



Universidad  
Politécnica  
de Cartagena



FACULTAD DE  
CIENCIAS DE LA  
EMPRESA

**PLAN DE MARKETING DE ES3D, UN PROYECTO  
DE INICIATIVA EMPRESARIAL ACERCA DE LA  
IMPRESIÓN 3D**

**Adrián López Martos**

**Curso 2015/16**

**Director: Jose Antonio Martínez García**

**Trabajo Fin de Grado para la obtención del título de  
Graduado en Administración y Dirección de Empresas**

## ÍNDICE

1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	PAG. 3
2. PÚBLICO OBJETIVO	PAG. 6
3. POSICIONAMIENTO	PAG. 12
4. DIFERENCIACIÓN	PAG. 14
5. COSTES Y FINANCIACIÓN	PAG. 15
6. ANALISIS DEL ENTORNO	PAG. 20
7. PLAN DE MARKETING	
7.1. OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING	PAG. 23
7.2. PRODUCTO	PAG. 24
7.3. PRECIO	PAG. 25
7.4. COMUNICACIÓN	PAG. 27
7.5. DISTRIBUCIÓN	PAG. 31
8. ANEXOS	
8.1. AVISO LEGAL Y POLITICA DE PRIVACIDAD	PAG. 33
8.2. CONTRATO DE CONDICIONES DE USO	PAG. 36
8.3. TARIFAS Y UTILIDADES DE LA PUBLICIDAD EN EL PORTAL WEB	PAG. 39
9. BIBLIOGRAFIA	PAG. 43

## **1. Descripción del negocio**

Somos un grupo de estudiantes y titulados de la universidad de Murcia, Politécnica de Cartagena y Valencia, además de titulados en ingeniería del diseño. Nuestra idea es crear una página web en la cual los usuarios puedan subir y bajar archivos de datos de impresión 3D, una especie de comunidad en la que cualquier usuario pueda encontrar y tener a su alcance diseños de cualquier cosa que se le ocurra. Además de ese servicio, se podrán realizar diseños por encargo y también se contrastarán los diseños que se suban para que sean de calidad.

En este aspecto, no nos haríamos responsables de los plagios o deficiencias en los diseños que se suban por diseñadores distintos a los nuestros propios.

Actualmente, realizar un diseño en 3D está al alcance de todo el mundo, pero no al nivel de precisión necesario como para que ese diseño merezca la pena, y las impresoras 3D están cada vez más baratas hasta que lleguen a un punto en el que todos tendremos acceso a una. Al principio nadie sabía editar una foto e imprimirla él mismo, y actualmente es lo más común.

El mercado no está muy saturado en España y no nos centraríamos en un segmento concreto del mercado; aspiramos a satisfacer las necesidades desde repuestos para talleres, maquetas, diseños para empresas, hasta repuestos comunes del hogar como puede ser un perchero, o similar.

A través de esta plataforma que proponemos también intentaríamos conectar a diseñadores amateurs o profesionales con posibles clientes de sus diseños por encargo a esos clientes haciendo nosotros de intermediarios para que haya comunicación entre unos y otros. Por lo que podríamos decir que es una especie de escaparate de cara al exterior.

Para sintetizar la idea de negocio elaboramos un modelo canvas (Tabla 1). El modelo canvas es una herramienta que te permite hacer un resumen de una hoja sobre el plan de negocio. Es una herramienta eficaz ya que es muy sencilla y te permite ver todos los puntos de la empresa, que son los situados en la izquierda, y ver el mercado que son los puntos situados en el lado derecho del lienzo. Es una herramienta recomendada para la

Plan de marketing de ES3D, un proyecto de iniciativa empresarial acerca de la  
impresión 3D

---

puesta en marcha de una *startup*, como la que presento en este escrito. A través de un modelo de Lean Canvas, se hace un esquema del negocio.

Tabla 1. Modelo canvas

<p><u>Alianzas Clave</u></p> <p>Alianzas con la UPCT</p> <p>Alianzas con la UPV</p> <p>Alianzas con empresas proveedoras de impresoras 3D y sus materiales</p> <p>Alianzas con empresas consumidoras</p> <p>Alianzas con empresas de software 3D</p> <p>Universidades de España</p> <p>Centros de investigación o laboratorios de fabricación</p>	<p><u>Actividades clave</u></p> <p>Desarrollar diseños por encargo</p> <p>Conectar diseñadores con consumidores</p> <p>Variedad de diseños</p> <p>Inmersión en el mundo del 3D, investigando novedades y futuras aplicaciones</p> <p><u>Recursos clave</u></p> <p>Impresoras 3D</p> <p>Diseñadores de 3D</p> <p>Desarrollador web</p> <p>Dominio web con una capacidad grande</p>	<p><u>Propuesta de valor</u></p> <p>Hay páginas web que permiten descargar y subir diseños web, nosotros permitimos poner en contacto al usuario y al cliente, pudiendo hacer una petición de diseño.</p> <p>Estar respaldados por la universidad</p> <p>Comprobaríamos que los diseños subidos fueran de calidad (postventa)</p> <p>Comodidad al poder satisfacer una necesidad con un solo clic</p> <p>Permitir a diseñadores subir sus diseños y darse a conocer</p> <p>Haríamos retos, ofertas para reclamo de usuarios</p>	<p><u>Relaciones con los clientes</u></p> <p>Se atenderán las reclamaciones por defectos de diseño por correo y por teléfono</p> <p>Nos relacionaremos a través de las redes sociales y un foro propio en la web</p> <p>Los clientes valoraran los diseños</p> <p>Se darán soluciones rápidas</p> <p>Pondremos modos de pago como paypal y tarjeta de crédito</p> <p><u>Canales de distribución</u></p> <p>A través de descarga directa de la web</p> <p>A través de las redes sociales</p> <p>Por correo electrónico</p> <p>Enviando a través de empresas de paquetería</p>	<p><u>Cientes</u></p> <p>Pequeñas y medianas empresas que necesiten prototipados</p> <p>Personas jóvenes que le gusten las tecnologías y que le interese tener los objetos rápido.</p> <p>Pueden dedicarse a la restauración</p> <p>Personas que tengan los conocimientos para desarrollar un diseño 3D de calidad</p>
---	---	---	--	--

