



DISCOIN

Daniel Hirnyak

Marc Lara

Eric Cañadas

Albert Pujol

Maria Morales

ÍNDEX DE CONTINGUTS

1. Introducció

2. Creació del grup

2.1. Definició de rols

3. Descripció del problema a solucionar

- 3.1. Repte ODS
- 3.2. Triem el problema final
- 3.3. Pensem la solució
- 3.4. Per què aquest problema?
- 3.5. Com solucionem el problema

4. Públic objectiu

- 4.1. Usuaris els quals es dirigeix
- 4.2. Canals per fer arribar l'App
- 4.3. Relació establerta amb els usuaris

5. Desenvolupament de l'App

- 5.1. Nom de l'App i creació del logotip
- 5.2. Estructura de l'App
- 5.3. Funcions de l'App
- 5.4. Elements gràfics del prototip de funcionament

6. Altres

- 6.1. Estudi de mercat
- 6.2. Viabilitat econòmica del projecte
- 6.3. Model Business Canvas

7. Marketing i publicitat

- 7.1. Pòster
- 7.2. Video promocional
- 7.3. Pàgina web

8. Conclusió

1. Introducció

Discoin és una app creada per un grup compost per cinc alumnes del col·legi Sagrada Família de Santa Perpètua. Aquests són: Daniel Hirnyak, Albert Pujol, Eric Cañadas, Marc Lara i Maria Morales.

Aquesta aplicació està ideada per dinamitzar i fer créixer l'economia local. El foment del comerç local per part dels ajuntaments ja fa anys que es duu a terme tot i que està poc digitalitzat i actualitzat.

Amb Discoin els comerços podran ser protagonistes i tenir participació activa en la revitalització del comerç local mitjançant ofertes directes a través de l'aplicació que els usuaris podran bescanviar.

L'objectiu és, doncs, obrir i consolidar una xarxa beneficosa pels clients i comerciants locals, i així millorar l'economia local.

L'app pretén ser una eina estàndard que pugui ser aplicable a tants pobles com sigui possible, arribant a acords amb els diferents ajuntaments.

Amb l'aplicació podràs veure tots els punts amb els quals podràs interactuar per guanyar punts amb el que després podràs tornar a les tendes i aplicar diferents descomptes.

En Resum: Discoin és una app que beneficia tant a comerciants com als compradors.

Està enfocada en un àmbit personal amb el que col·laboraràs amb gent i comerciants de la zona en la qual vius, i així ajudes a enriquir el comerç local.



2. CREACIÓ DEL GRUP

2.1 DEFINICIÓ DE ROLS

Al principi de tot, quan vam triar els equips vam decidir que cadascú de nosaltres tindria un rol, per facilitar i organitzar millor la feina. Els rols que vam adquirir van ser els següents:

- Director/a: Albert i Daniel
- Constructor: Albert i Daniel
- Creatiu: Maria, Eric
- Secretari/a: Maria
- Explorador: Eric, Marc
- Redacció de documents: Daniel, Maria

3. Descripció del problema a solucionar

3.1 REpte ODS

El repte dels objectius de l'ONU pel 2030 que hem triat ha estat el número vuit i onze:

El número vuit:

Aquest ODS Contribueix amb un major rendiment de l'estat econòmic i més ajuda en els llocs de treball.

En la nostra aplicació ajudem al fet que els petits comerços puguin guanyar més diners fent que la gent compri en ells i amb els descomptes estigui incitat a comprar. I així ajudem a les tendes i a l'economia dels municipis.



Que és el que volem solucionar?

Volem que la gent deixi de comprar tant per internet i que torni a comprar de forma més freqüent als comerços de la zona en la qual visqui és així com la nostra aplicació beneficiarà als petits pobles o les mateixes ciutats a tornar a enriquir el comerç i la cultura.

3.2 TRIEM EL PROBLEMA FINAL

Per triar quin problema fer vam decidir fer una votació de les nostres 3 idees principals:

Ideas	Albert	Daniel	Marc	Eric	Maria
Ajuda al comerç local	x	x	x		

Aplicació per llegir en línia					
Receptes saludables amb dietas				x	x

Finalment, la idea definitiva que vam triar va ser l'aplicació del comerç local, ja que va obtenir més vots i estava més ben pensada.

