

Accelerating Digital Transformation

ICT-based innovative Startup RE-vitalization Project

FORMULARIO DE PERFIL DE PROYECTO



FORMULARIO DE PERFIL DE PROYECTO



Nombre del Emprendimiento	IAcerts Technology
Nombre del representante	John Mendoza García
Sector	<i>Sector 1: TICs General</i>
Producto/Servicio	Servicio
Universidad	<i>Universidad Nacional de Ingeniería</i>

I. Resumen del emprendimiento

1. Resumen de emprendimiento y su historia
2. Estructura organizativa y situación de los empleados
3. Motivos y antecedentes de la aplicación

II. Análisis de mercado y características de la tecnología

1. Tamaño del mercado y problemas
2. Resumen del desarrollo tecnológico de los productos/servicios
3. Detalles y objetivos de los productos/servicios
4. Diferenciación de los productos/servicios

III. Estrategia de crecimiento

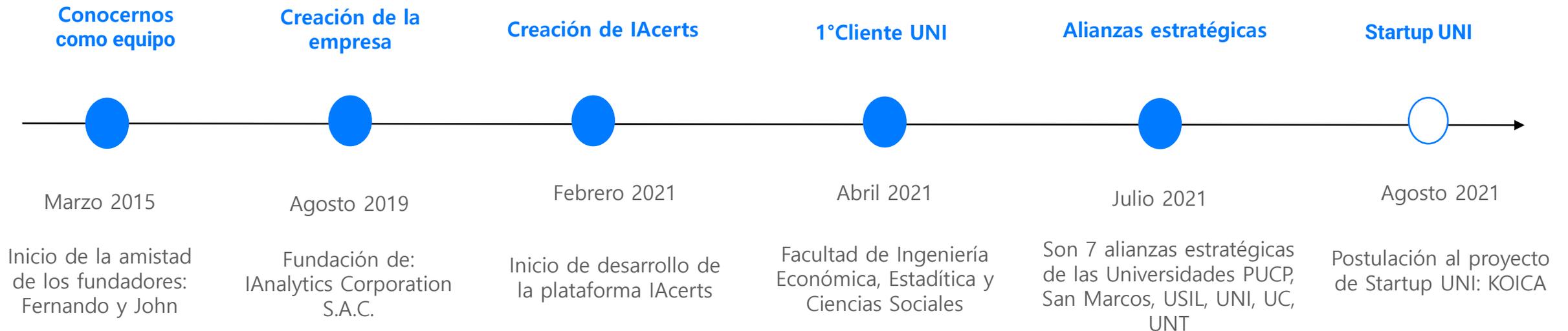
1. Plan Detallado de Comercialización Local/Global
2. Modelo de beneficios
3. Plan para utilizar capital semilla(premio) a la comercialización
4. Planes futuros