<u>Estructura de costes</u>	<u>Fuentes de ingresos</u>
Servidores para la web Desarrollador web Equipo tecnológico Impuestos Mantenimiento de la web	A través de publicidad colocada en la propia web A través de la venta de los diseños Becas y ayudas del estado

## 2. Público objetivo

Comenzamos haciendo el análisis buscando webs y apps similares a la planteada en mi proyecto. En un artículo de la web [www.formizable.com](http://www.formizable.com) se reflejan las 18 mejores webs para la impresión 3D y archivos de este tipo de carácter gratuito. Analizando las 3 principales webs según este artículo a través de la página “similarweb.com”, podemos sacar la siguiente información:

Vemos que en estos 3 sitios web, oscilan las visitas desde 302.50K hasta la asombrosa cantidad de 7.90M. Son unas cifras en número de visitas que nos hacen ver que sí se podría gestionar los gastos de la web con la publicidad colocada en esta.

El tiempo que se está en estas webs es desde los 3 minutos hasta los 8 minutos de media, esto sería un problema a solucionar, ya que debemos hacer que las personas que entren en la web sean con intención de ver todo lo que se ofrece.

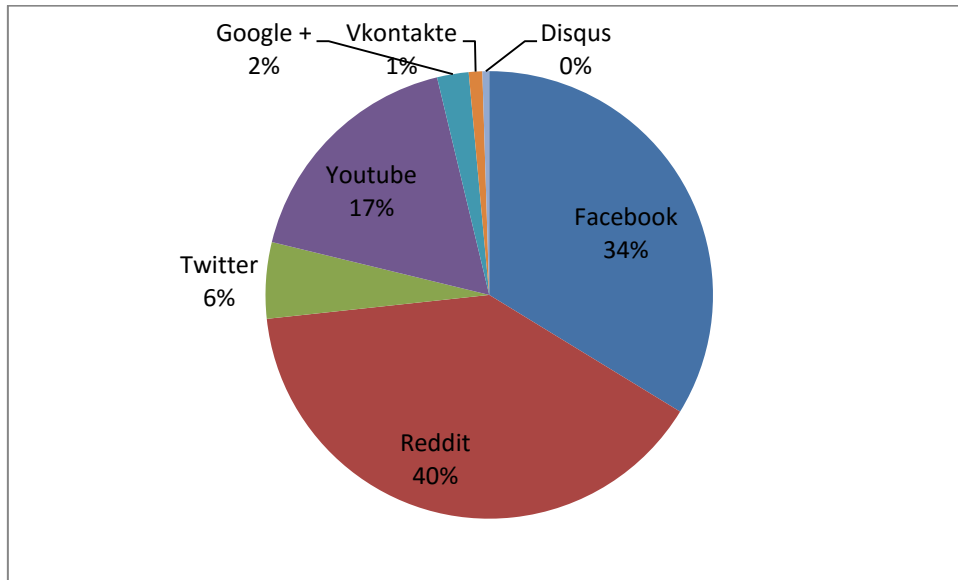
Los principales consumidores de estas webs son estadounidenses, representando un 35% de media del total de personas que entran en las webs. En Europa, juntando los países con algo de representación en las estadísticas de estas webs, no se alcanza ni un 20% del total de visitantes. Esto nos hace ver que es un mercado explotable y en auge aunque actualmente en Europa no se está explotando.

Las estadísticas dicen que las entradas en estas webs se realizan en un 40% aproximadamente de forma directa, realizando búsquedas concretas y directas por medio de buscadores. A través de redirecciones, o entradas a través de enlaces en otras webs, hay un 35% de las visitas que es a través de esta forma.

Estas webs se buscan utilizando las palabras clave” 3D, 3D printer, 3D files”, o formas así, y representan el 17% (de media) de las entradas en estas webs.

En las redes sociales, las redirecciones a este tipo de páginas web se distribuyen sus pesos de búsquedas en la Figura 1.

Figura 1. Redirecciones a webs de diseños 3D desde redes sociales



Los clientes a los que nos dirigiríamos serían los que actualmente tienen una impresora 3D en España, pero según hemos podido encontrar en algunos estudios de mercado, los precios de estas impresoras están bajando, haciéndolas más accesibles a todo el mundo.

En un corto-medio plazo, esperamos que nuestros consumidores sean personas aficionadas a la tecnología, que suele ser gente joven con algunos ingresos. Por lo que podríamos decir que el público objetivo es un joven de entre 20 y 35 años.

En un largo plazo esperamos que cualquiera pueda hacerse con una impresora de estas características o tener acceso a una y usarla a su antojo dando igual su localización.