3.3 Pensem la solució

Què sabem sobre el problema?
Les grans empreses i les franquícies actualment opaca als petits comerços locals. Amb el que provoca que la gent comença a comprar de forma en línia fent que gran part dels guanys de la població vagi directament a grans empreses, provocant així que tendes petites de la zona comencen a tancar deixant barris dels pobles desèrtics.
Qui ho ha resolt o ha resolt alguna cosa similar?
Hi existeixen aplicacions que col·laboren amb els comerços de les zones però no hi ha moltes. Però les que hi ha destaquen són útils, però hi ha moltes que no són molt autodidàctiques i que no tenen una via de comunicació amb els compradors i venedors.

3.4 PER QUÈ AQUEST PROBLEMA?

Hem decidit solucionar aquest problema, ja que la gent actualment utilitza les compres en línia, en canvi, d'anar físicament a les botigues, i volem aconseguir que la gent torni a les botigues a comprar. I a més és una dificultat que cada vegada està augmentant cada vegada més.

3.5 COM SOLUCIONAR EL PROBLEMA

Per solucionar aquest problema hem creat una aplicació per tothom, hem fet que en aquesta aplicació puguis aconseguir avantatges si vas a comprar físicament, així obliguem a la gent, però fem que la gent s'interessa i va físicament per beneficiar-se.

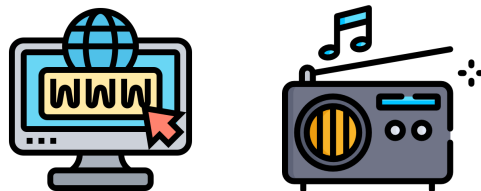
4. PÚBLIC OBJECTIU

4.1 USUARIS ALS QUALS ES DIRIGEIX

Aquesta aplicació està dirigida a aquells usuaris que fan compres via internet, que no tinguin formes d'aconseguir beneficis, però si poden físicament.

4.2 CANALS PER FER ARRIBAR L'APP

Per fer que la nostra app arribi a la gent hem decidit fer-ho a través d'anuncis en pàgines web, anuncis a la ràdio, add service.



4.3 RELACIÓ ESTABLERTA AMB ELS USUARIS

La forma que utilitzarem per poder contactar amb els usuaris o farem per la web, al final de la web pots trobar un botó, en ell podràs escriure el teu suggeriment i arribarà al nostre Gmail automàticament.



5. DESENVOLUPAMENT DE L'APP

5.1 NOM DE L'APP I CREACIÓ DEL LOGOTIP

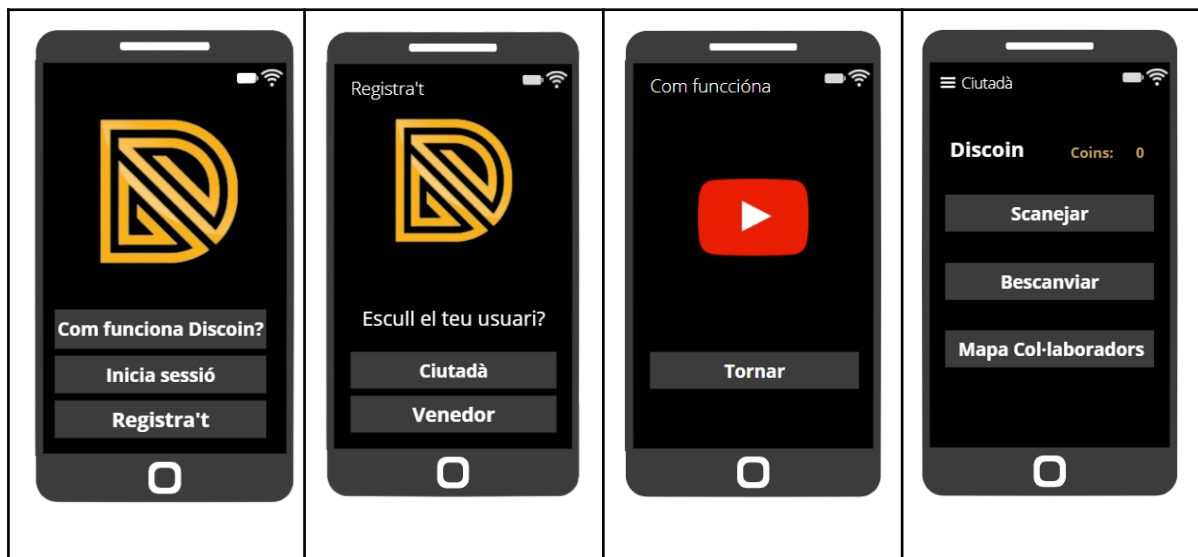
El nom de la nostra aplicació fa referència a la paraula descomptes en anglès i la paraula Coin (moneda) i d'aquí surt discoin.

