

Resumen Ejecutivo

Proyecto BOLASTRIA

Programa Ejecutivo Blockchain (2019)



AUTORES:

Miguel Fernández
Albérica García
Daniel Hernández
Jaime Martín
Luis Medina
Alberto Sabaté

TUTOR:

Carlos Rodríguez

Santa Cruz de Tenerife, Julio 2019

Tabla de contenido

1. Problema	3
2. Solución	3
3. Validación de mercado	4
4. Clientes	4
5. Producto	5
6. Modelo de negocio	6
7. Plan de marketing/comercial	6
8. Competencia	7
9. Equipo	7
10. Datos financieros e inversión solicitada	7

1. Problema

El Problema que buscamos resolver está relacionado con los **programas actuales de fidelización**, que según diferentes estudios, no acaban de cumplir con su objetivo de fidelizar. Algunos de los principales **inconvenientes** de estos programas son:

1. **Propiedad:** El usuario no posee sus puntos y no tiene derechos sobre ningún valor de los puntos, excepto en la plataforma emisora.
2. **Caducidad:** La mayoría de los sistemas de puntos se reservan el derecho de hacer que los puntos caduquen después de un período de tiempo, o un período de inactividad
3. **Interoperabilidad:** Los puntos normalmente solo se pueden usar en el negocio emisor.
4. **Liquidez:** Los programas no suelen proporcionar un mecanismo para que los clientes conviertan puntos en dinero fiduciario (€, \$, etc) sin perder un valor considerable.
5. **Transparencia:** Los usuarios deben confiar en el sistema, tienen una visibilidad limitada del historial de transacciones.
6. **Confianza:** La propiedad se registra en la base de datos central de la empresa. Los usuarios tienen que confiar en que la entidad no cambiará las reglas.
7. **Seguridad:** Las bases de datos son hackeadas regularmente, los datos de los clientes son robados, la privacidad es violada e incluso puede ser borrada o alterada por hackers.



Los actuales **Programas de Fidelización** no acaban de lograr fidelizar al cliente por...



(*) Accenture Digital research, June 2016

2. Solución

Nuestra solución es ofrecer a las empresas fidelizadoras una **plataforma basada en tecnología Blockchain** que resuelve las limitaciones o inconvenientes que tienen los programas actuales de fidelización, buscando finalmente la mejor de las experiencias para los consumidores y, con ello, su fidelización.



Plataforma de fidelización segura e inteligente basada en tecnología Blockchain

3. Validación de mercado

Estos son algunos de los **datos principales** que reflejan la importancia de los programas de fidelización y sus efectos en las empresas:



4. Clientes

Nuestro cliente principal, en fase 1 del proyecto, son las **empresas fidelizadoras de más de 500 empleados** y que actualmente **tengan un programa de fidelización**. Los consumidores, que son sus clientes, serán usuarios de nuestra plataforma. El tamaño de este mercado en España y Canarias, nuestro objetivo inicial:

- España: > 1.000 Empresas
- Canarias: > 48 Empresas

La previsión de captación de clientes en Canarias en los primeros 3 años es la siguiente:



Los 5 clientes a captar el primer año, están identificados, siendo grandes empresas canarias que cubren los sectores principales de consumo:



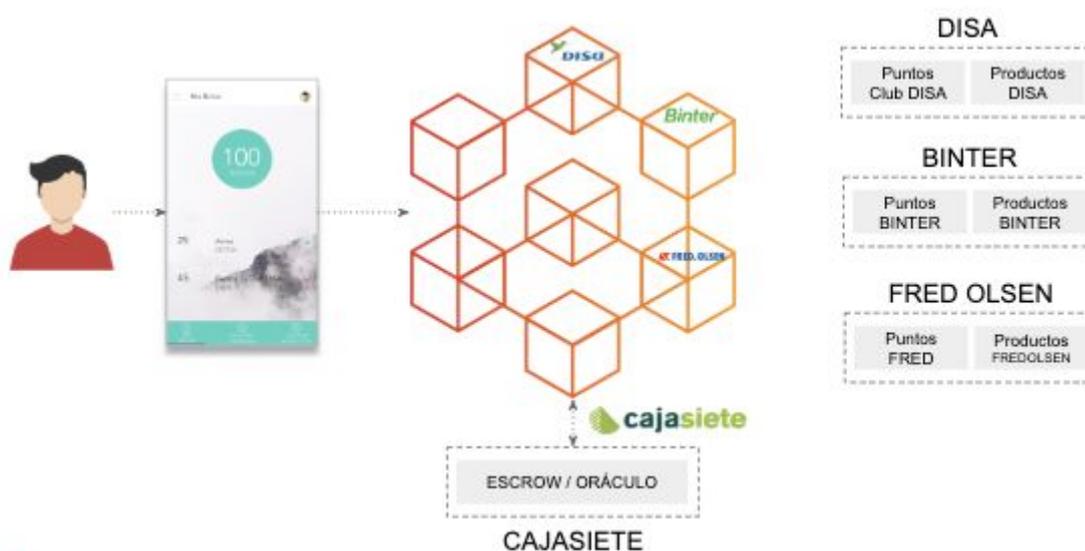
(*) Cajasiete más que un cliente, será un socio clave que realizará la función de escrow y oráculo de nuestra plataforma.

