

PLAN DE NEGOCIO



HELPHYHUB

PLAN DE NEGOCIO

(PERÍODO: 2023)

EJECUTOR:

Everlydes Villarreal Coneo

Tabla de contenido

PLAN DE NEGOCIO (HELPHYHUB)	3
1. <i>RESUMEN EJECUTIVO</i>	3
2. <i>DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA</i>	5
3. <i>ESTRUCTURA ORGANIZATIVA</i>	6
3.1. ORGANIGRAMA	6
3.2. FUNCIONES	6
3.2.1. FUNCIONES DE (CARGO 1)	6
3.2.2. FUNCIONES DE (CARGO 2)	6
3.2.3. FUNCIONES DE (CARGO 3)	6
3.2.4. FUNCIONES DE (CARGO 4)	6
3.2.5. FUNCIONES DE (CARGO 5)	6
3.3. ESQUEMA DE GOBERNANZA	6
4. <i>ANÁLISIS DEL MERCADO</i>	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
5. <i>DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO</i>	7
6. <i>DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS</i>	9
7. <i>PLAN DE MERCADEO</i>	10
7.1. MERCADO OBJETIVO	10
7.2. GESTIÓN Y ESTRATEGIA COMERCIAL	12
8. <i>DESARROLLO DE PRODUCTO Y DE TECNOLOGÍAS</i>	<i>¡Error! Marcador no definido.</i>
8.1. HARDWARE Y SOFTWARE	14
8.2. RECURSOS DIGITALES Y HERRAMIENTAS	14
8.3. GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL	14
9. <i>PLAN FINANCIERO</i>	15
10. <i>HITOS Y MÉTRICAS</i>	18

PLAN DE NEGOCIO (HELPHYHUB)

1. RESUMEN EJECUTIVO

Descripción breve de la empresa.

Helpyhub nace hace un par de años con el objetivo de encontrar servicios confiables y que son muy cotidianos como cerrajería, plomería, entre otros. Es una App que busca conectar las dos puntas que son proveedores y clientes que requieren este tipo de servicios.

Misión.

Dar a las personas solución para encontrar lo que necesiten en sus requerimientos y ayudar a monetizar las habilidades y conocimientos de las personas ayudando a cumplir los requerimientos a millones de personas.

Resumen de los productos o servicios ofrecidos.

Aplicación móvil que conecta a personas con servicios (de diversas categorías) confiables en un solo lugar, agilizando el proceso de contratación. Permite a los usuarios encontrar perfiles de sus proveedores de servicios, tales como experiencias, calificaciones y reseñas; que servirá para tomar decisiones acertadas. Esta aplicación ayuda también a prestadores de servicio a expandir sus oportunidades de negocio al poder ser encontrados de forma fácil por los usuarios.

Breve introducción a los fundadores y el equipo directivo.

El equipo de trabajo de Helpyhub está conformado por:

1. Jose Manuel Pineda Duran: CEO.
2. Natali Escudero Perez: Director Comercial.
3. Regina Picón: Comercial.
4. Esteban Pacheco: Desarrollador.
5. Douglas Vargas: Diseñador UX/UI.

Resumen de los objetivos y metas del negocio.

1. Conformar el equipo de trabajo pionero.
2. Definir el modelo de negocio.
3. Establecer el plan comercial y el plan de marketing.
4. Prototipar, diseñar, desarrollar y validar el MVP de la solución.
5. Realizar el plan financiero.
6. Constituir la empresa.