El logotip fa referència a la "D" de discoin i el seu color daurat que són els colors primaris de l'app i de l'or.



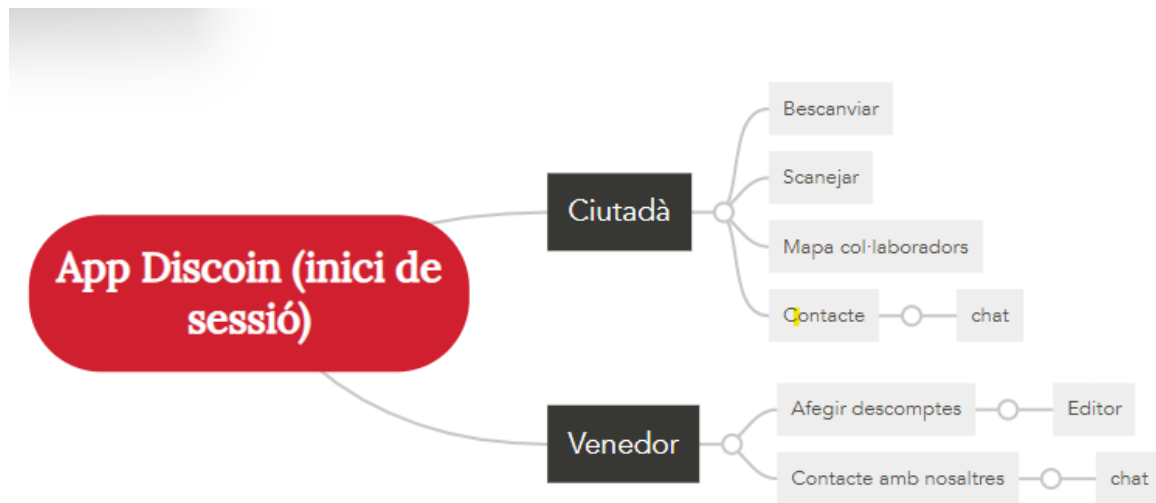
5.2 ESTRUCTURA DE L'APP

PANTALLES:





5.3 FUNCIONS DE L'APP



5.4 ELEMENTS GRÀFICS DEL PROTOTIP DE FUNCIONAMENT

Per fer el prototip de la nostra aplicació vam utilitzar 'Canva', un programa que et permet fer un disseny de qualsevol cosa com, per exemple, una aplicació. Tot i això, aquest esbós no és el definitiu, ja que el prototip és més per a orientar-nos de cara al disseny final. Vam decidir fer servir aquest disseny perquè creiem que és el més intuïtiu possible, així podrem arribar al màxim d'usuaris possibles.

6. ALTRES

6.1 ESTUDI DE MERCAT

Hem analitzat diferents aplicacions similars a Discoin en algun aspecte i ens hem adonat que hem escollit una idea molt innovadora, ja que no hi ha quasi aplicacions que es dediquin a donar un suport als petits comerços.

Hem trobat iBarrio que es dedica principalment a la venda dels productes del poble, però en comptes de fomentar que la gent compri de forma presencial ho fan en línia però igualment contribueix.

En canvi, la nostra idea és intentar tornar a omplir els carrers de gent que les petites tendes tinguin menys possibilitats de tancar i així contribuir a la compra.

En conclusió la nostra idea és semblant a altres però té un toc que ningú més a donat és això el que la fa original i única.

