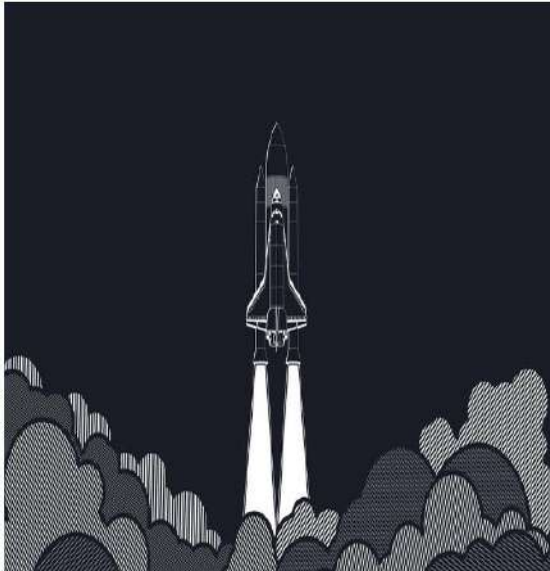


11. FINANCIAMIENTO



CLAVES

Operatividad inmediata

Máximo interés de contar con respaldo al Plan de Puesta en Marcha impulsado por una Tercera Parte confiable



Vista consolidada de necesidades de Negocio en un horizonte temporal de 36 meses

ESCENARIO DE INGRESOS: REALISTA				
QTY CLICK x PERSONA	INDICADOR DE CRECIMIENTO MENSUAL			
	MES 1	MES 2 a 8	MES 9 a 17	MES 18 a 36
2,44	1	2	1,5	1,1

Asumiendo que el punto de partida es 150 personas que interactúan con la Plataforma al mes

Asumiendo que la penetración en el mercado sigue un modelo exponencial partiendo desde cero

PLAN DE OPERACIÓN		TIME LINE		EXPECTATIVA DE CRECIMIENTO		IMPUTACIÓN	
FINALIDAD	PARTIDA	Mes Desde	Mes Hasta	Forecast	Periodicidad	TIPO	GRUPO
A1_HHRR	A1_Pa) Product Manager	1	36		TRAMEADO	02) EXPENSE	10) DESPLIEGUE
A1_HHRR	A1_Pb) Product Owner	1	36		TRAMEADO	02) EXPENSE	10) DESPLIEGUE
A1_HHRR	A1_Pc) Systems Engineer	1	36		TRAMEADO	02) EXPENSE	10) DESPLIEGUE
A1_HHRR	A1_Pd) Main Mobile developer	1	36		TRAMEADO	02) EXPENSE	10) DESPLIEGUE
A1_HHRR	A1_Pe) UX Designer	1	36		TRAMEADO	02) EXPENSE	10) DESPLIEGUE
A1_HHRR	A1_Pf) AI Engineer	1	36		TRAMEADO	02) EXPENSE	10) DESPLIEGUE
A1_HHRR	A1_Pg) Community Manager	1	36		TRAMEADO	02) EXPENSE	10) DESPLIEGUE
A1_HHRR	A1_Ph) Key Account Manager	1	36		TRAMEADO	02) EXPENSE	10) DESPLIEGUE
A2_STRUCTURE	A2_a) Alquileres	1	36	5,00%	ANNUAL	02) EXPENSE	11) COSTES DE ESTRUCTURA
A2_STRUCTURE	A2_b) Gastos comunes del CEEIC	1	36	5,00%	ANNUAL	02) EXPENSE	11) COSTES DE ESTRUCTURA
A2_STRUCTURE	A2_c) Electricidad	1	36	5,00%	ANNUAL	02) EXPENSE	11) COSTES DE ESTRUCTURA
A2_STRUCTURE	A2_d) Agua	1	36	5,00%	ANNUAL	02) EXPENSE	11) COSTES DE ESTRUCTURA
A2_STRUCTURE	A2_e) Teléfono y móvil	1	36	5,00%	ANNUAL	02) EXPENSE	11) COSTES DE ESTRUCTURA
A2_STRUCTURE	A2_f) Internet	1	36	5,00%	ANNUAL	02) EXPENSE	11) COSTES DE ESTRUCTURA
A2_STRUCTURE	A2_g) Patentes y marcas	6	36		TRAMEADO	02) EXPENSE	11) COSTES DE ESTRUCTURA
A2_STRUCTURE	A2_h) Misceláneo e imprevisto	1	36	10,00%	ANNUAL	02) EXPENSE	11) COSTES DE ESTRUCTURA
A3_INFRASTRUCTURE	A3_a) Instancias	1	36	10,00%	ANNUAL	02) EXPENSE	12) COSTES INFRAESTRUCTURA ITC
A3_INFRASTRUCTURE	A3_b) Storage	1	36	40,00%	ANNUAL	02) EXPENSE	12) COSTES INFRAESTRUCTURA ITC
A3_INFRASTRUCTURE	A3_c) Load Balancer	1	36	10,00%	ANNUAL	02) EXPENSE	12) COSTES INFRAESTRUCTURA ITC
A3_INFRASTRUCTURE	A3_d) Elastic Ips	1	36	10,00%	ANNUAL	02) EXPENSE	12) COSTES INFRAESTRUCTURA ITC
A3_INFRASTRUCTURE	A3_e) Cloud Gateway	1	36	5,00%	ANNUAL	02) EXPENSE	12) COSTES INFRAESTRUCTURA ITC
A3_INFRASTRUCTURE	A3_f) BackUP - Dupicity	1	36	5,00%	ANNUAL	02) EXPENSE	12) COSTES INFRAESTRUCTURA ITC
A4_MARKETING	A4_a) Campaña SEM	6	12			02) EXPENSE	13) DESARROLLO DE MERCADO
A4_MARKETING	A4_b) Campaña SEO	6	12			02) EXPENSE	13) DESARROLLO DE MERCADO
A4_MARKETING	A4_c) Mailing Directo + Retentivo	6	12			02) EXPENSE	13) DESARROLLO DE MERCADO
A4_MARKETING	A4_d) Campaña Afiliación	6	12			02) EXPENSE	13) DESARROLLO DE MERCADO
A4_MARKETING	A4_e) Campaña Directorios	6	12			02) EXPENSE	13) DESARROLLO DE MERCADO
A4_MARKETING	A4_f) Campaña Mobile Social-Media	6	12			02) EXPENSE	13) DESARROLLO DE MERCADO
B1_SOURCE_OF_INCOME	B1_a) Escaneo de Imagen	1	36		MONTHLY	01) INCOME	20) EXPLOTACIÓN
B1_SOURCE_OF_INCOME	B1_b) Click	1	36		MONTHLY	01) INCOME	20) EXPLOTACIÓN