2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

2.1. Nombre de la empresa	HELPHYHUB
2.2. BREVE DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	
<p>Aplicación móvil que conecta a personas con servicios (de diversas categorías) confiables en un solo lugar, agilizando el proceso de contratación. Permite a los usuarios encontrar perfiles de sus proveedores de servicios, tales como experiencias, calificaciones y reseñas; que servirá para tomar decisiones acertadas. Esta aplicación ayuda también a prestadores de servicio a expandir sus oportunidades de negocio al poder ser encontrados de forma fácil por los usuarios.</p>	
2.3. MISIÓN	
<p>Dar a las personas solución para encontrar lo que necesiten en sus requerimientos y ayudar a monetizar las habilidades y conocimientos de las personas ayudando a cumplir los requerimientos a millones de personas.</p>	
2.4. VISIÓN	
<p>Vemos a Helpyhub como la empresa y la solución más importante de Latinoamérica y la región para conseguir ofertas de trabajo y como una de las Apps más valoradas del mundo.</p>	
2.5. OBJETIVOS A LARGO Y CORTO PLAZO	
<ol style="list-style-type: none">1. Conformar el equipo de trabajo pionero.2. Definir el modelo de negocio.3. Establecer el plan comercial y el plan de marketing.4. Prototipar, diseñar, desarrollar y validar el MVP de la solución.5. Realizar el plan financiero.6. Constituir la empresa.	

3. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

3.1. ORGANIGRAMA

Jose Manuel Pineda Duran: CEO.

Natali Escudero Perez: Director Comercial.

Regina Picón: Comercial.

Esteban Pacheco: Desarrollador.

Douglas Vargas: Diseñador UX/UI.

3.2. FUNCIONES

3.2.1. Funciones de (CEO): Dirección y Administración.

3.2.2. Funciones de (Director Comercial): Administración y Comercial.

3.2.3. Funciones de (Comercial): Comercial y Postventa.

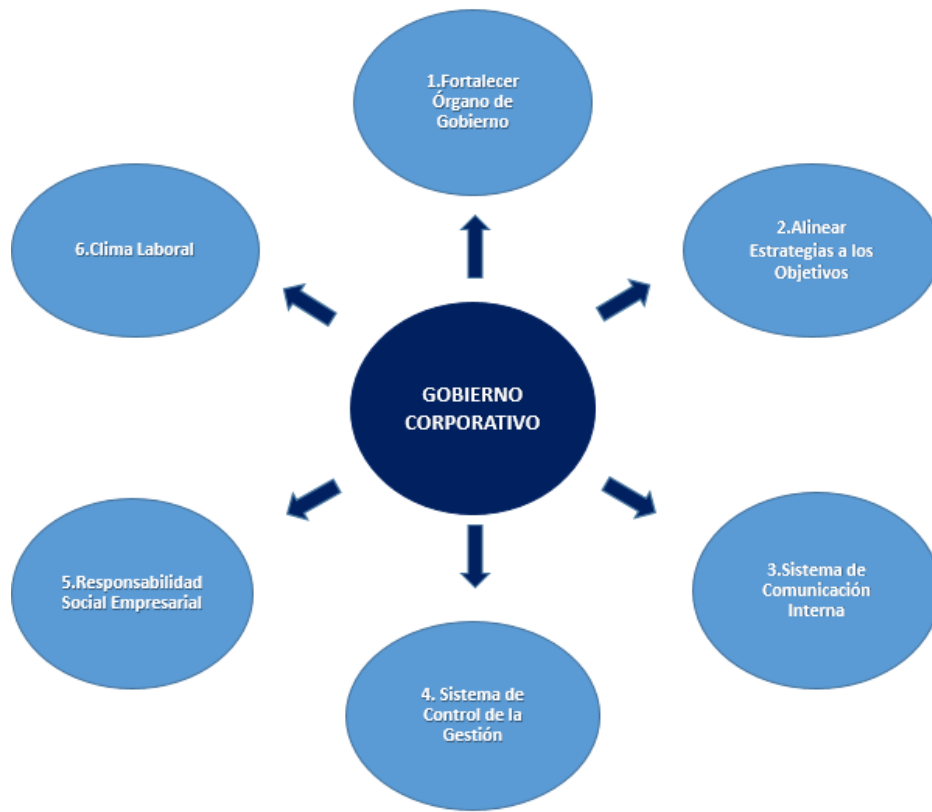
3.2.4. Funciones de (Desarrollador): Desarrollo tecnológico y soporte técnico.

3.2.5. Funciones de (Diseñador UX/UI): Diseño de la interfaz gráfica.

3.3. ESQUEMA DE GOBERNANZA

La Alta dirección sabe la importancia de definir y construir un Gobierno Corporativo; por el momento manejan con el equipo de trabajo directrices, políticas, normas, conductos regulares y herramientas digitales para la comunicación, lo que les ha permitido lograr crear una trazabilidad de la información y conversación. Ver Figura N° 1 Gobierno Corporativo.

