero con la diferencia en la segmentación de mercado (25).

ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD

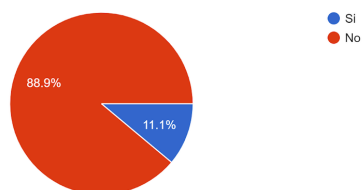
Para analizar la prefactibilidad del proyecto, realizamos una encuesta digital mediante Google Forms que fue difundida por redes sociales y a contactos personales que se ramificaron gracias al boca en boca.

Esta encuesta fue respondida por 161 personas, mayores de edad que estudian y/o trabajan en la industria creativa, cultural y del entretenimiento. Nos permitió llegar a una serie de conclusiones, a raíz de las cuales desarrollamos los siguientes conceptos:

- **No es fácil conseguir trabajo en la industria**

El 85,2% de los encuestados ya experimentó trabajar en la industria. Sin embargo, un promedio del 90,9%, diferenciados en distintos sectores, cree que no es fácil conseguir trabajo en la industria. Este gráfico representa únicamente al sector de la producción:

¿Crees que es fácil conseguir trabajo en la industria cultural y del entretenimiento?
54 respuestas

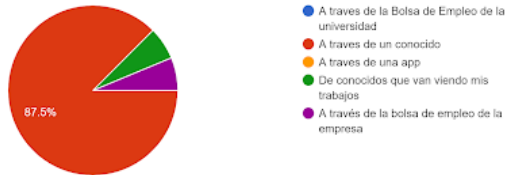


Este gráfico representa las respuestas de los encuestados que pertenecen al sector de la producción.

- Sin contactos, es aún más difícil conseguir un primer trabajo en la industria

El 78,6% de los encuestados logró tener una experiencia laboral a través de un conocido, y el 12% a través de la Bolsa de Empleos de la Universidad. El porcentaje restante, a través de plataformas de búsquedas laborales.

En caso de que tu respuesta haya sido SI, ¿Cómo lo conseguiste?
16 respuestas



Este gráfico representa las respuestas de los encuestados que pertenecen al sector de la imagen.

- En las plataformas de búsqueda laboral no hay una oferta directa para nuestro nicho.

Los encuestados respondieron que la mayoría de las plataformas de búsqueda laboral no incluyen propuestas destinadas al área del entretenimiento. Se centralizan en profesiones tradicionales y empresas dedicadas a otros rubros. En sus respuestas, sugieren que no están diseñadas para profesionales de la industria, los perfiles son muy rígidos y no les permiten mostrar su portfolio de una manera creativa que los diferencie del resto. A su vez, mejorarían los filtros de búsquedas según las necesidades específicas y las capacidades del freelancer, generando la visibilidad del contenido más relevante para cada uno.

- Fussion App es necesaria en Argentina.

Las principales quejas de los usuarios se basan en la imposibilidad de generar un mayor contacto con el empleador, en la limitación de los filtros de búsqueda, la escasez de propuestas, la falta de actualizaciones, que no exista la posibilidad de un perfil premium, y la falta de personalización a la hora de cargar el CV.

Es necesario que Fussion App comience a actuar en Argentina. Nuestra plataforma cuenta con una propuesta de valor que satisface las necesidades que, claramente, tienen los potenciales usuarios.

plan de negocio

ESTRUCTURA DE DESCOMPOSICIÓN DE TRABAJO (EDT)

- Constitución de la productora
 - Definición del nombre y concepto para la productora
 - Definición de idea de negocio
 - Definición de nombre y concepto para el negocio
 - Desarrollo del negocio
- Contratación de Personal (Responsable: Gerente de Cuentas y Talentos)
 - Entrevistas para contratación de personal.
 - Entrevistas a desarrolladores full stack.
 - Entrevistas a diseñadores gráficos.
 - Entrevistas a contadores.
 - Entrevistas a abogados.
 - Entrevistas a agencias de publicidad.
 - Contrataciones
 - Contratación de los desarrolladores.
 - Contratación de diseñadores gráficos.
 - Contratación de un contador.
 - Contratación de un abogado.
 - Contratación de agencia de publicidad.
- Diseño y desarrollo de las Plataformas (Responsable: Directora Creativa)
 - El diseñador define la imagen de la app y la web.
 - Creación de contenidos.
 - Los desarrolladores programan la App
 - Los desarrolladores programan la página web.
 - Prueba Beta.Correcciones.
 - Distribución en AppStore y Play Store.
- Plan de Comercialización (Responsable:Directora Creativa)
 - Elaboración del plan de comercialización.
 - Lanzamiento de campaña publicitaria.
- Cobranzas (Responsable: Gerente Administrativa)
 - Generación de ingresos
 - Ingresos por pago de los suscriptores a través de la plataforma.
- Pagos (Responsable: Gerente Administrativa)
 - Pago a proveedores.
 - Seguimiento de pagos.
 - Pago de servicios.
 - Pago de salarios.
 - Pago de impuestos.

PROCESOS Y ACTIVIDADES

Para llevar a cabo el negocio, necesitamos transitar distintos procesos y ejecutar actividades que nos permitan alcanzar nuestros objetivos de manera eficiente.