6.2 VIABILITAT ECONÒMICA DEL PROJECTE

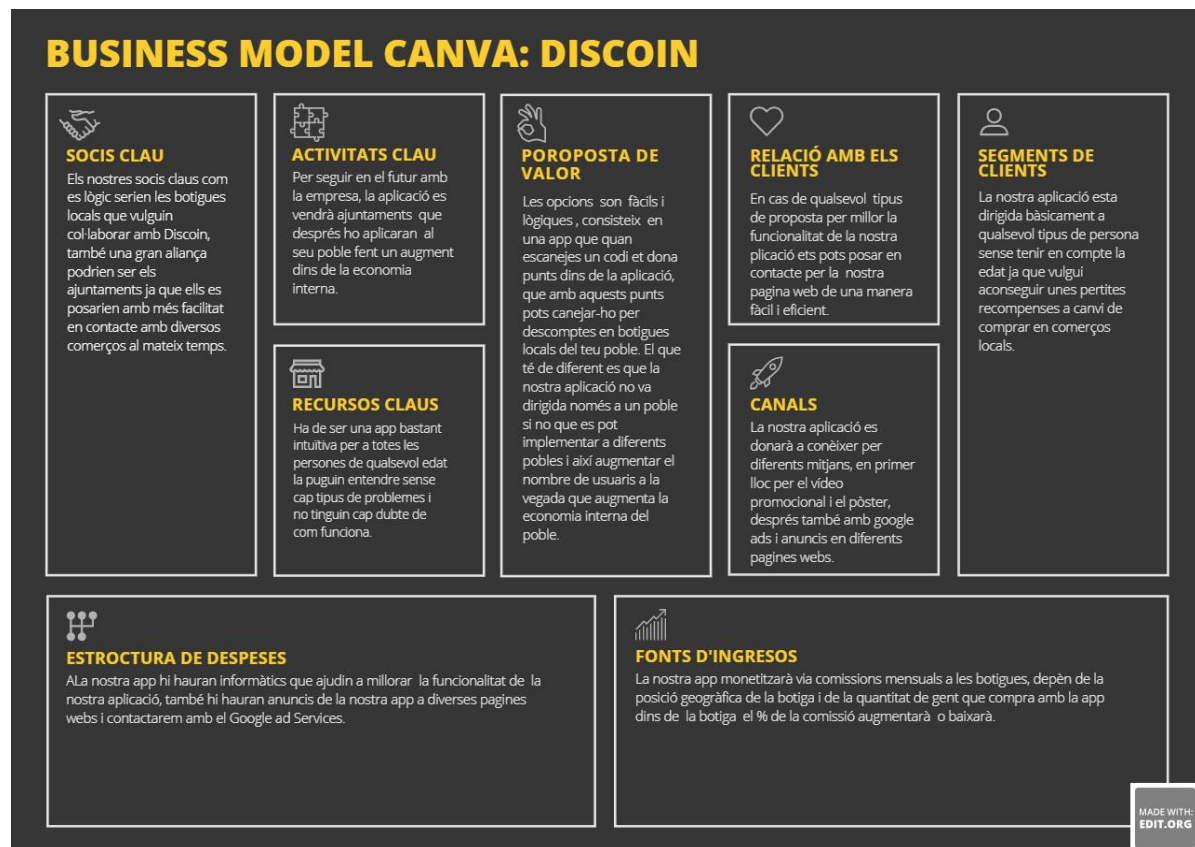
La viabilitat del nostre projecte es basa en la venda de la nostra aplicació a ajuntaments. Es així com mensualment els cobrarem una certa quantitat de diners. Els ajuntaments hauran de donar al mes 2.700 €, per començar, ja que al passar el temps el valor pot augmentar.

Les nostres despeses són principalment les dels treballadors i les infraestructures, hem calculat que aproximadament seran uns 12.000 € euros al mes de despeses.

Tenint en compte que si tinguéssim 10 ajuntaments amb nosaltres ja guanyaríem mes del doble del que perdem. Així que la viabilitat és molt bona.



6.3 MODEL BUSINESS CANVAS



7. MARKETING I PUBLICITAT

7.1 PÒSTER

Per promocionar la nostra app, hem decidit crear un cartell per atreure a la gent d'una forma ràpida i visual. D'aquesta manera també podem promocionar l'aplicació per les xarxes socials per donar-nos a conèixer senzillament. Juntament amb el nostre vídeo promocional.