Figura N° 1 Gobierno Corporativo



4. DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO

4.1. PROPUESTA DE VALOR

En nuestra plataforma puedes negociar en ambas vías, calificar en ambas vías haciendo que la comunidad se muera por prestar mejores servicios de manera efectiva, todo usando la comodidad de un dispositivo móvil.

4.2. ESQUEMA DE MONETIZACIÓN

1. Cobro de cargo fijo por cada conexión exitosa.
2. Cobro mensual por usuario premium.
3. Cobro mensual por prestador de servicio premium.
4. Cobro mensual por afiliación de persona jurídica.
5. Venta de métricas a empresas de productos.

4.3. ACTIVIDADES Y RECURSOS CLAVES PARA LA OPERACIÓN

1. Desarrollo de la App.
2. Soporte técnico.
3. Marketing.
4. Verificación de prestadores de servicio.
5. Seguridad de la plataforma.
6. Reclutar Recurso Humano.
7. Definir alianza para consecución de proveedores.
8. Definir modelo de monetización.

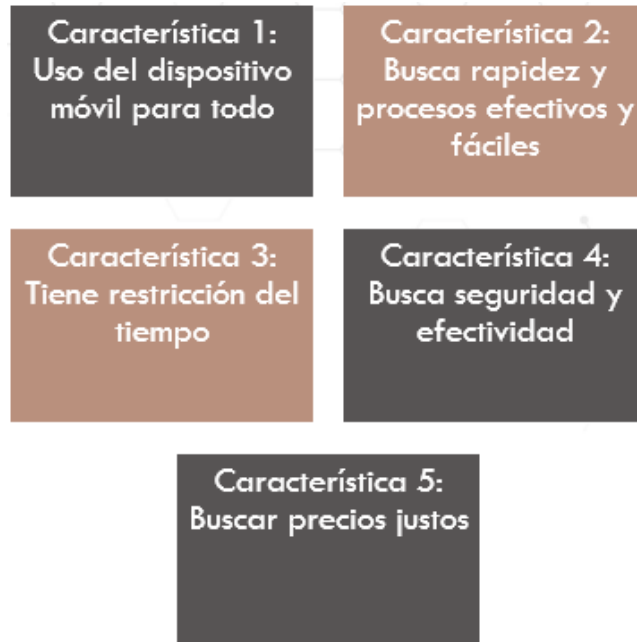
5. DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS

Ítem	Descripción
Idea / Producto/Servicio	Aplicación móvil que conecta a personas con servicios (de diversas categorías) confiables en un solo lugar, agilizando el proceso de contratación. Permite a los usuarios encontrar perfiles de sus proveedores de servicios, tales como experiencias, calificaciones y reseñas; que servirá para tomar decisiones acertadas. Esta aplicación ayuda también a prestadores de servicio a expandir sus oportunidades de negocio al poder ser encontrados de forma fácil por los usuarios.
Problema que resuelve	La búsqueda de servicios y La búsqueda de clientes, resolviendo la manera en que las personas van a empezar a encontrar y buscar servicios o requerimientos y la manera en que las personas van a poder monetizar habilidades al conseguir clientes de manera efectiva.
Características distintivas	Somos una plataforma de carácter colaborativo en la cual se puede hacer negocios mediante un medio de subasta.
Proveedores	Prestadores de servicios. Inversionistas.
Permisos Especiales y Propiedad Intelectual	Realizar la gestión necesaria para realizar el registro de la propiedad intelectual de la aplicación, Documentos de términos y condiciones, tratamiento de datos y contratos para clientes y proveedores. Además conseguir apoyo en la creación de la empresa.
Producto Descripción del servicio	HelpyHub es una aplicación móvil que donde puedes Buscar y conectar clientes con prestadores de servicios en Latinoamérica.

6. PLAN DE MERCADEO

6.1. MERCADO OBJETIVO

Características más comunes.



Segmentos de Mercado.

Segmento 1:

Personas mayores de edad que buscan todo fácil y rápido.