a) Análisis Económico-Financiero

	FASE 1	FASE 2	FASE 3	FASE 4	FASE 5
Coste Total = Costes Biyectiva, + gastos de producto.	<p>Costes de Biyectiva</p> <p>Costes de ConnectTVty (Marketing, publicidad, representación)</p>	ENTRADA EN EL MERCADO: EARLY ADOPTERS	<p>Captación de marcas personales que quieran pagar por nuestro servicio.</p> <p>Meta: Alcanzar contratos con al menos 50 marcas personales nacionales.</p>	Comercialización: A través de las marcas conseguir empresas patrocinadoras. Tratamiento de datos y relaciones contractuales.	<p>Dar el salto a los agentes del mercado de la publicidad - Respaldos por métricas, empresas y marcas con las que trabajamos, llevaremos a cabo la transferencia tecnológica a grandes agentes del sector audiovisual.</p>
INGRESOS	El ingreso de ConnectTVty estará pautado por escaneo y por click. Significa que una vez el usuario escanee la pantalla, ConnectTVty percibirá un ingreso y cuando pulse click para ingresar a un anuncio también percibirá un ingreso				
COSTES	<p>Servidores dinámicos y tarjetas gráficas AWS.</p> <p>Adaptación de la aplicación a sistema operativo IOS (Disponible solo para Android) con proveedores externos</p> <p>Política de uso y privacidad</p> <p>Asesoramiento y servicios jurídicos.</p>	<p>Contratación de agencias de publicidad y marketing, (influencers para darnos a conocer) - Infraestructura tecnológica - AWS - Desarrollador web (25 k) - Gastos por adaptar la tecnología a las leyes de protección de datos - Desarrollador de apps (30 k brutos) - Servicios de desarrollo del sistema ciberseguro</p> <p>Tratamiento de los datos de los usuarios y cesión a los clientes)</p> <p>Servicios jurídicos</p>	<p>(Marketing, publicidad, representación y buenas relaciones)</p> <p>Migración a Lanzadera - Marketing y publicidad para captar marcas y empresas - Gastos de representación y comisiones de los agentes de las marcas y empresas Campaña con futbolista: Andrés Fdez. Evento punto de partida de la captación de nuevas marcas personales</p>	<p>Infra. tecnológica - Desarrollador apps (30k brutos) - Inversión en infra. tecnológica (Servidores, robustez del sist.) - Protección de Datos - Mantenimiento del sistema y ciberseguridad - Servidores dinámicos y tarjetas gráficas AWS - Desarrollador web (25 k)</p>	



b) Finalidades y Partidas

i. Gasto

FINALIDAD A1_ASSET	FINALIDAD A2_STRUCTURE
PARTIDA A1) - Acset - Coste RRHH	PARTIDA A2) - Costes de Estructura
A1_Pa) Product Manager A1_Pb) Product Owner A1_Pc) Systems Engineer A1_Pd) Main Mobile developer A1_Pe) UX Designer A1_Pf) AI Engineer A1_Pg) Community Manager A1_Ph) Key Account Manager	A2_a) Alquileres A2_b) Gastos comunes del CEEIC A2_c) Electricidad A2_d) Agua A2_e) Telefono y móvil A2_f) Internet A2_g) Patentes y marcas A2_h) Misceláneo e imprevisto
FINALIDAD A3_INFRASTRUCTURE	FINALIDAD A4_MARKETING
PARTIDA A3) - Costes Infraestructura ITC	PARTIDA A4) - Desarrollo de Mercado
A3_a) Instances A3_b) Storage A3_c) Load Balancer A3_d) Elastic Ips A3_e) Cloud Gateway A3_f) BackUP - Duplicity A3_h) VCP Machine	A4_a) Campaña SEM A4_b) Campaña SEO A4_c) Mailing Directo + Retentivo A4_d) Campaña Afiliación A4_e) Campaña Directorios A4_f) Campaña Mobile Social-Media

ii. Ingreso

FINALIDAD B1_SOURCE_OF_INCOME
PARTIDA B1) - Fuentes de Ingreso
B1_a) Escaneo de Imagen B1_b) Click



c) Fuentes de Financiación

i. **Recursos propios: fondos propios del emprendedor aportados en concepto de capital: Gastos de constitución y puesta en marcha. Gastos necesarios hasta que la empresa inicie su actividad productiva.**

- Intención es la de revalorizar el % adquirido en premoney por el financiero. De tal forma que cuando llegue enero de 2023 su participación valga al menos su inversión
- Plantearíamos la posibilidad de pedir un préstamo sin aval que repercute sobre una nueva empresa creada para **ConnectTVty**. De tal manera que si el producto no funciona se chape la empresa sin afectar a **Biyectiva**
- Crowdfunding, Enisa, Ayudas, Patrocinadores, etc.