## 2.1. Sondeo sobre clientes

Para profundizar en la aceptación de nuestra idea de negocio hemos realizado una encuesta muy sencilla que, junto con la información que tenemos del mercado actual nos permita orientarnos y conocer si nuestra idea original tiene sentido o por el contrario debemos pivotar hacia otra rama del mercado.

La encuesta a realizar ha sido una encuesta clara y directa de menos de dos minutos. Con el fin de contrastar nuestras premisas de que la mayor masa de población a la que nos dirigimos es un público joven y con intereses en tecnología, realizamos una encuesta rápida de 5 preguntas para que las personas que las hicieran no se cansaran y les animara a pasarla entre sus amigos.

Colgamos la encuesta en una red social en la que hay todo tipo de personas y que no es una cuenta privada y personal de Facebook por ejemplo ya que entonces la masa de población oscilará sobre mi edad y mis gustos ya que seríamos personas muy similares. La encuesta fue publicada en un post de “forocoches.com” y en foros públicos de Facebook.

La encuesta consistía en estas 5 preguntas:

- ¿Cuántos años tienes?
  - Menos de 18 años
  - Entre 18 y 30 años
  - Entre 30 y 40 años
  - Más de 40 años
- ¿Te interesa la impresión 3D y el contenido que lo rodea?
  - Sí, me gustaría incluirla en mi día a día
  - No me interesan
- ¿Le gustaría tener objetos impresos en 3D?
  - Sí
  - No
  - NS/NC
- ¿Si sabes hacer diseños 3D, te interesaría subirlos a una web para exponerlos o venderlos?
  - Sí
  - No
  - NS/NC
- ¿Comprarías diseños 3D para imprimirlos?
  - Sí
  - No



- NS/NC

Extraemos los datos que se han conseguido tras realizar dicha encuesta y tras conseguir poco más de 170 respuestas. Como ya pensábamos, la mayor parte de la población que utiliza las redes sociales son jóvenes entre 18 y 30 años, por lo que podremos mantener nuestra premisa de dirigirnos principalmente a ese grupo de población (Figura 2).

Figura 2. Edad de los encuestados

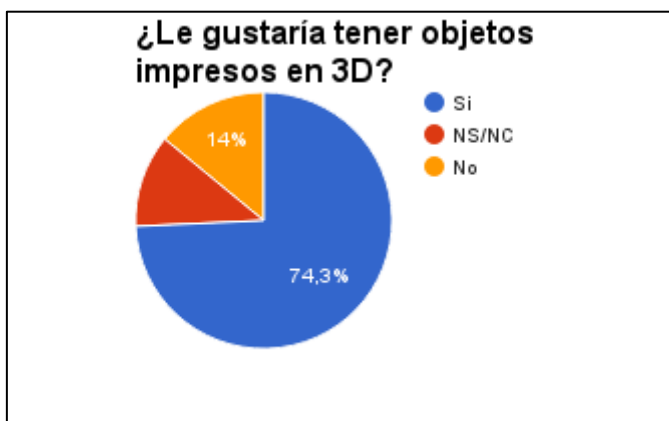


El interés y las preferencias por este tipo de productos se muestran en las Figuras 3 y 4. Con estas respuestas podemos afirmar (con todas las reservas que conlleva hacer este pequeño estudio con carencias metodológicas) que sí que hay una iniciativa de la gente por conocer más sobre este mercado de la impresión 3D y lo que le rodea. Por lo que podemos entender que los datos extraídos de noticias externas son ciertas y existe una tendencia hacia la ampliación de este mercado.

Figura 3. Interés por la impresión 3D



Figura 4. Preferencias por la impresión 3D



Con esto entendemos que sí que existe un mercado potencial en el que podríamos entrar y cubrir esa necesidad que se está creando en la población. Hay un 49,1% de la población que ha respondido en esta encuesta que sí estaría dispuesto a subir sus diseños a una web para exhibirlos, y un 31% que no sabe, según las respuestas de la Figura 5. Sumando estas dos partes daría un 80,1% de población potencial al cual podríamos intentar hacer que sí quieren subir sus diseños y esto debemos hacerlo ofreciéndolo de forma atractiva. El “sí” lo pusieron en 84 encuestas y el “no sabe, no contesta” en 53 respuestas, habrá que trabajar para intentar que ese 31% se vaya moviendo hacia el “sí”.

Figura 5. Intención de subir diseños 3D para exponerlos o venderlos



Hay un 52% de personas (89 respuestas) que sí están dispuestas a comprar diseños para la impresión 3D según se aprecia en la Figura 6. Existe una gran masa de población que no está dispuesta a pagar por estos diseños, 28,7%. Estas respuestas coinciden principalmente con que la gente no comprará un diseño si sabe hacerlo él con sus propios medios, pero que ya en su momento lo tuvimos en cuenta y por eso nos intentaremos financiar no solo por las ventas de diseños, principalmente buscaremos como fuente de ingresos la publicidad de la web. Inicialmente vamos a mantener el método de venta de los diseños, pero si por un casual no funcionara, tendríamos que cambiar de forma y pasar a ser una simple galería de diseños.

Figura 6. Intención de comprar diseños 3D para imprimirlos



### 3. Posicionamiento

Primero realizamos un análisis DAFO para contrastar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades que presenta este proyecto (Tabla 2).