Segmento 2:

Personas mayores de edad que tienen habilidades y buscan monetizar a través de ellas.

Segmento 3:

Personas que no tienen conocimientos para realizar una actividad y buscan quien los haga por ellos.

Perfil del cliente ideal.

Perfil 1:

Ana Consumidora representa un grupo importante de usuarios que buscan servicios en Helpyhub. Ana enfrenta desafíos comunes, como la falta de tiempo para buscar y contratar servicios técnicos y la preocupación por la calidad del servicio. Su objetivo principal es encontrar rápidamente profesionales calificados y confiables. Ana busca eficiencia, calidad y un precio razonable al elegir a un proveedor de servicios. Se informa principalmente a través de redes sociales, buscadores en línea y las recomendaciones de amigos y familiares. El mensaje clave para Ana es que Helpyhub es la solución confiable para sus necesidades técnicas.

Perfil 2:

María Técnica representa otro segmento de usuarios que prestan servicios en Helpyhub. María, técnica autónoma o dueña de una pequeña empresa de servicios, enfrenta desafíos, como la dificultad para encontrar clientes y establecer confianza en línea. Su objetivo principal es expandir su cartera de clientes y mantener ingresos estables. María está motivada por generar ingresos adicionales y mejorar su reputación en línea., María se comunica principalmente a través de redes profesionales, sitios web especializados y grupos de networking. El mensaje clave para María es que Helpyhub es la plataforma para conectar con clientes de calidad y hacer crecer su negocio de servicios técnicos.

Perfil 3:

Carlos Consumidor es otro segmento vital de usuarios que buscan servicios en Helpyhub. Carlos también enfrenta desafíos similares, como la falta de tiempo y la preocupación por la calidad del servicio. Su objetivo principal es encontrar profesionales calificados y eficientes. Carlos es diverso en cuanto a su educación, lo que indica que sus necesidades pueden variar ampliamente. Él busca eficiencia, calidad y un precio razonable al elegir a

un proveedor de servicios. Al igual que Ana, Carlos se informa principalmente a través de redes sociales, buscadores en línea y recomendaciones de amigos y familiares. El mensaje clave para Carlos es que Helpyhub es la solución confiable para sus necesidades técnicas.

Análisis de la competencia.

Los más reconocidos en Colombia son: Chepe & Pepe, Casalimpia, Timbrit, Jelpit y Mis Aliados.

Identificación de oportunidades y amenazas en el mercado.

Uno de los desafíos es dar a conocer la aplicación y consolidarla como la mayor fuente de búsqueda de servicios del mundo debemos aprovechar la tendencia de uso de dispositivos móviles para solucionar todo la tendencia de trabajos Freelance.

6.2. GESTIÓN Y ESTRATEGIA COMERCIAL

Estrategia de marketing.

Diseñar campañas de marketing y contenidos de redes sociales dirigidas a prestadores de servicios y usuarios de la aplicación.

Se le recomienda revisar el siguiente blog de interés:

[La Hipersegmentación de mercados](#)

Estrategia de ventas y distribución.

Embudo de ventas



Distribución

Principal

Ir directo: Comercializar Helpyhub con visitas comerciales especializadas.

Plan de precios.

7. DESARROLLO DE PRODUCTO Y DE TECNOLOGÍAS

7.1. HARDWARE Y SOFTWARE

Cuenta con una App móvil que prontamente estará disponible en App Store y Google play.

7.2. RECURSOS DIGITALES Y HERRAMIENTAS

Landing Page y Redes Sociales. Además el equipo de trabajo puede hacer uso de herramientas como: cursos de capacitación, webinars, e-books y manuales enfocados en mejorar el desempeño.

7.3. GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

Realizar la gestión necesaria para realizar el registro de la propiedad intelectual de la aplicación, Documentos de términos y condiciones, tratamiento de datos y contratos para clientes y proveedores. Además conseguir apoyo en la creación de la empresa.

8. PLAN FINANCIERO

8.1. PLAN DE INGRESOS

Se calcularon los siguientes ingresos por ventas de Helpyhub.