I. Resumen del emprendimiento

1. Resumen de emprendimiento y su historia

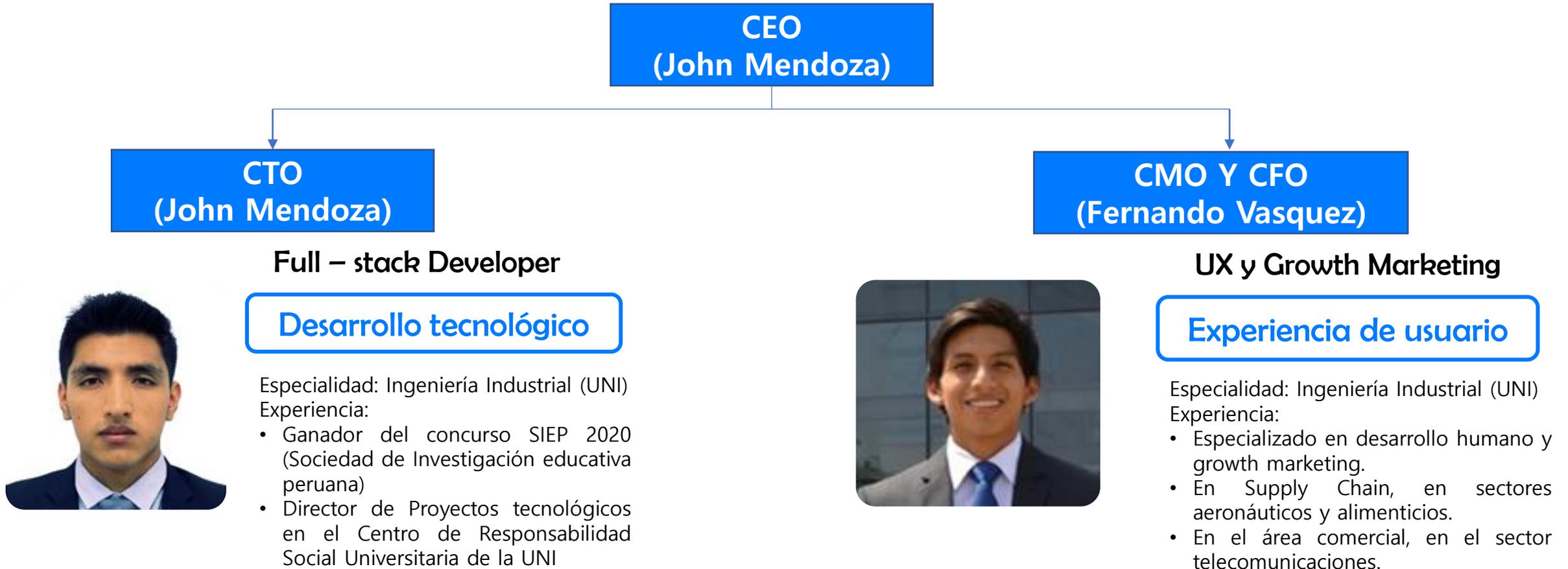
IAcerts technology es la plataforma que posibilita a las organizaciones crear diseños personalizados para sus certificados (Diplomas, Constancias, Reconocimientos, etc.), emitirlos y enviar de forma masiva a los estudiantes/participantes con un solo clic sus certificados, además nuestra plataforma cuenta con un sistema de validación de los certificados emitidos.

Por tanto, IAcerts ha optimizado el proceso de emisión, envío y validación de certificados, reduciendo los tiempos en un 90% en todo el proceso; asimismo, se ha mejorado la seguridad en las emisiones de los certificados para evitar la falsificación o clonación de los mismos.



I. Resumen del emprendimiento

2. Estructura organizativa y situación de los empleados



I. Resumen del emprendimiento

3. Motivos y antecedentes de la aplicación

Motivos:

- Capacitación en el escalamiento del mercado.
- Mejorar en las estrategias de atracción de inversionistas.
- Revisión y mejora de nuestro modelo de negocio.
- Networking y aplicación de nuestros planes comerciales.

Estado actual de crecimiento (Desde 20 de abril 2021 a la fecha):

- Se cuenta con 10 organizaciones entre clientes y alianzas estratégicas.
- Ingresos totales: S/. 48,000 (\$12,036).
- Emisiones de más de 5,000 certificados.

Objetivos y dirección de desarrollo:

- Concretar más de 50 clientes en el 2021 (Entre los diversos planes).
- Alcanzar más de S/.125,400 (\$31,000) ingresos recurrentes nuevos en el 2021.
- Emisión de más de 20,000 certificados.
- Convertirnos en la plataforma de referencia en la emisión y validación de certificados (Diplomas, reconocimientos, constancias, etc.) a nivel Perú y Latinoamérica.

