

PROBLEMA: ¿A cuál de los desafíos refiere?

Argentina es un país de gran potencial turístico que no es explotado al máximo. El problema principal es que la gente desconoce los variados atractivos turísticos del país y además, la falta de promoción de los mismos genera personas desinformadas y desmotivadas que generalmente no viajan, o en el mejor de los casos eligen los mismos destinos. La idea propuesta apunta a incrementar la cantidad de argentinos viajando por Argentina.

¿QUIÉN? ¿Para quienes es un problema? - Perfiles de usuario

La problemática afecta a todas las personas, principalmente, a jóvenes y adultos ya que son los que más viajan. El perfil de usuario abarca a personas con edades comprendidas entre los 18 años y 60 años con un mínimo conocimiento referido al uso de la tecnología e informática.

¿QUÉ? ¿Qué propongo para resolverlo? ¿Qué lo vuelve innovador?

Proponemos GoArg, una herramienta integral de promoción e incentivación turística que motiva a las personas a viajar por todo el país. Esta aplicación de carácter masivo, multiplataforma y multijugador permite a los usuarios recorrer virtualmente lugares turísticos de Argentina y los motiva a visitarlos realmente. La integración de la tecnología y la informática con los viajes y el turismo constituyen un elemento innovador y distintivo de GoArg.

¿CÓMO? ¿Cómo lo voy a implementar? ¿Cuál es el grado de avance?

Se implementara utilizando primero un prototipo a pequeña escala (con todas las funcionalidades del juego solo aplicadas a una ciudad en particular, por ej: Rosario). El horizonte temporal deseado para este prototipo estará fijado en 6 meses, luego el objetivo es ir introduciendo nuevas ciudades con el fin de que el juego experimente una rápida y exitosa expansión. El uso de la publicidad a gran escala y el marketing será factor determinante en el crecimiento y expansión de la propuesta.

Como fuente de descarga se utilizaran las principales tiendas de aplicaciones móviles.

Posteriormente, con la aplicación ya consolidada en el mercado local, será promocionada e introducida en países extranjeros.

¿CUÁNTO? Breve descripción de costos e ingresos de GoArg

Meses	6 (Prototipo)	18 (10% mercado)	30 (30% mercado)	
Ingresos		6120000	9600000	
Publicidad propia		6120000	9600000	
Costos operativos		5007400	4277400	
Mano de Obra		3182400	3182400	
Publicidad de la App		1825000	1095000	
Inversión (Puesta en marcha)	795600			
Mano de Obra (1 equipo scrum)	795600			
Utilidad	-795600	1112600	5322600	<i>Los valores están expresados en pesos [\$] y han sido estimados</i>

Prototipo (6 primeros meses)

Solo inversión, se desprecia la compra de insumos (computadoras, equipos) para el desarrollo del juego ya que el equipo adoptará la modalidad freelance. Tampoco se tendrá en cuenta el Alquiler del local y los gastos asociados. El costo de MO de cada equipo scrum está dado por: *(Datos Cámara de la Industria Argentina del Software)*

		Salario	Total semestral	Total Anual
Desarrollador Senior	1	33000	198000	396000
Desarrollador Junior	6	16600	99600	199200
TOTAL	7	132600	795600	1591200

Se utilizará 1 equipo Scrum

Desarrollo de aplicación general (1 año luego del prototipo)

Se utilizarán 2 equipos scrum que trabajarán con modalidad Agile freelance. $\$1591200 \times 2 \text{ equipos} = \3182400

Estimamos tener una participación del mercado de 10% (debido a que se trata de una aplicación nueva y necesitará ser publicitada)

Los ingresos serán a partir de publicidad en el juego. Estimamos tener 170 anunciantes y cobrar la publicidad \$3000/mes. **\$6120000**

La publicidad de la app será (\$5000 pesos diarios con alcance de 500 mil personas diarias). Total **\$1825000**

Expansión de mercado (1 año luego del desarrollo)

Estimamos tener una participación del mercado de 30% (debido al alcance masivo de la publicidad y a la inexistencia de la competencia)

Se utilizarán 2 equipos scrum que trabajarán con la misma modalidad Agile freelance. $\$1591200 \times 2 \text{ equipos} = \3182400

Los ingresos serán a partir de publicidad en el juego. Estimamos tener ahora, por el crecimiento, 200 anunciantes y cobrar la publicidad \$4000/mes. **\$9600000**

La publicidad de la app tendrá menor alcance (\$3000 pesos diarios con alcance de 450 mil personas diarias). Total **\$1095000**

REFERENCIAS

La publicidad de la app en ambos períodos se estimó a partir de los valores que proporcionan los servicios publicitarios de Facebook Gastos administrativos y financieros despreciables.