INGRESOS	Mes 1			Mes 2			Mes 3		
	Cant	VI Un	Total	Cant	VI Un	Total	Cant	VI Un	Total
Ventas esperadas (Producto/Servicio/ proyecto)	300	\$ 11.900,00	\$ 3.570.000,00	1000	\$ 11.900,00	\$ 11.900.000,00	3000	\$ 11.900,00	\$ 35.700.000,00
TOTAL INGRESOS			\$ 3.570.000,00			\$ 11.900.000,00			\$ 35.700.000,00

Para mayor detalle ver [Plan financiero Helpyhub](#)

8.2. COSTOS

Se calcularon los siguientes costos de Helpyhub.

Costos									
Todos aquellos relacionados directamente con el desarrollo del producto/servicio/ proyecto									
PV	COSTO (SIN IVA)	MARGEN	PV1	IVA*	P LISTA 1				
PRODUCTO 1	\$ 10.000	100%	\$ 10.000	\$ 1.900	\$ 11.900				
*Con base al tipo de impuesto que debe facturar									
**Para calcular el precio de venta debe ingresar el costo y el margen que tiene									
** Deben validar el IVA, para efecto de la formula se calculó con el 19%, en caso de ser diferente cambiar el número									
COSTOS									
Costo (Producto/Servicio/ proyecto)	300	\$ 10.000,00	\$ 3.000.000,00	1000	\$ 10.000,00	\$ 10.000.000,00	3000	\$ 10.000,00	\$ 30.000.000,00
TOTAL COSTOS			\$ 3.000.000,00			\$ 10.000.000,00			\$ 30.000.000,00

Para mayor detalle ver [Plan financiero Helpyhub](#)

8.3. FLUJO DE CAJA

CONCEPTO		DESCRIPCION	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
INGRESOS		SALDO PERIODOS ANTERIORES	\$ -	-\$ 24.885.000,00	-\$ 42.910.000,00	-\$ 41.335.000,00	-\$ 68.530.000,00	-\$ 82.243.000,00	-\$ 61.782.700,00	\$ 11.796.470,00
		RECAUDO CUENTAS POR COBRAR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		CREDITOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		OTROS INGRESOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		VENTAS	\$ 3.570.000,00	\$ 11.900.000,00	\$ 35.700.000,00	\$ 53.550.000,00	\$ 80.325.000,00	\$ 120.487.500,00	\$ 180.731.250,00	\$ 271.096.875,00
TOTAL INGRESOS			\$ 3.570.000,00	-\$ 12.985.000,00	-\$ 7.210.000,00	\$ 12.215.000,00	\$ 11.795.000,00	\$ 38.244.500,00	\$ 118.948.550,00	\$ 282.893.345,00
GASTOS	Operacionales	Nómina Administrativa	\$ 4.000.000,00	\$ 4.000.000,00	\$ 4.000.000,00	\$ 4.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00
		Nómina Técnica	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 38.000.000,00	\$ 38.000.000,00	\$ 38.000.000,00	\$ 38.000.000,00	\$ 38.000.000,00
		Seguridad social	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		MARKETING Y COMUNICACIONES	\$ 15.000.000,00	\$ 15.000.000,00	\$ 15.000.000,00	\$ 15.000.000,00	\$ 20.000.000,00	\$ 20.000.000,00	\$ 20.000.000,00	\$ 20.000.000,00
		GASTOS OPERATIVOS	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 8.000.000,00	\$ 8.000.000,00	\$ 8.000.000,00	\$ 8.000.000,00
		PLATAFORMA DE PAGOS	\$ 600.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 6.000.000,00	\$ 8.400.000,00	\$ 11.760.000,00	\$ 16.464.000,00	\$ 23.049.600,00	\$ 32.269.440,00
		Arriendos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		KOWORKING	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4.000.000,00	\$ 4.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 6.000.000,00
		SERVICIOS WEB	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ 1.300.000,00	\$ 1.300.000,00	\$ 1.500.000,00	\$ 1.500.000,00
		Software	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00
		Seguros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		Gas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		Acueducto y Alcantarillado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		Energía Eléctrica	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		Teléfono, TV, Internet	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros gastos	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00		
TOTAL EGRESOS OPERACIONALES			\$ 27.100.000,00	\$ 28.500.000,00	\$ 32.500.000,00	\$ 76.900.000,00	\$ 89.560.000,00	\$ 95.264.000,00	\$ 102.049.600,00	\$ 112.269.440,00
IMPREVISTOS OPERACIONES 5%			\$ 1.355.000,00	\$ 1.425.000,00	\$ 1.625.000,00	\$ 3.845.000,00	\$ 4.478.000,00	\$ 4.763.200,00	\$ 5.102.480,00	\$ 5.613.472,00
GASTOS	Financieros	Comisiones Bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		Cuota Préstamos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		Otros gastos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL EGRESOS FINANCIEROS			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
OTROS	Tributarios	Retefuente	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		Impuestos iva 19%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		Descuentos comerciales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL OTROS EGRESOS			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL EGRESOS			\$ 28.455.000,00	\$ 29.925.000,00	\$ 34.125.000,00	\$ 80.745.000,00	\$ 94.038.000,00	\$ 100.027.200,00	\$ 107.152.080,00	\$ 117.882.912,00
SALDO			-\$ 24.885.000,00	-\$ 42.910.000,00	-\$ 41.335.000,00	-\$ 68.530.000,00	-\$ 82.243.000,00	-\$ 61.782.700,00	\$ 11.796.470,00	\$ 165.010.433,00