Tabla 2. Análisis DAFO

<p><b><u>Debilidades</u></b></p> <p>Falta de conocimientos técnicos Desconocimiento del software Necesidades de capital</p>	<p><b><u>Amenazas</u></b></p> <p>Nuevos competidores Más decorativo que funcional Fácilmente imitable Desconocimiento de su evolución</p>
<p><b><u>Fortalezas</u></b></p> <p>Motivación Conocimiento Interés Base tecnológica Acceso a especialistas Flexibilidad operativa Cada vez más accesibles</p>	<p><b><u>Oportunidades</u></b></p> <p>Disminución de precios Nuevo segmento de mercado Alto crecimiento Negocio Novedoso Poca competencia actual Gran potencial Mano de obra de bajo coste Interés en reducir costes</p>

Al haber realizado este estudio vemos la actividad del mercado y las opciones que tenemos como empresa para entrar a él. Con esto, realizamos una estrategia para comenzar con la empresa.

Nuestra intención es poder colocarnos como una web respetada en las redes y que lo que ofrezcamos sea de calidad. Queremos que la web sea una especie de red social en la cual las personas interesadas por este mercado, el del 3D, diseños y demás utilicen la web de forma asidua incluyéndola en su día a día. Esperamos tener una web funcional en la que sea muy fácil moverse en ella y que sea muy vistosa. Como se menciona en el análisis DAFO un aspecto que en principio podría preocuparnos es que en este tipo de webs, se necesita mucho que sea muy vistosa, más que funcional por lo que nosotros intentamos que sean las dos cosas para atraer al público y que este repita y se mueva por la web.

Para conseguir esto empezamos dándole visibilidad a la marca en las redes sociales, como Facebook, etcétera. Creamos un blog en wordpress para ir subiendo contenido curioso y abrir una pestaña para aceptar peticiones de encargos.

También creamos una página de Facebook que es un servicio gratuito que tiene Facebook. Para darle difusión iremos compartiéndola y agregando a gente similar con los perfiles que buscamos, que son personas que estudian diseño, ingeniería o alguna titulación técnica y tengan conocimientos solidos sobre el 3D.

Con esto intentamos hacer que la gente vaya conociendo la marca y el logotipo y poco a poco ir subiendo diseños propios aunque no sean encargados para que la gente vea el trabajo que se puede hacer.

Figura 7. Logo de la marca



En el contenido curioso estamos elaborando un tutorial sobre el mundo de la impresión 3D, tanto tipos de impresión, tipos de impresoras, materiales imprimibles, etcétera.

Con la intención de dar visibilidad intentaremos dar charlas formativas por institutos sobre el mundo del 3D animando a la gente a entrar a buscar la web y a animarse a subir sus propios diseños.

También intentaremos contrastar los diseños que se suban a la web para que sean de calidad.

#### **4. Diferenciación**

Nosotros queremos ofrecer un servicio de diseños de calidad contrastada, hacer que los diseños que merezcan la pena (técnicamente hablando) puedan ser mostrados o vendidos.

Hemos visto que este mercado no está muy explotado en Europa, es un concepto más explotado en Estados Unidos.

Es un mercado que está en auge, puntero y tecnológico. Actualmente se está desarrollando de todo para impresión 3D, desde tecnologías para la cocina a órganos vitales.

Nuestro valor se generaría en el *feedback* de los que diseñadores que subieran sus diseños y conseguir que se consuman sus diseños.

También ofreceríamos la opción de crear los diseños a través de peticiones, por lo que abriríamos una opción a que los usuarios pudieran contactar con los diseñadores e impondríamos un sistema de reputación interno para clasificar la fiabilidad del diseño del creador basado en estadísticas de los usuarios por votos de los compradores, y la revisión de especificaciones técnicas que hayan aportado junto con el diseño.

Buscaríamos hacer contratos con empresas. Cada empresa presenta una necesidad, por lo que cada una recibiría un trato personal y personalizado.

## 5. Costes y financiación

Esta sociedad pretende obtener ingresos a través de la venta de los diseños, tanto propios como por encargo, obteniendo un porcentaje por cada diseño vendido de diseñadores que lo deseen. También intentaremos como mínimo financiar los gastos de la web a través de publicidad que se inserte en la web.

Nuestra intención es que nuestros diseños estándar que se suban a la web se vendan a precios reducidos, que sus valores no superen los 3€, sin embargo por los diseños por encargo se cobrará en función de las horas que haya que dedicarle.

Por la publicación de diseños no se cobrará nada al usuario, pero al vender el diseño se le cobrará un 5% del valor de las ventas de cada diseño. Pero si el diseño que se está descargando, lo descargara un diseñador registrado en la web y que tuviera actividad, se le devolvería el 5% que nos correspondería para incentivar la actividad.