- **Constitución de la productora.**

En primer lugar, nos constituimos como productora. Nos asociamos, pusimos en común nuestras expectativas y prioridades, definimos nuestro ADN y nuestros horizontes. A partir de eso, definimos lo que somos como productora y nuestro primer proyecto de negocio, oficializando dicha creación inscribiendo y registrando una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

- **Contratación del personal.**

Para el correcto funcionamiento, necesitamos ampliarnos como equipo y cubrir los espacios que exceden nuestros conocimientos, rodeandonos de profesionales experimentados. Vamos a entrevistar para luego contratar a distintos desarrolladores full stack, encargados de desarrollar el front y el back de la aplicación y la página web; a diseñadores gráficos, para que se ocupen de la identidad visual de ambas plataformas, teniendo en cuenta la experiencia del usuario y la interfaz. También, será necesario tener de soporte a un contador, abogado y una agencia de publicidad, a los cuales vamos a entrevistar y contratar de manera tercerizada.

- **Diseño y desarrollo de las plataformas.**

Una vez contratados los profesionales, se definirá el diseño de la identidad visual de Fussion, vamos a crear los contenidos y desarrollar la app junto con la web. Es fundamental el diseño UX y UI, que determinará la calidad de experiencia del usuario en la plataforma. Vamos a buscar generar una plataforma intuitiva y eficiente. Tendremos una primera versión de prueba para detectar y corregir los errores antes de lanzar la distribución en AppStore y Play Store.

- **Plan de Comercialización.**

Desarrollaremos una estrategia de comercialización y un brief especificando nuestras expectativas y necesidades según la fase en la que nos encontremos. Trabajaremos con una Agencia de Publicidad para dar a conocer la aplicación a través de campañas estratégicas de comunicación y de esa manera atraer a los potenciales usuarios.

- **Cobranzas y Pagos.**

A través de los ingresos generados por las suscripciones mensuales de nuestros usuarios podremos realizar el pago de salarios junto con los aportes correspondientes, el pago a los proveedores y de servicios.

DIAGRAMA DE GANTT



OPERACIONES Y PLAZOS CRÍTICOS

Hay ciertas operaciones que son definitorias para nuestro proyecto ya que por su importancia pueden atrasar todo el resto. Es fundamental tenerlas mapeadas para dedicarles la atención correspondiente en la implementación:

- **Definición de equipo y contratación**

Queremos a profesionales apasionados y dedicados. El diseño y el desarrollo de la plataforma son la actividad más importante ya que es nuestra carta de presentación con el usuario. Todo debe ser para su facilidad y comodidad, por eso, debemos encontrar talentos que estén a la altura de las expectativas y se involucren con cada detalle del proyecto

- **Diseño y Desarrollo de la plataforma**

Se considera la etapa más crítica de todo el proceso ya que la plataforma es el core business de Fussion App. El correcto desarrollo y funcionamiento de la plataforma es fundamental para el proyecto, por eso, es necesario un constante control y correcciones para lanzar el producto al mercado.

- **Lanzamiento de la campaña publicitaria**

Junto con la agencia publicitaria, nos daremos a conocer y llegaremos a nuestro público objetivo. En la primera etapa, las campañas tendrán un objetivo de cobertura para posicionarnos en el mercado y luego se realizarán estrategias de frecuencia para mantenernos en el Top of Mind de los usuarios.

DERECHOS O PERMISOS DE USO

En las bases y condiciones aceptadas por los usuarios para registrarse en la aplicación, deberán aceptar la responsabilidad total del contenido que van a publicar. De esta manera, se hacen responsables de los derechos de autor correspondientes a las obras publicadas, ya sean propias o de terceros.

INFRAESTRUCTURA

Decidimos no contar con un espacio de trabajo físico. Durante la pandemia aprendimos a prescindir de las limitaciones físicas y geográficas, a trabajar a la distancia con todos los beneficios que puede brindarnos: organización del tiempo de manera personal, abaratamiento de costos, independencia y autonomía. A su vez, esto nos permite tener menos limitaciones para la contratación del equipo: no influye la residencia del postulante y beneficia la expansión del negocio.

PLAZOS Y PAGOS

Los sueldos de los empleados fijos se liquidarán de forma mensual a partir de la cantidad de horas acordadas en la relación contractual de ambas partes. El pago se realizará el último día laboral del mes. En cuanto a los honorarios de los asesores y los servicios tercerizados, se abonará el pago de acuerdo a las condiciones establecidas con los profesionales. Nuestra oferta será pagar con condición de pago a 30 días y por transferencia o depósito.

plan de recursos humanos

NECESIDAD DE PERSONAL

PLANTA FIJA

Gerente Administrativa

Manager Responsable: Virginia Tuso

Características: Se encarga de supervisar y coordinar las tareas administrativas, de regulación y finanzas. Lleva el orden y organización de la productora.

Disponibilidad: Full-time.

Salario bruto: \$65.000

Directora Creativa

Manager Responsable: María del Rosario Narvaja

Características: Se encarga de la comunicación y creatividad, planificando estratégicamente las campañas, la imagen e identidad visual.

Disponibilidad: Full-time.

Salario bruto: \$65.000

Gerenta de Cuentas y Talentos

Manager Responsable: Felicitas Guillot Fox

Características: Se encarga de la relación con los clientes, la captación de nuevos y la fidelización de los mismos. Asesoramiento y captación de talentos.

Disponibilidad: Full-time.

