

La pantalla més gran del món

CARLES FRANQUESA

Índex

1 - Presentació

1.1 - Definició del negoci

1.2 - Equip promotor

2 - Màrqueting

2.1 - Producte i servei

2.2 - Mercat

2.3 - Competència

2.4 - Preu

2.5 - Distribució

2.6 - Promoció

2.7 - Previsions de vendes

3 - Producció i qualitat

3.1 - Prestació del servei

3.2 - Qualitat

3.3 - Equips i infraestructura

3.4 - Seguretat i medi

4 - Organització i gestió

4.1 - Planificació temporal

4.2 - Organització

4.3 - Gestió de personal

5 - Juridicofiscal

5.1 - Forma jurídica

1 - Presentació

1.1 - Definició del negoci

Activitat

Es tracta d'una aplicació per a dispositius mòbils.

El projecte s'inspira en els mosaics que el públic dels estadis de futbol realitza amb cartulines de colors quan hi ha partits importants.

Així doncs, cal fer-se la idea d'una multitud de persones que, havent descarregat prèviament l'aplicació, mostren el mòbil o la tauleta composant una pantalla dimensions gegantines.

Un cop aconseguida la primera fita de projectar qualsevol imatge sobre aquest suport col·lectiu, s'avançaria cap a la projecció d'imatges animades, cosa que permetria canalitzar espais publicitaris.

Es presumible que, a l'hora de projectar-hi anuncis, la gent baixarà el braç o tancarà el mòbil. Tot i així, em sembla que es tracta d'un bon projecte.

Oportunitat de negoci

El negoci està en el fet d'introduir un nou mitjà de comunicació en la societat. Si bé aquest nou mitjà tan sols seria utilitzat per formes d'entreteniment, la publicitat que podria canalitzar seria un bon negoci.

Més que una necessitat, el projecte és fruit d'una actualització. En el segle XXI, cent mil persones muntant un mosaic amb cartulines resulta arcaic.

1.2 - Equip promotor

Equip

A data d'avui i hores d'ara, jo mateix sóc l'únic participant en el projecte.

Formació i experiència

La pantalla més gran del món

Com, de moment, únic participant en el projecte, i amb 50 anys, puc acreditar una dilatada experiència en els móns tant de les ciències de computació, com del posicionament cartogràfic.

2 - Màrqueting

2.1 - Producte i servei

Descripció del servei

S'ofereix un nou canal de comunicació fonamentat en la participació col.lectiva i localitzada.

Necessitats

Filosòficament, la necessitat de les persones en participar en projectes col.lectius, la necessitat de materialitzar un èxit comú de manera instantània. O també, la necessitat d'un poble per expressar-se.

I des d'una òptica més rudimentària, la necessitat d'estalviar-se les cartulines en els mosaics que es fan als camps de futbol.

Aspectes diferencials

En el món actual, de moment, no hi ha res semblant.

Nous serveis

La intenció de posar-ho en marxa en estadis de futbol és una primera etapa. A la llarga, assignant colors a posicions geocèntriques més que geogràfiques, es podrien fer pantalles encara més gegants, previ avís a la població de posar el mòbil cara amunt en un minut determinat del dia. És clar, que per poder veure les imatges elaborades d'aquesta manera s'haurà de disposar de plataformes aerotransportades per a la obtenció de les imatges. Helicòpters o qualsevol altre artefacte.

2.2 - Mercat

Àmbit geogràfic

En primera instància, sens dubte, al F.C.Barcelona. Si hi tingués contactes, hagués començat per aquí. N'estic segur que els altres clubs de futbol, en veure l'espectacle s'interessarien per poder-lo reproduir.

Intueixo també que aquest servei podria interessar als grans festivals, especialment de música electrònica.

I suposo que també interessaria a entitats socials de gran abast que podrien utilitzar-lo per emetre missatges.

Públic objectiu

Això depèn d'on s'estableixi la frontera entre el soci i el client. Posem pel cas que al F.C.Barcelona resulta interessat. Llavors podria ser el client. Ara bé, si ells fossin capaços d'oferir publicitat per aquest nou mitjà, el mateix club de futbol podria passar a ser soci.

Pels altres casos, els festivals o les manifestacions ciutadanes, els clients serien els responsables dels actes en qüestió.