5. Producto

Las características principales de nuestra plataforma son las siguientes:

- Para el **usuario**:
 - Mejora su experiencia
 - Gestión y seguimiento de puntos de forma: transparente, trazable, confiable y segura
 - Sus puntos no tienen caducidad
 - Uso de sus puntos entre las diferentes empresas con programas de fidelización propios
- Para las **empresas**:
 - Incrementar la fidelización del cliente
 - Generar perfiles y estudios del comportamiento
 - Asegurar la no manipulación o falsificación de datos
 - Ventajas del uso de la tecnología Blockchain: seguridad, etc.
 - Reducir el riesgo del doble gasto en los programas de fidelización

La arquitectura tecnológica de nuestra plataforma basado en Blockchain es la siguiente:



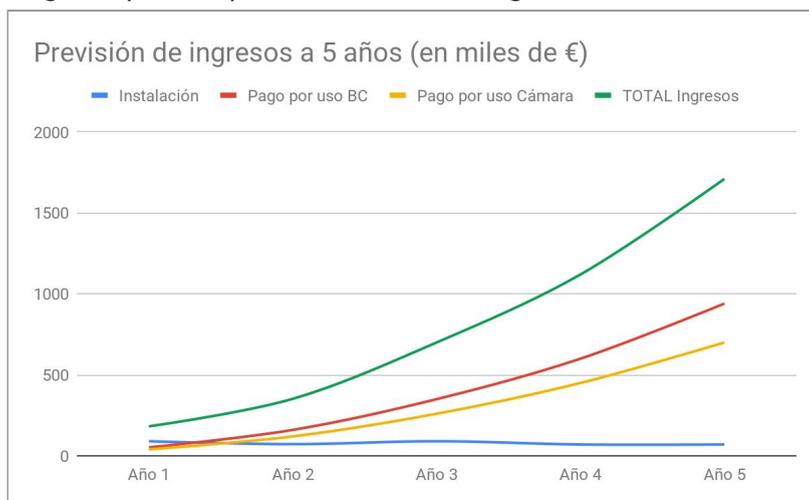


6. Modelo de negocio

Las empresas fidelizadoras pagarán los siguientes servicios:

- Pago único por entrada e integración en el sistema: 18.000€.
- Pago por transacción:
 - BlockChain: 2% del valor económico de los puntos.
 - Cámara compensación: 1,5% del valor de la creación de puntos o de la destrucción de puntos en la cámara de compensación.

Nuestra previsión de ingresos para los primeros 5 años es la siguiente:



7. Plan de marketing/comercial

- Fase 1: Venta directa a las empresas fidelizadoras
- Fase 2: Marketing digital para la promoción de la plataforma y equipo comercial para la negociación y captación de nuevas empresas fidelizadoras

8. Competencia

El siguiente esquema muestra las empresas identificadas como posibles competidores y una comparativa de nuestra solución con las de ellos en diferentes aspectos que consideramos diferenciadores:

	Qibee	Wulet	EZToken	BOLASTRIA
Transferencia de tokens	●	○	○	●
Devolución de dinero	●	●	●	● empresas
Interoperabilidad con los sistemas de las empresas	●	●	○	●
Target clientes	○	●	●	●

9. Equipo

Los socios y miembros del equipo agrupan la experiencia y conocimientos necesarios para llevar a cabo con éxito este proyecto:

	Profesión	Formación	Función
Albérica García	Profesora, Informática	Ingeniería Informática	CEO
Daniel Hernández	Consultor	Administración de empresas	CFO
Jaime Martín	Controllor	Administración de empresas	CSO
Luis Medina	Consultor Tecnológico	Ingeniero Informático	CMO
Miguel Fernández	Empresario, Informático	Ingeniero Informático	CISO
Alberto Sabaté	CIO	Ingeniero informático	CIO

10. Datos financieros e inversión solicitada