Para ofertar el espacio publicitario tenemos 2 opciones, la primera que intentaremos es a través del sistema “pay what you want” que consiste en dar un espacio con unas características en una franja de precios y que el comprador pague lo que quiera por ello. En función de si quiere exclusividad, que sería el servicio más caro o si desea un banner pequeño que sería lo más económico. La estructura de esta propuesta es en función de los diferentes productos que ofertamos junto con sus tarifas. (Todo ello explicado en el anexo 3)

Si por el método mencionado anteriormente no consiguiéramos los resultados esperados, tenemos una segunda opción en la cual la publicidad será a través de la aplicación de google “adsense”, que consiste en publicar el espacio publicitario que se ofrece y que se subaste en la plataforma. Con esto obtendremos una entrada de dinero que como mínimo sea el necesario para financiar los gastos de la web. Se ofertara el lado derecho de la web para la colocación de la publicidad y permitiendo que lo demás sea solo contenido de la web. La plataforma de google adsense paga sobre la cantidad de clics que reciben sus anuncios y oscila desde céntimos hasta 10\$ por clic, que variarán en función de las visitas y potencia de la web en la que se estén publicando. Nosotros siendo realistas serán unos céntimos por clics. Buscando información sobre los pagos de esta aplicación vemos que en un artículo de la página [www.comologia.com](http://www.comologia.com)

vemos que hay varias webs y blogs que trabajan esta herramienta de google, y haciendo la media daría unos 18 céntimos por clic. En las previsiones estimaremos con el menor valor de todos que es 15 céntimos.

Los gastos estimados actuales de esta web son los necesarios para montarla. Registrar la marca de la web y la marca de los diseños propios, registrar el dominio, hosting o servidor, un diseño de la web que lo hará un programador web, y luego, el mantenimiento y control de resultados, (un desarrollador web que realice la página web y el mantenimiento. Un servidor en el que poner la página web.) Y gastos comunes a todas las sociedades como son impuestos y salarios.

Los primeros gastos se harán frente con el desembolso inicial de los socios, que será de 3005,06€ para poder constituir la sociedad como una S.L

Trabajaremos como administradores, sin sueldo y solo obtendremos retribución cuando se puedan repartir beneficios.

Todos los socios somos de algún campo de los que se pueden necesitar un trabajador, por lo que eliminaremos ese coste.

El desarrollador web será un compañero que la realizará a cambio de ser socio de la web, por lo que no se le pagará nada hasta que no haya un reparto de beneficios. Habrá que comprar el dominio y el alojamiento en la web con un almacenamiento razonable.

Los diseñadores serán dos socios ingenieros de diseño, que dominan la impresión 3d y la realización de los diseños necesarios para esta.

La administración me la encargaré a mí, junto con buscar empresas que necesiten nuestros diseños y empresas que deseen publicitarse en nuestra web.

Buscamos comprar una serie de dominios, queremos comprar el dominio “es3design” en las extensiones .com y .es y el dominio “estresdesign” también en las extensiones .com y .es para direccionarlas a la misma página.

Buscando en distintas webs de dominios y hosting vemos que el mejor precio nos lo ofrece la web [www.hostinet.com](http://www.hostinet.com) a un valor anual de 146.42€, 31.80€ de dominios y 114.62€ de hosting durante un año (Tabla 3)



Plan de marketing de ES3D, un proyecto de iniciativa empresarial acerca de la impresión 3D

---

Tabla 3. Coste del dominio y alojamiento

Dominios	31.80€
Hosting (alojamiento web)	114.62€
TOTAL	146.42€

Los costes de registro de marcas serian según la web oficial de la oficina de registro de marcas y patentes ([www.oepm.es](http://www.oepm.es)) de 144,58€ para la marca y nombre comercial de la web y 93.66€ de la marca y nombre comercial de los diseños propios que subamos a la web (Tabla 4).

Tabla 4. Coste del registro de marca

CONCEPTO TASA	IMPORTE	OBSERVACIONES
Marca o Nombre comercial	144.58€	Por la primera clase solicitada
	93.66€	Por la segunda clase y cada una de las sucesivas

Posteriormente, a los 10 años desde la solicitud de estas marcas habrá que renovarlas, esto tiene un coste de 167.39 €, si no se produce con retraso (Tabla 5).

Tabla 5. Coste de renovación del registro de marca

SOLICITUD DE RENOVACION: - Marca o nombre comercial	<b>167.39€</b>	Por la primera clase renovada
		Por demoras de hasta 6 meses:
	<b>209.24€</b>	En los 3 primeros meses, recargo 25%
	<b>251.09€</b>	En los 3 meses siguientes, recargo 50%
	<b>112.38€</b>	Por la segunda clase y cada una de las sucesivas
		Por demoras de hasta 6 meses:
	<b>140.48€</b>	En los 3 primeros meses, recargo 25%
	<b>168.57€</b>	En los 3 meses siguientes recargo del 50%

Concluimos con unos gastos iniciales totales de 384.66€.

A estos gastos iniciales de puesta en marcha hay que añadirles los costes de funcionamiento que inicialmente serán solo los correspondientes al pago de autónomos. Será para el administrador de la sociedad.

El autónomo por ser menor de 30 años y su primer alta en el régimen de autónomo se encuentra bonificado durante 30 meses, por lo que los 6 primeros meses se pagará un 20% , a los 6 meses siguientes se pagaría un 50% y los 18 meses restantes se pagaría un 80%.

Hacemos una previsión de ingresos y gastos de 6 meses, desde enero hasta mitad de año. En estas previsiones tenemos en cuenta varios escenarios que podrían darse. Mantenemos en todos el valor de los costes ya que creemos que son unos costes fijos que no variarán salvo en los impuestos, aunque estos siempre son porcentajes sobre beneficios por su principio de no confiscatoriedad.

Las previsiones son bastante conservadoras, ya que es un mercado poco explotado en España y el cual aún no ha arrancado como se espera.

Hacemos 2 tipos de previsiones. Una en función de que podamos conseguir empresas que deseen publicar su publicidad en la web y se ajusten a las tarifas que proponemos. Otra previsión es en función del sistema que ofrece google a través de la plataforma “adsense” que subasta el espacio publicitario siendo google quien negocia con el espacio y actuando como intermediario.