Salario bruto: \$65.000

PERSONAL TERCIARIZADO

Contratación eventual para etapa de desarrollo:

- Desarrolladores full stack

Características: Encargados de manejar cada uno de los aspectos relacionados con la creación y el desarrollo de la aplicación y el sitio web. Vamos a contratar a 3 profesionales.

Requerimientos: Estudios y experiencia previa en concebir y elaborar sistemas informáticos.

Disponibilidad: Part time.

Sueldo: \$ 80.000

Contratación mensual tercerizada:

- **Desarrollador full stack para mantenimiento:**

Características: Encargado del mantenimiento tanto de la aplicación como de la página web.

Requerimientos: Estudios y experiencia previa en concebir y elaborar sistemas informáticos.

Disponibilidad: Part time.

Sueldo: \$ 80.000

- **Agencia de publicidad**

Perfil: agencia creativa e innovadora, con servicios tradicionales y para el contenido digital, incluyendo community management.

Salario: \$50.000

Gasto único por campaña de lanzamiento: \$500.000 (estimativo - TBD con agencia)

Contratación eventual para actualizaciones:

- **Diseñador gráfico**

Características: Encargado de la identidad visual de la aplicación móvil y la página web.

Requerimientos: Estudios previos y experiencia en diseño UX y UI.

Disponibilidad: Part time.

Sueldo: \$ 50.000

STAFF DE APOYO

- **Asesor Contable**

Características: Tareas relacionadas a la liquidación de sueldos y jornales de diferentes convenios colectivos de trabajo, liquidación de impuestos a las ganancias, cargas sociales y sindicatos.

Disponibilidad : Part time.

Salario: \$32.000

- **Asesor Legal**

Características: Llevar a cabo actividades relacionadas al manejo de contratos comerciales, y patentamiento. Se encargará el estudio jurídico CTV & Asociados.

Disponibilidad: Part time.

Bono: \$40.000

ORGANIGRAMA



plan comercial y de comunicación

PRODUCTO, PRECIO, PROMOCIÓN Y PLAZA

PRODUCTO:
App y Web

PRECIO:
Standard - USD 3
Premium - USD 6

PROMOCIÓN:
Medios
Digitales

PLAZA:
App Store y Play
Store
CABA y GBA

OBJETIVOS DE MARKETING Y DE COMUNICACIÓN

Awareness:

Nuestro primer objetivo es darnos a conocer e ingresar al mercado, que nuestro público reconozca la marca y la identidad.

Engagement:

Queremos atraer a los potenciales usuarios de la app, que quieran ser parte de la comunidad de Fussion y se suscriban para usarla diariamente.

Mindsetting:

Posicionarnos como una app "must" que cualquier persona de la Industria Creativa y del Entretenimiento en búsqueda de proyectos debería tener.

Call to action: Suscripción:

En cada etapa y en cada pieza, vamos a generar las ganas de ser parte de Fussion para que se suscriban a la app.

MIX DE MEDIOS

Nuestros usuarios son personas que ven la tecnología como una herramienta esencial para su desarrollo, acostumbradas a usar distintos dispositivos y plataformas. Por eso, queremos desarrollarnos en un ambiente 100% digital. Nuestra campaña deberá enfocarse en plataformas y medios digitales. Es fundamental centrarnos bajo este concepto para alcanzar de manera eficiente a nuestro potencial usuario.

IDEA PUBLICITARIA

A través de la contratación de una agencia publicitaria, vamos a elaborar una campaña lo suficientemente fuerte y llamativa para lograr alcanzar los objetivos antes mencionados; teniendo en cuenta un tono y un concepto acorde a nuestro target. A continuación detallamos un brief que incluiremos para el desarrollo de la campaña de lanzamiento.

Brief:

- Posicionamiento actual: somos una aplicación nueva que quiere generar un lugar propio en el mercado.
- Discurso y expresiones de la marca: somos una comunidad joven, que enfrenta los riesgos y tiene ambiciones. Apasionados por la industria, estamos en constante búsqueda de nuevos desafíos.
- Concepto Clave: Fussion App potencia el alcance de tu creatividad.
- Palabras Claves: fussion, fusionar, potenciar, desafíos, proyectos, talentos, reconocimiento, oportunidades.
- Competidores principales: distintas plataformas de búsquedas laborales y redes sociales.

plan financiero

A continuación se desarrolla un análisis económico y financiero en el que se detallarán tanto los costos como los ingresos del proyecto desde el 2020 hasta el 2023; incluyendo el VAN, TIR y PAYBACK.

De esta manera, demostramos la rentabilidad del mismo. Los valores mencionados en la planilla fueron dolarizados, teniendo en cuenta el dólar oficial a \$83,52 y los impuestos correspondientes.

DESGLOSE DE SUELDOS



DESGLOSE DE PLAN FINANCIERO



FASES Y PROYECCIONES DE CRECIMIENTO

Fase 1

En la primera fase, el uso de la aplicación se limitará a CABA y GBA. La plataforma está dirigida a estudiantes, talentos emergentes y profesionales de la industria creativa y del entretenimiento, quienes pagarán la suscripción mensual. A su vez, tenemos otro público objetivo: las empresas, productoras y agencias de la industria, quienes por su reconocimiento nos darán alcance a más usuarios. Van a ser alianzas claves para proporcionar un medio por el cual encontrar talento de manera simplificada. También creemos necesario realizar alianzas con instituciones educativas, con el beneficio de ofrecer pasantías y captar el interés de los estudiantes.