7.2 VIDEO PROMOCIONAL

IDEA: Surt una noia a un escriptori, ella es troba frustrada, ja que no troba descomptes en les pàgines webs. Surt un cercador de Google dient que descobreixis una solució, és així com et presenta l'app de discoin.

Surt una noia frustrada, ja que no troba descomptes en les grans pàgines webs.

(Perquè surt un text explicant que si estàs frustrat perquè no trobes descomptes i estàs esperant per una solució que descobreixis discoin)

compràs en tendes que col·laboren amb Discoin.

Acumules punts.

Bescanvies els punts per descomptes en tendes.

Estalvia diners.

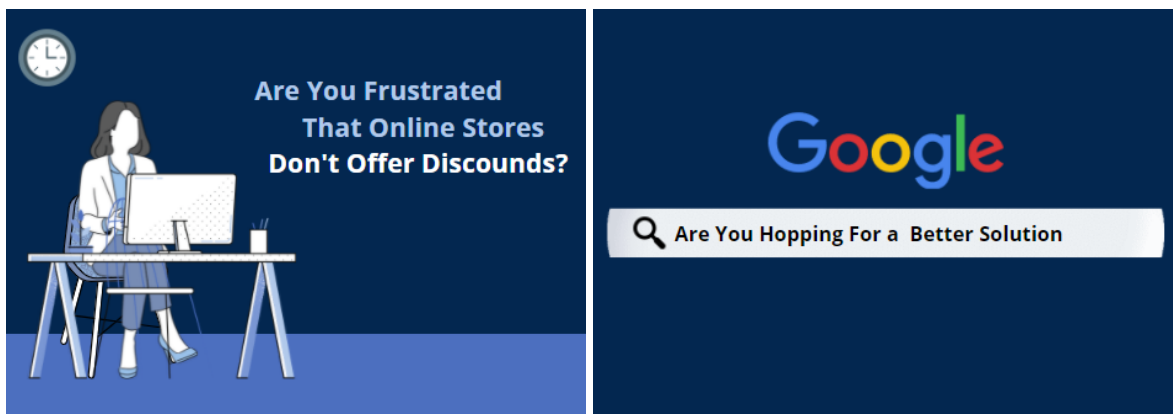
Fàcil d'utilitzar.

Dona suport al comerç de la teva zona.

Disfruta dels descomptes.

Disponible en app store i play store.

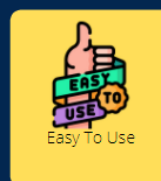
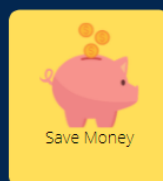
Storyboard



Don't Worry!

**Meet
DISCOIN**

1. You Buy In Shops That Work With Discoin
2. You Accumulate Points
3. Finally You Change Them For Discounts



ENJOY
With Your
DISCOUNTS



**AVAILABLE
NOW IN**



7.3 PÀGINA WEB

<https://discoincom.wixsite.com/discoin>

Aquesta pàgina web l'hem ideat amb wix una aplicació que ajuda a crear webs professionals.

Aquí podreu trobar el vídeo publicitari, aquesta memòria, el cartell, descripció de la nostra aplicació i el nostre model econòmic.

Perquè la gent tingui una idea del que tracta de fer la nostra app i el seu funcionament, hem creat una pàgina web on posem en lloc el nostre projecte i expliquem la finalitat per la qual hem creat l'aplicació.

8. CONCLUSIÓ

Una vegada finalitzat el nostre projecte, hem pogut observar que treballant en equip hem aconseguit el nostre objectiu després de moltes hores de treball i dedicació. La nostra experiència creant l'aplicació ens ha servit per millorar la nostra manera de fer feina en grup i aprendre quines són les nostres qualitats. A més, ens hem sabut organitzar bé i ens hem ajudat els uns als altres quan hem tingut algun tipus de dificultat. Gràcies als reptes que ens hem anat posant durant tot el projecte, hem après moltes coses que abans pensàvem que no érem capaços.

Graciès