- **Publicidad a través del sistema “Paga lo que quieras”**

A través de este modo de ofrecer la publicidad, separamos en 3 los tipos de publicidad que podrían ponerse en la web.

1º Si se quiere el espacio de forma única y exclusiva pagaría por el espacio a partir de 1.000,00€ al mes en adelante en función de lo que el anunciante estimara oportuno.

2º fraccionar el espacio y no permitir colocarse a la competencia. Este servicio o producto exclusivo del sector está en una franja de precio entre 400,00€ y 800,00€ al mes.

3º El producto más básico es la colocación en el espacio publicitario de forma fraccionada para compartir ese espacio se realizará en una franja de precios de 300,00€ hasta 500,00€.

Si pudiéramos funcionar a través de este sistema sería lo ideal, ya que en el peor de los casos obtendríamos un único cliente que se inclinaría por la tercera opción y constituiría unos ingresos continuos de 300,00€ al mes. Esperamos mejorar nuestras expectativas y conseguir tener otras empresas interesadas en colocar su publicidad en nuestra web.

- **Sistema de publicidad a través de “google adsense”**

El peor escenario posible sería, obtener unas visitas de 1500 visitas en los 6 meses. Con la previsión de obtener unos 15 céntimos por clic, obtendríamos 225.00€, que no sería suficiente como para financiar la web y su mantenimiento de un año, por lo que no cubriríamos costes. Si esto pasará tendríamos que replantear el enfoque de la web o las

formas de hacernos visibles. Con este escenario, al ser el peor posible, contamos con que no obtengamos pedidos de diseños y no vendamos ningún diseño.

El escenario que más nos beneficiaría sería obtener unas 3000 visitas a lo largo de los 6 meses, con una previsión de obtener unos 15 céntimos por clic, lo que nos daría una entrada de 550.00€ con los que podríamos financiar la web de sobra y con el restante ahorrarlo para reinvertirlo en el crecimiento de la página.

- **Ingresos residuales**

En este escenario conseguiríamos que al menos 100 personas subieran y pusieran a la venta sus diseños, que esto no es un servicio que fuéramos a cobrar, pero si se consiguieran al menos 50 ventas, si fueran con los valores que nosotros querríamos que fueran, en torno a los 3.00€, y quedándonos con el porcentaje del 5% sobre el valor de la venta, obtendríamos 7.50€, más que vendiéramos diseños propios que se suban a la web por los que obtendríamos las ganancias al 100%, y pensamos que se podrían vender 5 de este tipo, haciendo que ganáramos unos 15.00€. Además, en este escenario se contemplaría que realizáramos un diseño al mes, por lo que cobraríamos unos 15.00€ la hora y se trabajarían unas 8 horas en este, por lo que se podría decir que se ingresarían unos 720.00€.

Los beneficios se reinvertirían con la finalidad de alcanzar a más gente y obtener más peso en el mercado.

## **5. Análisis del entorno**

Analizando un grupo de artículos vemos que en un informe de “smartech publishing” afirma que la impresión 3D generará 1.1 mil millones de dólares en el mercado de aplicaciones para la automoción para 2019.

“Los fabricantes de automóviles están utilizando desde hace tiempo la tecnología 3D en su proceso de producción y principalmente para apoyar sus actividades de creación de prototipos, pero estas aplicaciones están cambiando rápidamente industria del automóvil está a punto de despegar. Según este informe “Additive Manufacturing Opportunities in

the Automotive Industry: A Ten-Year Forecast“- la impresión 3D en aplicaciones de automoción generará 1.1. “

La compañía dice que el informe analiza nuevas oportunidades de negocio que se derivarán de la penetración continua del equipo de impresión 3D en el proceso de producción, y se tiene en cuenta el valor de los materiales, software y servicios con aplicaciones de automoción (Ortega, 2015).