Para mayor detalle ver [Plan financiero Helpyhub](#)

8.4. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es establecido a través de un cálculo que sirve para definir el momento en que los ingresos de una empresa cubren sus gastos fijos y variables, esto es, cuando logras vender lo mismo que gastas, no ganas ni pierdes, has alcanzado el punto de equilibrio.

PE Mes 1		PE Mes 2		PE Mes 3	
PE (\$)	\$ 169.731.579	PE (\$)	\$ 181.631.579	PE (\$)	\$ 206.684.211
PE (Q)	14.263	PE (Q)	15.263	PE (Q)	17.368

PE (\$): Se refiere a los ingresos mínimos que se deben percibir por ventas de Helpyhub para lograr el Punto de Equilibrio.

PE (Q): Se refiere a las cantidades mínimas que se deben vender de Helpyhub para lograr el Punto de Equilibrio.

Para mayor detalle ver [Plan financiero Helpyhub](#)

9. HITOS Y MÉTRICAS

9.1. VENTAS

Se muestran ventas proyectadas para el primer año por:

DESCRIPCION	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
VENTAS	\$ 3.570.000,00	\$ 11.900.000,00	\$ 35.700.000,00	\$ 53.550.000,00	\$ 80.325.000,00	\$ 120.487.500,00	\$ 180.731.250,00	\$ 271.096.875,00

9.2. CLIENTES

No cuenta con clientes aún; sin embargo, ya ha generado interés la solución propuesta.

9.3. EMPLEO

El equipo de trabajo lo conforman 5 personas que son:

Jose Manuel Pineda Duran: CEO.

Natali Escudero Perez: Director Comercial.

Regina Picón: Comercial.

Esteban Pacheco: Desarrollador.

Douglas Vargas: Diseñador UX/UI.

9.4. DESARROLLO DE LA TECNOLOGÍA

NIVEL DE MADURACIÓN DE LA TECNOLOGÍA

Technology Readiness Level - TRL



TRL 5 – Validación de los sistemas, subsistemas o componentes en un entorno relevante¹ (o industrialmente relevante en caso de tecnologías habilitadoras clave). Los elementos básicos de determinada tecnología son integrados de manera que la configuración final es similar a su aplicación final, es decir que está listo para ser usado en la simulación de un entorno real, por lo que se mejoran los modelos tanto técnicos como económicos del diseño inicial, se ha identificado adicionalmente aspectos de seguridad, limitaciones ambientales y/o regulatorios entre otros. Sin embargo, la operatividad del sistema y tecnologías ocurre todavía a nivel de laboratorio. La principal diferencia entre el nivel 4 y 5 es el incremento en la fidelidad del sistema y su ambiente hacia la aplicación final.

¹ Documento de Política Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación N° 1602: Actores del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación. COLCIENCIAS, 2016