Fase 2

En esta fase vamos a expandir el territorio de uso de la plataforma hacia el interior del país, para lograr el alcance nacional. Así vamos a ampliar y dar más visibilidad a las oportunidades. Teniendo en cuenta la digitalización y la irrelevancia del espacio geográfico para algunos proyectos, podemos brindar un espacio de empleabilidad en el que se amalgaman los talentos sin importar la región en la cual residan. Como proyección se espera llegar a una mayor cantidad de usuarios, y fidelizar a los ya suscriptos. Al ganarnos un espacio propio en el mercado, vamos a poder enfocarnos en profundizar las propuestas de profesionalización a través de nuestras masterclasses. Buscaremos constantemente nuevos perfiles de distintos profesionales para tratar un abanico amplio de intereses. De esta manera, motivamos a los usuarios a invertir su tiempo dentro de nuestra plataforma.

Fase 3

Se ampliará el alcance del uso de la plataforma a países limítrofes como Uruguay y Chile, aumentando la cantidad de nuevos usuarios. Por otro lado, se consolidará como una plataforma líder, en la región, en oferta y demanda laboral dentro de la industria cultural y entretenimiento, como nexo entre talentos y proyectos.

ANÁLISIS DIACRÓNICO

Antecedentes directos:

- Freelancer
 - Pagina Web: <https://www.freelancer.com.ar/>
 - Resumen: Plataforma de servicios donde se publica un trabajo que necesitas realizar y recibe ofertas competitivas de parte de freelancers.
 - Similitudes: Ambas cuentan con la posibilidad de publicar trabajos y recibir ofertas. Opiniones de usuarios: No tiene la opción de que el empleado pueda cancelar un proyecto si el empleador no vuelve a contestar. Solo esta en ingles. La aplicación solo funciona para ver tu perfil y recibir mensajes, mientras que en la página web se puede ver los concursos en los que se está participando y proyectos, es decir, no tiene las mismas funciones. Fácil de usar.
- 9design
 - Página Web: <https://es.99designs.com/>
 - Resumen: Plataforma de servicios de diseño gráfico que funciona a través de crowdsourcing. 99designs conecta a diseñadores gráficos con pequeñas y medianas empresas para que resuelvan sus necesidades de diseño gráfico.
 - Similitudes: Ambas son plataformas de servicios que conecta a freelancers o creativos con productores o empresas para que resuelvan sus necesidades.
- Toptal
 - Página Web: <https://www.toptal.com/>
 - Resumen: Plataforma que recluta ingenieros de software y diseñadores utilizando una serie de entrevistas y pruebas técnicas de acuerdo con el área de especialización.
 - Similitudes: Ambas plataformas reclutan freelancers especificando el área en la que se especializan.
- Flexjobs
 - Página Web: <https://www.flexjobs.com/>
 - Resumen: Plataforma para buscar ofertas de trabajo como freelance desde casa, a través de una suscripción de bajo costo.
 - Similitudes: Ambas tienen la posibilidad de recibir ofertas laborales como freelancer a través de una suscripción.

- Staff
 - Resumen: Plataforma de servicios en la cual se realiza match entre candidatos y búsquedas laborales de proyectos.
 - Similitudes: Ambas cuentan con la posibilidad de conseguir candidatos para una búsqueda laboral.
- Fiverr
 - Página Web: <https://www.fiverr.com/>
 - Resumen: Es el Marketplace más grande del mundo para la compra y venta de servicios digitales.
 - Opiniones de usuarios: No deja publicar Gigs. Solo está en inglés. Mucha publicidad. productores o empresas para que resuelvan sus necesidades.
- Crowdspring
 - Página Web: <https://www.crowdspring.com/>
 - Resumen: App dedicada a profesionales de servicios creativos.
 - Similitudes: Las dos aplicaciones están dedicadas a profesionales creativos.
 - Opiniones de usuarios: "rápido, fácil y altamente profesional" todos comentarios buenos, incluso critican a fiverr y a 99desig.
- Founderfox
 - Página Web: <https://www.f6s.com/>
 - Resumen: Plataforma que te da la posibilidad de subir tu elevator pitch en un video a la plataforma para que la vean todos sus usuarios y enviársela directamente al inversor que elijas.
 - Similitudes: Ambas plataformas tiene la posibilidad de conseguir inversores a través de una app, y son un medio para publicar tu pitch. Opiniones de usuarios: no es de facil utilizacion.
- Ideame
 - Página Web: <https://www.idea.me/>
 - Resumen: Plataforma de crowdfunding que conecta a emprendedores que necesitan dineros para financiar sus ideas, con colaboradores que aportan pequeñas sumas de dinero para ser parte de la iniciativa y recibir una recompensa a cambio.
 - Similitudes: Las dos plataformas conectan emprendedores con inversores, y en nuestro caso también con productores.
- Ipitch.tv
 - Página Web: <https://ipitch.tv/>
 - Resumen: Plataforma para creadores de presentaciones originales para películas de televisión y medios digitales para conectarse directamente con productores de Hollywood y ejecutivos de estudio.
 - Similitudes: Contar con la posibilidad de contactar productores y ejecutivos de estudios, y presentar ideas relacionadas con la industria del entretenimiento.