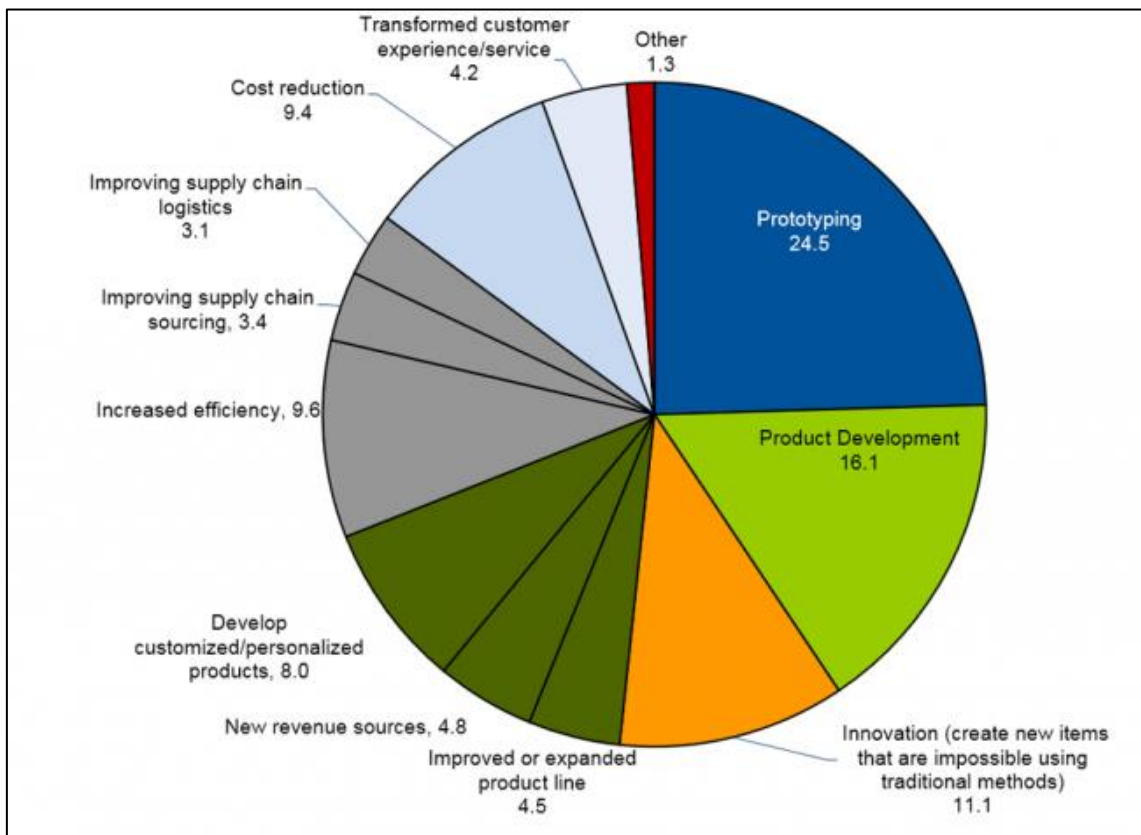
Una información extraída de la web del ministerio de economía en referencia a HP (Ministerio de Economía, 2014):

“El gigante tecnológico HP ha anunciado que el negocio mundial de impresión 3D de la multinacional tendrá su sede en Barcelona. supone un espaldarazo al centro internacional que la compañía tiene en la ciudad Condal, responsable del negocio de impresión de gran formato de la empresa y que cuenta con más de 2.000 empleados. Concretamente, será el laboratorio de I+D de Barcelona, quien se ocupará de las innovaciones en impresión 3D además de seguir adelante con el desarrollo de productos de impresión de gran formato.

HP estima que las ventas mundiales de impresoras 3D y el software y los servicios relacionados crecerán casi hasta los 11.000 millones de dólares para 2021. Una cifra que muestra el impulso que se prevé viva esta revolucionaria tecnología, pues en 2012 movió 2.200 millones de dólares. Gartner estima, por su parte, que el mercado de la impresión 3D alcanzará los 5.700 millones de dólares en 2017. “

La compañía consultora tecnológica Gartner destaca los factores clave para los compradores, basados en diferentes tecnologías utilizadas en las impresiones 3D y por las impresoras 3D y proveedores. El estudio dice, y así lo compartimos, que las principales razones para la búsqueda de la impresión 3D son el prototipado, el desarrollo de productos y la innovación (Forbes, 2015), tal y como muestra la Figura 8.

Figura 8. Factores clave para los compradores



Y por último, un artículo publicado en la web “impresoras3d.com” menciona el cambio de tendencia en los diseños de las propias impresoras 3D para hacerlas más estéticas para acercarlas al gran público, además del gran cambio y avance experimentado por estas al mejorar en fiabilidad, facilidad para el calibrado y demás mecanismos que obligaban a que el consumidor debiera tener un conocimiento más avanzado en este mundo y que gracias al avance hace que no sea necesario.

Como conclusión, podemos ver que el mundo del 3D está avanzando a pasos agigantados, tanto en aplicaciones tecnológicas y de innovación como en aplicaciones del público general. Se prevé un crecimiento importante de cara a los próximos 5 años, siendo un mercado consistente y en el que cada vez hay más consumidores dispuestos a entrar.

Además, de la mano de la empresa “printed dreams” que es suministradora de impresoras 3D en España y de sus productos, sabemos que se va a poner en marcha una experiencia piloto en la que se van a poner un grupo de impresoras 3D en los almacenes

de “Leroy Merlin” para que el público llegue a sus almacenes y puedan imprimir sus piezas.

## **7. Plan de marketing**

Para realizar un plan de marketing debemos comenzar analizando la empresa, sus competidores y el mercado en el que esta va a competir.

Como hemos mencionado anteriormente, la empresa se encuentra en un mercado de pleno crecimiento, en el que la competencia directa no es muy abundante y que son extranjeras, por lo que nosotros aspiramos a alcanzar el interés del público español. En concreto, el público al que nos debemos dirigir es un público joven de entre 15 y 35 años, con un nivel formativo medio alto con interés por la tecnología y que tenga un poder adquisitivo medio.

### **7.1. Objetivo del plan de marketing.**

Con estas acciones relacionadas con el alcance de clientes y de dar una imagen correcta de nuestro negocio intentaremos alcanzar una cuenta de pérdidas y ganancias a final de año con signo positivo

Nuestra previsión comienza si la web empieza a funcionar en el mes de enero, con lo que tendría algo menos de 6 meses para alcanzar como mínimo el nivel de gasto.

Anteriormente ya se menciona una previsión bastante conservadora que se realizó con unos datos extraídos de una prueba realizada por nosotros mismos. En la que realizamos una web y una página de Facebook únicamente, y sin hacer ningún tipo de comunicación conseguimos 300 visitas al cabo de poco más de dos semanas. Tan solo realizamos una publicación a través de la página de Facebook dando pie a que la gente se animara a entrar en la nueva web que acabábamos de hacer.