Clientela i consumidor

La persona que compra no pot ser una persona física. Es tracta d'una entitat social o una empresa. Qui la consumeix són els membres de l'entitat social o els clients de l'empresa

Situació del mercat

Sens dubte és un mercat creixent. Si no s'implementa ara un projecte com aquest, s'implementarà en un futur proper.

2.3 - Competència

Descripció competència

Puc assegurar que de moment la competència és inexistent.

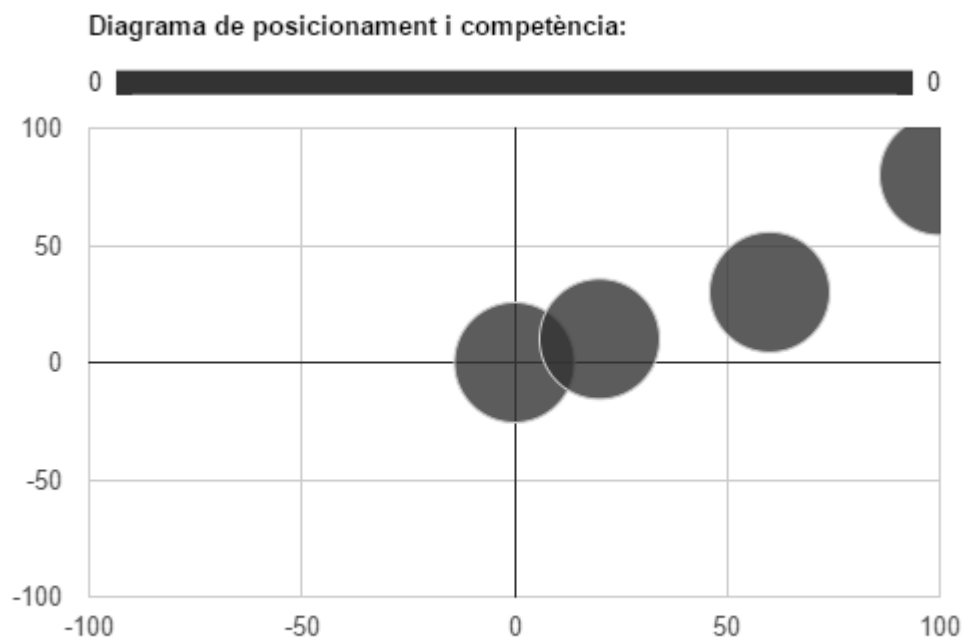
Si cal anomenar alguna cosa, podria considerar-se com a competència els mètodes mecànics que actualment s'estan utilitzant com a formes d'expressió col·lectiva, pancartes, cartulines...

O potser, des del punt de vista de la publicitat que el servei pot canalitzar, podria considerar-se com a competència els canals habituals de o radiodifusió, la televisió, internet, o els mitjans de premsa escrita.

Comparació

Com ha estat indicat, no es considera l'existència de competència en el servei que es proposa.

Diagrama posicionament



2.4 - Preu

Variables fixació preu

En primer lloc el preu de cost, com a cota inferior.

I tot seguit, el valor afegit, que podria quantificar-se per mitja del profit econòmic que el client en pogués treure, a part del rendiment reputacional que li suposaria.

Determinació del preu

El preu oscil·laria segons la capacitat adquisitiva del client, i també segons el rendiment econòmic que en pogués treure per la seva banda.

Vendre el servei a un club de futbol o a un festival de música, podria resultar per 25000€.

Vendre el servei a un ajuntament o a una entitat social, podria resultar per 5000€

2.5 - Distribució

Canals de distribució

Respecte els canals de distribució del servei, no es considera necessari dedicar-hi massa atenció, ja que el que s'esta oferint és precisament un canal de distribució. Així doncs, em sembla que el servei es promocionaria ell mateix pel sol fet d'utilitzar-se.

2.6 - Promoció

Instruments de comunicació

Per la naturalesa del servei que es projecta, no calen instruments de comunicació addicionals. El que s'està proposant és un nou instrument de comunicació.

2.7 - Previsions de vendes

Vendes anuals - previsió

Calculo les previsions de venda tenint en compte la quantitat d'actes multitudinaris que es poden realitzar al llarg de l'any.