- Hotmart
 - Página Web: <https://www.hotmart.com/es>
 - Resumen: Plataforma de comercialización y distribución de productos digitales.
 - Opiniones de usuarios: Problemas de acceso a la app.
- Peopleperhour
 - Página Web: <https://www.peopleperhour.com/>
 - Resumen: Plataforma para freelancers que quieren trabajar online
 - Similitudes: Ambas plataforma están dedicadas para freelancers.
 - Opiniones de usuarios: La app está más desarrollada en la parte de la empresa y no para él freelancer. Es una plataforma solo para crear proyectos.
- Taskia
 - Página Web: <https://www.taskia.es/>
 - Resumen: Plataforma de servicios español que realiza tareas puntuales por no disponer de tiempo, conocimiento o de herramientas para las mismas.
 - Similitudes: Ambas te dan la oportunidad de buscar freelancers para realizar tareas puntuales.
- Workana
 - Página Web: <https://www.workana.com/>
 - Resumen: Plataforma de trabajo freelance, de contratación de trabajadores independientes.
 - Similitudes: Ambas te dan la oportunidad de contratar freelancers. Opiniones de usuarios: Si no validan tu perfil no puedes hacer nada. No te deja postularte a proyectos.

Antecedentes indirectos:

- LinkedIn
 - Página: <https://www.linkedin.com/>
 - Similitudes: Las dos plataformas están dedicadas a la demanda y oferta de trabajo.
- Behance
 - Página: <https://www.behance.net/>
 - Similitudes: Ambas plataformas están dedicadas en la autopromoción incluyendo portfolio en línea.
- Spotify
 - Página: <https://www.spotify.com/ar/>
 - Similitudes: Aplicación que conecta a freelancers o artistas con productores o inversores.
- Mercadolibre/Mercadopago
 - Página: <https://www.mercadolibre.com.ar/>
 - Similitudes: Sistema de puntuación.

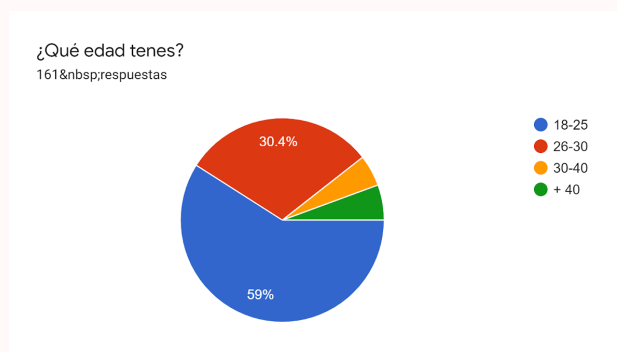
- Worcket
 - Página: <https://www.worcket.com/>
 - Similitudes: Ambas plataforma están dedicadas a la búsqueda laboral.
- Airbnb
 - Página: <https://www.airbnb.com.ar/>
 - Similitudes: Ambas son de doble mercado.
- Rappi/Glovo
 - Pagina: <https://www.rappi.com.ar/>
 - Similitudes: Sistema de puntuación.
- Upwork
 - Pagina: <https://www.upwork.com/>
 - Similitudes: Ambas plataformas conecta profesionales freelancers y agencias con empresas que buscan talentos especializados para desarrollar un proyecto.
- Bumeran
 - Página: <https://www.bumeran.com.ar/>
 - Similitudes: Las dos plataformas están dedicadas a la oferta de trabajo.
- Infojobs
 - Página: <https://www.infojobs.net/>
 - Similitudes: Ambas representan una bolsa de empleos privada, se accede a través de una suscripción.
- Computrabajo
 - Página: <https://www.computrabajo.com.ar/>
 - Similitudes: Las dos plataformas están dedicadas a la búsqueda de trabajo.
- Spotgrapher
 - Página: <https://www.spotgrapher.com/>
 - Similitudes: Estas dos plataformas conectan a creativos con clientes en que requieren servicios específicos.

ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD

Cantidad de Encuestados:

- 161 Personas
- 121 Mujeres (75,2%) - 40 Hombres (25,2%)

Edades:



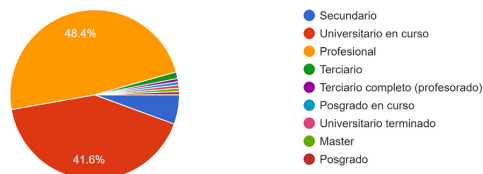
Zonas encuestadas:

- AMBA: 84,9%
- CABA: 55,3% - 88 Personas
- GBA: 29,6% - 47 Personas
- Provincia de Bs. As.: 13,2% - 21 Personas

Nivel de Formación:

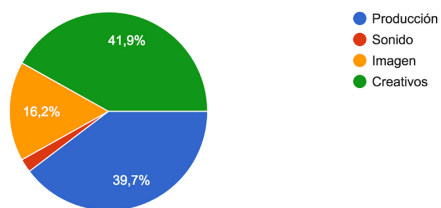
- Profesionales: 48,4%
- Universitarios: 43,6%
- Último año del Secundario: 5,6%

Nivel educativo
161 respuestas



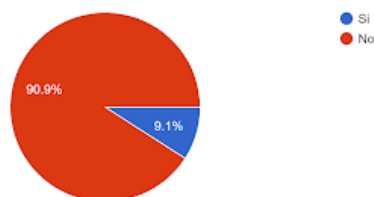
Área donde se desarrollan:

Tu formación/profesión se desarrolla dentro del Área de la/el:
136 respuestas



El 90,9% cree que no es fácil conseguir trabajo en la Industria del Entretenimiento.