II. Análisis de mercado y características de la tecnología

1. Tamaño del mercado y problemas

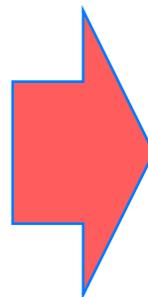
Segmento del mercado:

Universidades, institutos, academias, centros de capacitación y formación continua que emiten certificados de las diferentes actividades que realizan, haciendo uso del prestigio de su marca y que lo realizan de forma manual certificado por certificado.

Tamaño del mercado: Total 2871 organizaciones peruanas con un valor creciente por año de S/. 12,794,960.

Problemas y necesidades:

- 1) Seguridad informática en el uso de firmas.
- 2) Demora en el envío de correos personalizados a los participantes con sus certificados.
- 3) Demora en el diseño de certificados para los participantes.
- 4) Falsificación, clonación y alteración de certificados.
- 5) Falta de seguimiento en el estado de emisión de los certificados.



Tecnologías desarrolladas para solucionar los problemas:

- 1) Encriptación asimétrica de firmas electrónicas.
- 2) Creación de módulo de envío de correos masivos personalizados a través de RabbitMQ (Open Source).
- 3) Creación de un área de diseño de certificados basado en objetos (HTML5-Canva, JS y CSS3).
- 4) Creación automática del código de identificación y verificación personalizado por certificado emitido; y el desarrollo del área de autenticación de certificados.
- 5) Creación del módulo de seguimiento y reporte, que permite revisar la creación, aprobación, actualización, visualización y/o descarga de los certificados emitidos.

II. Análisis de mercado y características de la tecnología

3. Detalles y objetivos de los productos/servicios

Objetivos de la tecnología:

- Etapa 1: Mejora de UX, UI y creación de certificados en PDF nativo, creando nuestra propia librería en Javascript o Typescript.
- Etapa 2: Integración de Blockchain como parte de la seguridad informática de los documentos digitales.

Efecto Dominó de la tecnología:

- Nuestra tecnología está basada en microservicios, lo cual podría replicarse a nuevas organizaciones, ciudades, países de forma rápida y segura. Actualmente está desplegado en producción en Amazon Web Services (AWS).
- Posibilidad de agregar más funcionalidades para ingresar a otros segmentos de mercados (Certificados médicos, Smart contracts, identificador global de organizaciones y personas, etc.), manteniendo nuestro core business.

II. Análisis de mercado y características de la tecnología

4. Diferenciación de los productos/servicios

La propuesta de valor tiene 2 ejes principales de diferenciación: el nivel tecnológico y el nivel de procesos.

A nivel tecnológico

SISTEMA DE VALIDACIÓN DE CERTIFICADOS:

Validación virtual de la autenticidad de los certificados oficiales emitidos por la entidad correspondiente.

SEGURIDAD: Uso seguro de firmas, contamos con un sistema seguro de emisión y aprobación de certificados.

ÁREA DE DISEÑO DE CERTIFICADOS: Personalización de modelos bases de certificados.

A LA VANGUARDIA DE LA TECNOLOGÍA: Generación automática de código QR e identificador global para cada certificado.

A nivel de procesos

RAPIDEZ: Agiliza y mejora la emisión de certificados.

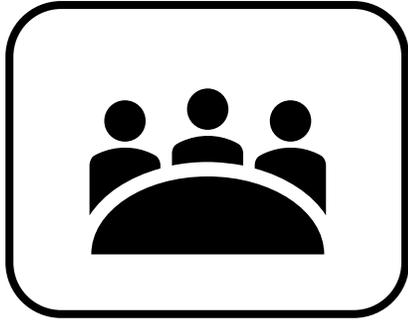
REDUCCIÓN DE GASTOS DE OPERACIÓN: Optimización del proceso de generación y envío de certificados.

SEGUIMIENTO DEL ESTADO DE LOS CERTIFICADOS: Reportes del estado en tiempo real de los certificados.

ENVÍO MASIVO Y AUTOMÁTICO DE CERTIFICADOS: Envío de correos automáticos a cada participante del evento.