De manera aproximada, és previsible poder materialitzar una taula d'objectius com la següent:

Serveis oferts a clubs d'esports.....	250.000€
Serveis oferts a festivals.....	100.00€
Serveis oferts ajuntaments i entitats socials.....	15.000€
<hr/>	
TOTAL per serveis oferts:.....	365.000€
Acords contractuals per a serveis publicitaris (25% de la facturació)	125.000€
<hr/>	
TOTAL FACTURACIÓ.....	490.000€

3 - Producció i qualitat

3.1 - Prestació del servei

Prestació del servei

1. Disseny i Arquitectura de l'Aplicació (APP)
2. Implementació en entorn Google.
3. Test
4. Proposta d'ús.

Tecnologies necessàries

En primera instància, dos ordinadors portàtils de 2GHz de rellotge i 8GB de memòria. Intel Core.

I també caldrà un servidor de bases de dades centralitzat, al núvol o en algun altre ordinador físic.

Gestió d'estocs

Aquest projecte no gestiona estocs.

Costos

Els costos corresponen per una banda a adquirir els ordinadors necessaris, 3000€ cadascun, així com a la contractació d'un o dos tècnics capaços de tirar endavant la implementació, sempre sota la meua supervisió. El desenvolupament d'aquesta eina requeriria un termini d'entre sis mesos i un any. El sou d'aquests treballadors no hauria de ser inferior als 25000€ anuals.

3.2 - Qualitat

Control de qualitat

Degut a la dificultat inherent al servei pel que fa al control de qualitat, caldrà establir models de simulació computacional per a la verificació dels resultats esperats.

3.3 - Equips i infraestructura

Infraestructura necessària

Per tirar endavant el projecte calen dues estacions de treball, una amb windows i l'altra amb linux per poder realitzar controls de qualitat. A més, seria convenient disposar de la màxima varietat possible de dispositius mòbils... això representa uns 5.000€.

Per altra banda, i si l'èxit de tot plegat és el que s'espera, es probable que s'hagi de dedicar una partida pressupostària al pagament de licències per poder desenvolupar programari sobre sistemes operatius de pagament. Això podria costar uns 6.000€ més.

Finalment, disposar de dues persones addicionals especialitzades en aquest tipus de desenvolupament informàtic durant un any, que és aproximadament el que es preveu pel projecte, costa un mínim de 30.000€ cada una.

Afegint una despesa per imprevistos, tràmits, i altres factors, el pressupost total del projecte no arribaria als 90.000€.

De moment, no considero indispensable la disponibilitat d'un local. Això abarateix el pressupost inicial.

3.4 - Seguretat i medi

Normativa - riscos

Els riscos laborals són els corresponents a qualsevol empresa de desenvolupament d'eines informàtiques.

Altres mesures

En aquests temes no hi tinc cap experiència. Tan sols puc assegurar que després de trenta-dos anys treballant en aquest àmbit, mai he tingut cap accident laboral ni he sofert cap malaltia. La programació informàtica no és un sector exposat a massa riscos laborals.

Normativa ambiental

No crec que hi hagi cap normativa ambiental involucrada.

Productes contaminants

El servei que vull oferir no és, en absolut, contaminant.

4 - Organització i gestió

4.1 - Planificació temporal

Planificació de vendes

Per poder fer una previsió de vendes, cal diferenciar entre un període transitori inicial en el que es desenvoluparia l'aplicació, i d'aquí en endavant, en el que el manteniment del servei passaria per actualitzacions successives.

Entenc que el període transitori inicial podria estendre's fins a un any com a molt. Un cop assolida una situació estable amb el producte operatiu, em sembla que les vendes se succeïrien.

Planificació de producció

Si, per exemple, es pogués començar la propera tardor, posem a l'octubre, llavors podríem establir una planificació com segueix:

	oct	nov	des	gen	feb	mar	abr	mai	jun	jul	ago	sep	oct
familiarització amb l'entorn	x	x	x										
explotació de llibreries de posicionament		x	x	x									
desenvolupament en servidor			x	x	x	x	x	x	x				
algorisme de disseminació			x	x	x	x	x	x	x	x			
base de dades			x	x	x	x	x	x	x	x	x		
aplicació estàtica (fotogràfica)							x	x	x	x			
estudi per a la animació fragmentada									x	x	x	x	
aplicació animada (pel·lícula)										x	x	x	x

Planificació de personal

En un hipotètic cas en el que el pressupost hi arribés, es tractaria de contractar dues persones amb el grau de ciències de computació, o una enginyeria equivalent.