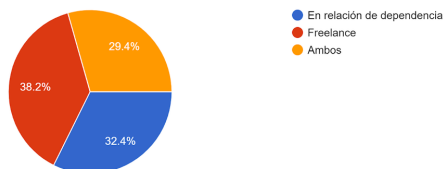
¿Crees que es fácil conseguir trabajo en la industria cultural y del entretenimiento?
228 respuestas



El 78,6% consiguió una experiencia laboral a través de un conocido. El 12% consiguió una experiencia laboral a través de la Bolsa de Trabajo de la Universidad.

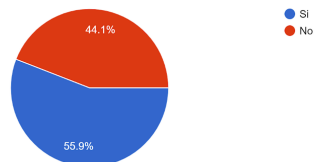
Propuesta: Tipo de empleo

¿Que tipo de modalidad trabajo realizas?
136 respuestas



Uso de aplicaciones para búsqueda laboral:

¿Usas o usaste alguna aplicación para conseguir experiencias laborales?
136 respuestas



¿Cuáles?

Linkedin, ZonaJobs, Bumeran, Behance, Adlatina, Indeed, Workana.

RESPUESTAS POR ÁREA DE DESARROLLO PROFESIONAL

PRODUCCIÓN:

Que desarrollas dentro de esta Área:

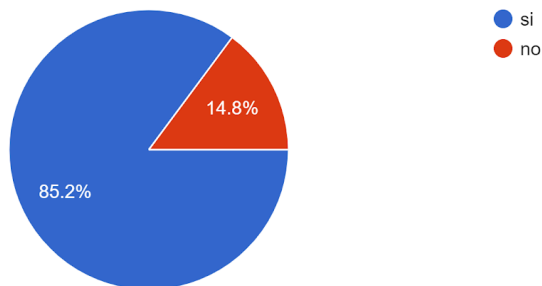
54 respuestas



Experiencia:

¿Trabajaste en esta industria?

54 respuestas



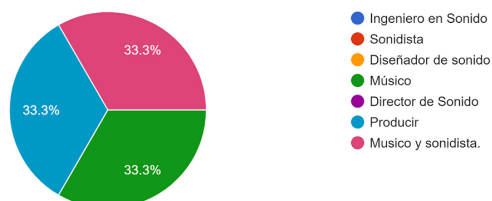
El 85,2% ya tuvo una experiencia en la industria del entretenimiento mientras que el 14,2% no tuvo.

Sonido:

Roles

Que desarrollas dentro de esta Área:

3 respuestas



Experiencia

¿Trabajaste en esta industria?

3 respuestas

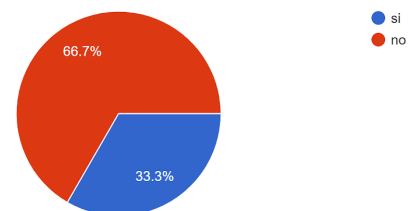
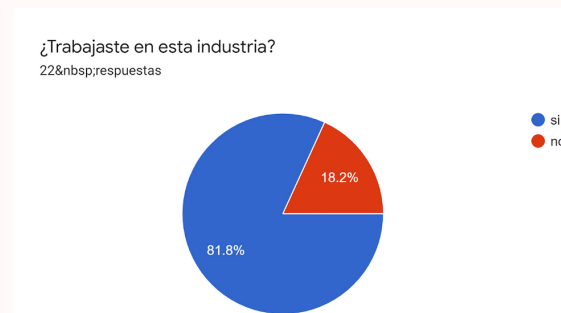


IMAGEN:

Roles



Experiencia



CREATIVOS:

Roles



¿Qué te resulta útil de las plataformas de búsqueda laboral?

Respuestas:

- Más opciones para ver y ser visto, agilidad, dinamismo, mayores opciones de manera más sencilla.
- Que te permite tener acceso a posibilidades laborales que quizás por tu cuenta no podrías conseguir.
- El alcance a las empresas y profesionales.
- El contacto con el cliente.
- Ahorro de tiempo.
- La agenda de contactos.
- El alcance a las empresas y profesionales.
- Conectividad.
- La actualización rápida del CV, que puedan buscarte y la conexión con otros profesionales del rubro.
- La variedad de trabajos disponibles y la practicidad de los filtros para las búsquedas.
- Los filtros para realizar un búsqueda determinada es fundamental pero muchos trabajos relacionados con el entretenimiento no figuran en plataformas de propuestas laboral.