III. Estrategia de crecimiento

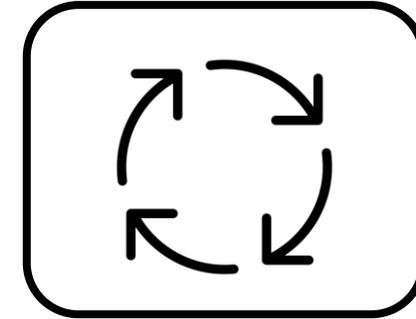
1. Plan Detallado de Comercialización Local/Global



Alianzas estratégicas

Firma de convenios de alianzas con agrupaciones estudiantiles.

Actualmente contamos alianzas con 7 organizaciones.



Metodología PACS

1. Prospeccionar Early Adopters: A nivel local y global.
2. Construir Autoridad: Con ayuda del presente programa.
3. Mensajes Conversacionales: Con ayuda de las alianzas y del presente programa.
4. Seguimiento sistematizado: Utilizando herramientas de redes sociales.

III. Estrategia de crecimiento



2. Modelo de beneficios

	Plan Free	Plan Básico	Plan Educador	Plan Corporate
Precio Anual:	S/. 0 – Por 1 mes	S/. 1200	S/. 2500	S/. 6000
Mercado Objetivo:	ONG's y agrupaciones estudiantiles	Pequeñas organizaciones con máx. 100 emisiones al mes	Medianas organizaciones con máx. 250 emisiones al mes	Grandes organizaciones con máx. 500 emisiones al mes
Ingresos esperados 2021:	S/. 0	S/. 20,400 al año	S/. 45,000 al año	S/. 60,000 al año

Fondos actuales soportan una operación de IAcerts Technology de 2 años

III. Estrategia de crecimiento

3. Plan para utilizar capital semilla (premio)

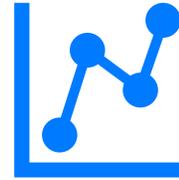


Desarrollo V2 de la plataforma

\$ 3,000

Creación de la Vs2 de IAcerts:

- Mejora UX.
- Desarrollo de una propia librería de JavaScript y CSS, con el fin de tener nuestro propio editor de certificados con HTML5 y CSS3.



Marketing

\$ 4,000

- Aplicación metodología PACS.
- Facebook ads.
- Posicionamiento en redes como LinkedIn.
- Herramientas para la sistematización de Follow-up.



Soporte tecnológico

\$ 1,000

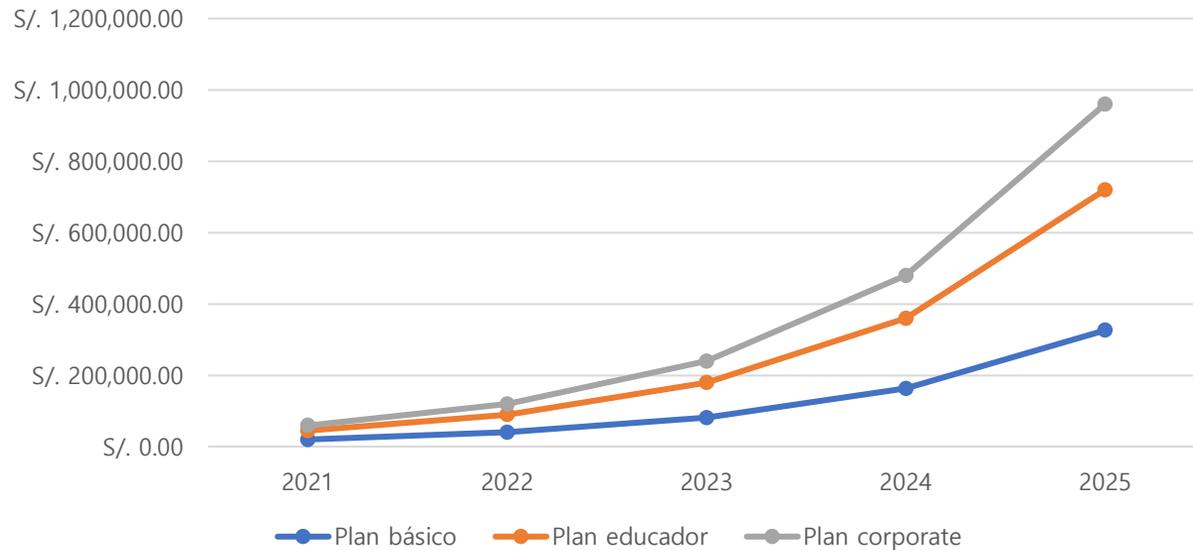
- Soporte de servidores web (Amazon Web Services).

