

Resumen ejecutivo KnowlExchange

Gabino Antuña Ortiz

Jorge Dorta Álvarez

Adrián Díez García

Javier Fernández Martín

Descripción de la Start Up

KnowlExchange es una plataforma que pone en contacto a gente con dudas con gente que posee el conocimiento necesario para resolverlas. Una plataforma en la que la gente con conocimientos técnicos o profesionales pueden usarlos para conseguir valor (dinero, validaciones en LinkedIn...). Mientras que, por el otro lado, la gente con una duda puede verla resuelta de forma cómoda, fiable y con el profesional adecuado a su duda.

Habrán dos formas de responder preguntas. En una de ellas, quien tiene la duda puede buscar profesionales y elegir el más adecuado para que resolverla. La otra forma sería colocar la pregunta a responder en la plataforma y que un profesional se ofreciese a resolverla.

El “contrato” o acuerdo de condiciones para la resolución de dudas, entre ambas partes; junto con el registro y seguimiento de las consultas, se realizará basándose en la tecnología de Blockchain y los Smart Contracts. De esta manera, se proporcionará un nivel máximo de fiabilidad al servicio de consultoría.

Se establecerá un sistema de valoraciones bidireccional, es decir, que ambas partes (quien consulta y quien es consultado) serán valorados por su contrario, fomentando así, una actuación profesional y educada por ambas partes.

Gracias a las valoraciones, la libertad de precio y las condiciones, además de un nivel de conocimiento del profesional, se creará un libre mercado de intercambio de conocimiento por valor en el que haya accesibilidad a cualquier persona a ver resulta su duda.

Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS):

KnowlExchange se ha creado teniendo en cuenta los ODS. De esta manera ayuda a cumplir los objetivos 3, 4 y 8, los cuales son los siguientes:

- Objetivo 3: Garantizar una vida sana y promover el bienestar para todos en todas las edades.
- Objetivo 4: Garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos.
- Objetivo 8: Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos.

Modelo de Negocio

Los ingresos de KnowlExchange provendrán de varias fuentes:

- Comisión de un 15% en la resolución de dudas.
- Servicio Premium.
- Comisión a negociar de los cursos o material vendido a través de publicidad dirigida.

Plan de Lanzamiento

El objetivo final de KnowlExchange, es el de abarcar todos los campos y/o temas profesionales. Sin embargo, como estrategia de lanzamiento para no “diluir” los profesionales y recursos a lo largo de las infinitas posibles especialidades, se ha optado, por enfocarse en 4 temas, para que ya más adelante, con la web, aplicación y negocio asentado, poder expandir KnowlExchange de forma progresiva a otras especialidades. También, se ha optado como mercado objetivo de lanzamiento el hispanohablante. De esta manera, tampoco se “diluirán” los profesionales y recursos entre los distintos idiomas posibles.

Los temas de lanzamiento son los siguientes:

- **Salud:** Debido a que no en todos los países hispanohablantes hay una sanidad gratuita y de calidad muchos usuarios ya utilizan webs similares a KnowlExchange para resolver dudas médicas ya que, en muchas ocasiones, no disponen de seguro de salud.
- **Legal:** Actualmente, hay servicios de asesoría legal, como, por ejemplo, Legalitas. Sin embargo, estos servicios no suelen ser compatibles con pequeñas consultas legales individuales. Es decir, simplemente una duda, sin necesidad de suscripción y sin tener que pagar los caros servicios de una empresa de consultoría.

- **Energía:** Ya que los 4 fundadores de la Start Up pertenecen al MERME. KnowlExchange, quiere conseguir un mundo más sostenible, en el que haya cabida para una energía 100% renovable y esta sea usada de forma eficiente.
- **Informática:** Debido al futuro aumento del teletrabajo por el cambio de paradigma que ha provocado el COVID19 serán necesarios servicios de informática que además pueden realizarse de forma telemática.

Financiación:

Según los cálculos hechos y que se muestran en el documento final, se podría llegar a recuperar la inversión al finalizar el tercer año desde la creación de la startup.

Durante el primer año habría grandes gastos ya que, al tener que dar fiabilidad a una plataforma completamente nueva, contrataríamos profesionales para que respondan las preguntas, ya que en un principio sería difícil que éstos llegaran a la página,

Los principales gastos serían los sueldos de los empleados, que seríamos los propios fundadores de la StartUp y en publicidad, que sería el principal foco de atención, ya que la ventaja competitiva que se esperaría lograr sería la de lograr una gran red de usuarios.