- Muestran lo que buscas.
- Conocimiento de espacios y empresas.
- Más acceso a búsquedas.
- Poder comunicarte directamente con el empleador o una persona de la empresa.
- Me resulta útil cuando puedo postularme a un empleo con un solo click, re direccionando al empleador a mi perfil.
- Aplicar directamente desde la plataforma.
- Que el avance tecnológico permite cruzar datos, por lo tanto, subís tu portfolio a una plataforma y esta ya hace todo el trabajo de que le llegue a quien tiene que llegarle.
- Que puedes mostrar tu portfolio.
- Saber donde están buscando.
- Enterarse qué empresas están en la búsqueda de personal.
- Ver búsquedas activas relacionadas a mi perfil.
- Buscar distintas opciones laborales.
- Ver las propuestas de los clientes.
- Que el cv se envía por mail.
- La facilidad de tener todo ahí
- Que no conozco otro medio para acceder a búsquedas laborales.
- Tener perfil laboral online y que las empresas te puedan contactar ahí mismo.
- Acceso fácil y universal.
- Los que buscan empleo y los que buscan empleadores están más cerca.
- Tenés todo en un mismo lugar, más útil y práctico.
- Es fácil contactarse con personas que trabajan en las compañías a las que aplicaste.
- Saber cuándo fue publicada la búsqueda.
- La facilidad para contactar con referentes o potenciales empleadores en la industria, la confidencialidad de estar abierto a propuestas laborales, la estética simple y amigable para exponer y visualizar rápidamente la información más relevante.
- La cantidad de ofertas.
- Tener tu propio perfil, me gustaría que se pueda diseñarlo más.
- Saber qué tipos de trabajos hay disponibles en el mercado.
- El alcance que generan.
- Que tenga una descripción de los trabajos a realizar, que junte muchas ofertas laborales en un sólo lugar, que se pueda aplicar al trabajo ahí mismo.
- Que tengan en cuenta mi perfil para saber bien qué trabajo me correspondería.
- Las diferentes opciones de trabajo.

- Contacto directo con el cliente.
- Las recomendaciones y cierta veracidad.
- El uso de hashtags para centralizar los trabajos. La cantidad de puestos que existen. Poder tener contacto directo con el empleador. Conocerle la cara.
- La facilidad de enviar mensajes.
- Que con un click ya en cualquier parte del mundo tienen tu cv, carta de presentación, portafolio, etc.
- Me muestra avisos de búsqueda de empleados.
- Saber específicamente que buscan.
- Tener una gran porción de las propuestas laborales expuestas una atrás de la otra en un muro.
- La accesibilidad de las empresas, los miembros, etc.
- El contacto directo con RRHH.
- Conectar con mucha gente de distintas empresas.
- La diversidad de puestos ofrecidos, y de tipos de compañías.
- Saber qué tipos de trabajos hay disponibles en el mercado.
- La facilidad de estar en contacto con quienes buscan empleados.
- Hay mucha gente de distintos rubros y es fácil conectarse.
- La posibilidad de encontrar gente y empresas que me resulten de interés.
- Poder buscar específicamente un trabajo.

¿Qué mejorarías de estas plataformas?

- La posibilidad de establecer mayor contacto.
- La firma de contacto.
- Los filtros y aparatos de búsqueda según las necesidades del cliente y las capacidades del freelancer.
- Que haya más propuestas.
- Me gustaría que la empresa me notifique cuando el anuncio finaliza y el puesto está cubierto, de esta forma mi tiempo invertido en esa plataforma sería satisfactorio de manera contraria mi ilusión por aspirar a ese puesto queda en inconcluso.
- La exactitud.
- Comunicación con el empleador y actualización.
- La capacidad de respuesta en caso de no quedar.
- Que los encargados de la plataforma verifiquen que los contactos son seguros
- Siempre tengo la duda de cómo las empresas reciben tu aplicación. Si tenéis más "skills" en común con lo que buscan apareces primero? Es por el orden de aplicación? Básicamente más info.
- Que los encargados de la plataforma verifiquen que los contactos son seguros.
- La sectorización y organización.

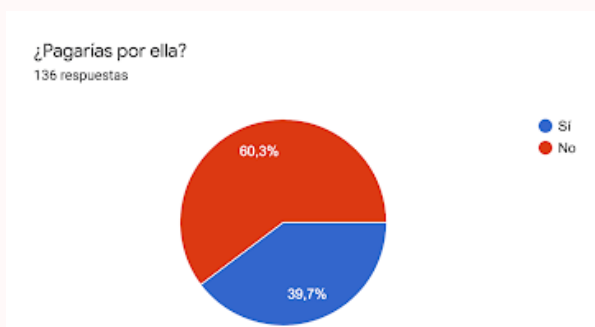
- Creo que no es un problema de la plataforma en sí, pero generalmente no incluyen propuesta laborales del área del entretenimiento, y hay pocas para quienes trabajan freelance.
- El feedback, que sean específicas en cuanto a remuneración y que se informe si alguien ya obtuvo el puesto. Que tengan mayor perspectiva de género.
- Que no haya una división de Premium o free La forma de contactarte con la persona el empleador.
- Respuesta.
- El fácil envío de cv.
- La interfaz, diseño de UX/UI.
- La guía, agregar contenido multimedia de lo que haces, etc.
- Los procesos de aplicación a los puestos y filtros de búsqueda Las recomendaciones que suelen hacer de otros puestos casi nunca son acertadas para el perfil.
- Que las empresas realmente las usen para buscar empleados.
- Las opciones de carga de datos En el CV ya que son muy estructuradas. Evitaría que se pudiera postear como en otras redes sociales y sólo permitiría la carga de trabajos con información acotada.
- Tenes que cargar tu cv cada vez que aplicas a una Búsqueda porque no integran las plataformas. Los filtros para buscar empleos son bastante malos pq son por cargo y no por área de interés generalmente.