III. Estrategia de crecimiento

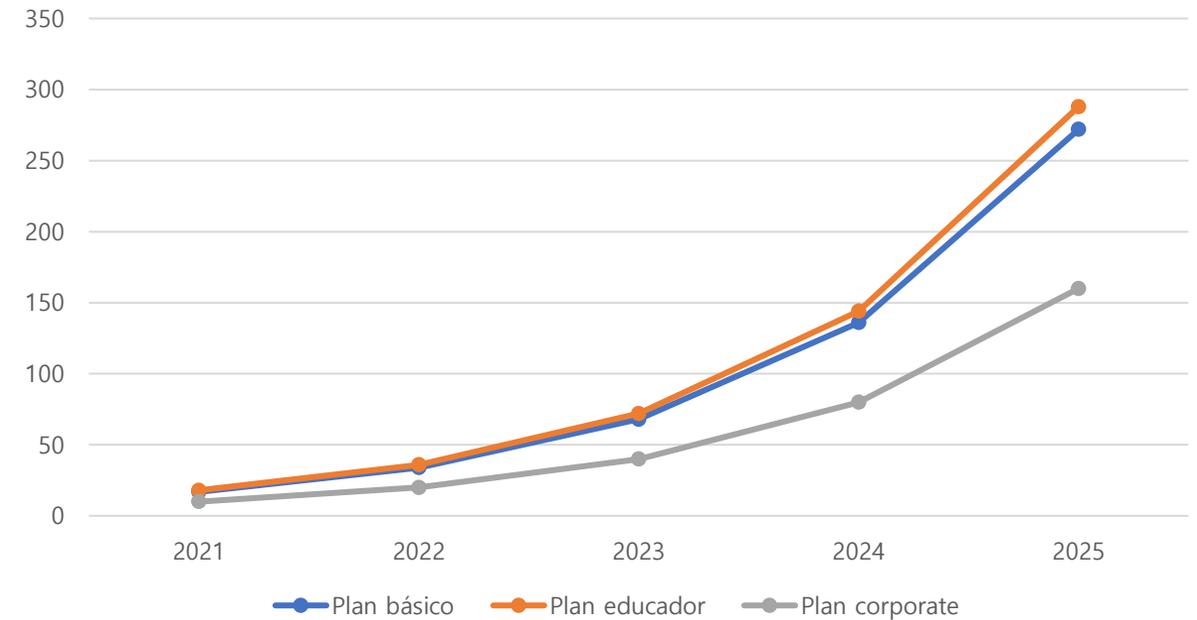


4. Planes futuros

Proyección de ingresos anuales



Proyección de la cantidad de empresas por año y plan



[[Listado de las ventas (dentro de tres años)]]

Pais	Periodo	Moneda	Monto	Cliente principal y detalle de venta
PERÚ	2021.01 ~ 2021.06	USD	\$ 12,036	Universidad Nacional de Ingeniería y Universidad Continental. Pago por 5 años.
	2020.01 ~ 2020.12	USD	\$ 0.0	
	2019.01 ~ 2019.12	USD	\$ 0.0	