Una es dedicaria a l'elaboració de la part d'interfície d'usuari, i per tant al desenvolupament de l'aplicació client.

L'altra es dedicaria a la fragmentació de les imatges o de les animacions.

La previsió per a la seva incorporació seria un mes posterior a l'inici del projecte. I hauria de ser un contracte per un any.

Planificació d'inversió

• Tràmits de constitució de l'empresa.....	10.000.....	10.000
• Dos contractes de feina.....	30.000.....	60.000
• Dues estacions de treball informàtiques.....	2.500.....	5.000
• Dues licències de programació per dispositius iOS.....	3.000.....	6.000
• Imprevistos.....	5.000.....	5.000

TOTAL 87.000€

Avaluació de resultats

En la part inicial de la planificació del projecte queden definides unes fites intermèdies amb dates incorporades. Tenint en compte que en tot moment s'està parlant d'una arquitectura client-servidor, aquestes fites contemplen:

Per la banda client:

1. Familiarització amb l'entorn
2. Desenvolupament d'aplicacions
3. Explotació de les APIS de localització

FITA 1A: Desenvolupament d'una aplicació que es limiti a omplir la pantalla d'un sol color, establert segons la posició geogràfica en la que es trobi el dispositiu.

Per la part servidor:

1. Definició, en coordenades geogràfiques, de la mida de la pantalla.

FITA 1B: Decisió de si un dispositiu participa o no de la imatge segons la seva posició.

2. Diseminació d'una imatge en missatges informant del color de cada píxel, i associació de coordenades geogràfiques a cada element.

FITA 2B: Reproducció d'una imatge molt simple amb un sol dispositiu, movent-lo en el territori.

4.2 - Organització

Equip

A data d'avui i hores d'ara, no compto amb ningú. Ara bé, per tirar endavant el projecte caldria contractar dues persones amb titulació tècnica o superior en enginyeria informàtica.

Aquestes persones s'haurien d'incorporar al mes següent de la constitució de l'empresa.

Organització de la feina

Tractant-se d'una aplicació distribuïda que reposa en una arquitectura client-servidor, les tasques a desenvolupar queden particionades lògicament en dos grans blocs.

Per això, caldrà una persona amb coneixements tècnics a nivell de grau mig o superior per cada una de les dues bandes.

Personalment, pretenc explicar, supervisar i sincronitzar les dues vertents. I esporàdicament ocupar-me en exclusiva de qualsevol de les dues en cas que per qualsevol raó, la persona contractada no tingui la capacitat de respondre.

Amb el propòsit d'alliberar-me de la feina computacional en la mesura de lo possible, les proves d'accés a la feina hauran de ser escrupuloses i atinar a l'encert del personal contractat.

4.3 - Gestió de personal

Procés de selecció

El procediment de selecció dels candidates o candidates a desenvolupar aquestes tasques passarà per una entrevista personal de dues hores on hauran de demostrar les capacitats per a l'elaboració del que se'ls hi encarregarà.

No és previst incorporar socis en la part tècnica. La condició de soci tan sols la mantindran aquelles persones o entitats que es prestin a invertir o finançar el projecte. Socis inversors.

Formació

Formació en desenvolupament d'aplicacions per a dispositius mòbils. Formació en protocols de xarxa, i en arquitectura client servidor. Formació en bases de dades, i en procés d'imatge.

Retribució de l'equip

Les retribucions s'emmirallaran en el mercat actual. En principi, convindria estar lleugerament per sobre de la mitja pel que fa el personal contractat.

El salari que em correspondria a mi, també calcular segons el mercat de treball, seria aproximadament de 40.000€ bruts. Tot i així, aquest extrem no em preocupa massa. El meu salari pot amotllar-se a les necessitats.

Sous

30.000€ cadascuna de les dues persones contractades.

40.000€ (o inferior, ajustant-se a les necessitats) per al director del projecte.

5 - Juridicofiscal

5.1 - Forma jurídica

Tipus de forma jurídica

Empresa unipersonal