Fussion App

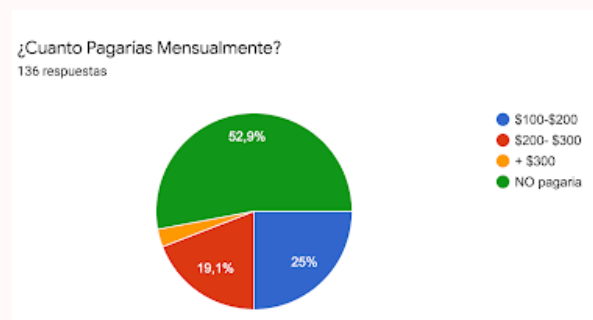
Al momento de presentarles el proyecto nuestros encuestados respondieron:



Les consultamos si pagarían por utilizar la plataforma:



Cuanto abonarán por utilizarla:



BIBLIOGRAFIA

1. Ley de Promoción de la Industria del Software. Sancionada en agosto de 2004 y promulgada en septiembre del mismo año. Información Legislativa y Documental: <http://www.infoleg.gob.ar/>
2. Ley de Tecnologías de la Información y Comunicaciones. Sancionada y promulgada en diciembre del 2014. Información Legislativa y Documental: <http://www.infoleg.gob.ar/>
3. Lineamientos del Fondo Tecnológico Argentino. Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Argentina. Información Legislativa y Documental: <http://www.infoleg.gob.ar/>
4. "Coronavirus| "Esto se va a parecer mucho a una economía de guerra": La advertencia de la Cepal de que la pandemia aumentará el desempleo y la pobreza en América". 28 de marzo de 2020. BBC News Mundo: <http://www.bbc.com>
5. "La economía y el coronavirus: los negocios ganadores y los sorprendidos perdedores durante la pandemia". 14 de mayo de 2020. BBC News Mundo: <http://www.bbc.com>
6. "El preocupante efecto del coronavirus en las economías más vulnerables del mundo". 26 de marzo de 2020. The New York Times: <https://www.nytimes.com/es/2020/03/26/espanol/negocios/economia-coronavirus.html>
7. "El preocupante efecto del coronavirus en las economías más vulnerables del mundo". 26 de marzo de 2020. The New York Times: <https://www.nytimes.com/es/2020/03/26/espanol/negocios/economiacoronavirus.html>
8. Los fallos económicos de Macri podrían indicar el regreso del kirchnerismo." 14 de mayo de 2019. The New York Times: <https://www.nytimes.com/es/2019/05/14/espanol/america-latina/argentina-economia-macri-kirchnerismo.html>
9. Ley 25.922 de Tecnologías de la Información y Comunicaciones. Sancionada y promulgada en diciembre del 2014. Información Legislativa y Documental: <http://www.infoleg.gob.ar/>

BIBLIOGRAFIA

10. Beneficios Impositivos para Empresas de Software. 26 de octubre de 2018. David Acuña en Barrero & Larroude: <https://barrerolarroude.com.ar/beneficios-impositivos-para-empresas-de-software/>
11. "¿Cuánto cuesta crear una app móvil y cómo se desarrolla?": <https://www.lancetalent.com/blog/cuanto-cuesta-crear-una-app-como-se-desarrolla/>
12. "¿Cuánto cuesta una app móvil?": <https://www.movapps.com.ar/agencia-desarrollo-de-aplicaciones/cuanto-cuesta-una-app-movil.html>
13. Programa de Empleo Independiente (PEI). Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Gobierno de la República Argentina: <https://www.argentina.gob.ar/trabajo/empleoindependiente>
14. El uso de móviles en 2019: estudio de los comportamientos emergentes." Alex Gevers, 4 de diciembre de 2019. Comscore: <https://www.comscore.com/lat/Prensa-y-Eventos/Presentaciones-y-libros-blancos/2019/El-uso-de-moviles-en-2019>
15. AppNet: <https://www.tu-app.net/como-crear-una-app/>
16. AppNet: <https://www.tu-app.net/como-crear-una-app/>
17. "¿Cuánto cuesta crear una App y cómo se desarrolla?". LanceTalent: <https://www.lancetalent.com/blog/cuanto-cuesta-crear-una-app-como-se-desarrolla/>
18. AppNet: <https://www.tu-app.net/como-crear-una-app/>
19. "La huella de carbón del uso de Internet." Microsiervos: <https://www.microsiervos.com/archivo/ecologia/huella-carbon-internet.html>" 300 millones de toneladas de CO2 se emiten por mirar videos online." Sostenibilidad: <https://sostenibilidad.semana.com/tendencias/articulo/300-millones-de-toneladas-de-co2-se-emiten-por-mirar-videos-online/44990>

BIBLIOGRAFIA

20. "¿Sabés qué son las Empresas B?" Eointeligencia:
<https://www.eointeligencia.com/2014/09/empresas-b/>

21. Ley N° 11.723. Régimen Legal de la Propiedad Intelectual. Información Legislativa y Documental: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/40000-44999/42755/texact.htm>

22. Ley N° 27.349. Apoyo al Capital Emprendedor. Información Legislativa y Documental: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/270000-274999/273567/norma.htm>

23. Ley N° 25.326. Ley de Protección de los Datos Personales. Información Legislativa y Documental: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/64790/norma.htm>

24. Ley N° 24.240. Ley de Defensa del Consumidor. Información Legislativa y Documental: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/0-4999/638/texact.htm>

25 Ver detalle de Análisis Diacrónico en Anexo. Página: 32