Con esos datos bastante conservadores y con una previsión de 0,15€ por clic en google adsense partimos a mejorar nuestras previsiones.

Tras seis meses de publicar contenido especificado en un calendario de publicaciones, con modificaciones según la semana, por ejemplo cuando se aproxime Halloween utilizar una temática más similar a esas fiestas y resolver dudas esperamos mejorar las previsiones y conseguir una afluencia de 5.000 visitas a mitad de año. Eso representa una mejora con respecto al número de visitas previstas en el mejor escenario previsto de 2000 visitas con respecto a la prueba que realizamos nosotros.

Queremos fidelizar clientes y usuarios, por lo que prevemos conseguir unos 500 usuarios registrados en la web y que suban diseños por su voluntad.

También relacionado con esto queremos crear una imagen de fiabilidad y confianza para los clientes y eso atraerá a compañías para publicar su publicidad en nuestra web y no tener que utilizar la aplicación adsense de google. Esperamos conseguir o una única empresa que quiera su uso exclusivo en la web o dos empresas aunque sea con el formato más básico (anexo 3).

## **7.2. Producto**

Nuestra sociedad pretende lanzar varios tipos de productos que se retroalimentan entre ellos. Por un lado ofreceremos un portal web, en él se permite que todo el que lo desee pueda subir sus diseños en 3D y los ponga a la venta o los exhiba si lo prefiere. Con esta web pretendemos acercar el mundo del 3D a todos los públicos y conectar a gente inexperta que no sepa realizar un diseño con personas que si sepan realizarlo. También intentaremos conectar empresas que necesiten diseños 3D con distintos diseñadores a los cuales se les puede encargar sus diseños y adquirirlos por encargo.

Esta web pretende acercar a todo el mundo con una interfaz muy sencilla e intentando subir diseños sobre lo más diverso. Requerirá que los diseñadores que suban sus diseños se registren en la web pero los consumidores que deseen descargar un producto no tendrán la obligación.

Por otro lado, pretendemos lanzar una marca propia con la que subir diseños a la propia web y aceptar encargos de cualquier otro que los necesite. Esta marca sería la creadora



de diseños de calidad que se subirían a la web y al mismo tiempo se ofrecería su servicio al exterior como a otras empresas que lo necesitaran.

Ambos productos se retroalimentan ya que la web se beneficiará de los diseños que se suban y vendan de la marca además de anunciar que esos diseños están en la web. Además, pretendemos que la web sea accesible a todo el mundo, por lo que intentaríamos que llegara a empresas que podrían contratar los servicios de diseños de esta marca.

Con lo mencionado anteriormente tenemos diferentes servicios que se retroalimentan entre sí, y a esto debemos sumarle que ofreceremos espacio en la web para publicidad de empresas externas. Estas obtendrán una cierta información de los usuarios siempre acordes con lo estipulado en la ley de protección de datos y los contratos de aviso legal y política de privacidad y el contrato de condiciones de uso (anexo 1 y 2). Las empresas podrán publicitarse en la web en función de sus necesidades ya que podrán elegir entre 3 opciones que son:

1º Si se quiere el espacio de forma única y exclusiva. En esta opción el anunciante sería el único que figuraría en la web y sería una dedicación plena a él.

2º En esta segunda opción se ofrece la posibilidad de colocar un banner que ocupe la mitad del espacio publicitario y en el que no se permitiría la publicidad de los competidores del anunciante.

3º El producto más básico pero que al final cumple su función es la colocación en el espacio publicitario de forma fraccionada para compartir ese espacio.

### **7.3. Precio**

Para realizar una política de precios correcta, debemos empezar haciendo una previsión de gastos, ya mencionada anteriormente. Vemos que los costes son bastantes reducidos, por lo que podemos bajar los precios de nuestros diseños con el fin de que lo adquieran muchos clientes y satisfacerles a unos precios reducidos. Al mismo tiempo nos interesa la interacción en la web, ya que utilizaremos la publicidad como herramienta para

financiarnos y necesitamos que el máximo número de gente se conecte a la web. Nuestra política de precios en relación con el espacio publicitario que ofertamos está segmentada en los 3 diferentes grupos que se han explicado brevemente con anterioridad.

1º Si se quiere el espacio de forma única y exclusiva pagaría por el espacio a partir de 1.000,00€ al mes en adelante en función de lo que el anunciante estimara oportuno.

2º Fraccionar el espacio y no permitir colocarse a la competencia. Este servicio o producto exclusivo del sector está en una franja de precio entre 400,00€ y 800,00€ al mes.

3º El producto más básico es la colocación en el espacio publicitario de forma fraccionada para compartir ese espacio se realizará en una franja de precios de 300,00€ hasta 500,00€.

Como una de las funciones de la web que planteamos es que la gente suba libremente sus diseños y que los vendan si quieren, no podemos fijar una política de precios con respecto a ellos, ya que tienen plena autonomía.

Nosotros nos quedaremos con un 5% del valor del diseño vendido con el fin de financiar la web. Al mismo tiempo, si el que adquiere el producto es otro diseñador que está registrado en la web y activo en esta, si adquiriese el diseño de otro se le reembolsaría ese 5%, haciendo que esa transacción fuera gratuita por nuestra parte. Con esta última medida intentamos incentivar que los proveedores de diseños que a la misma vez sean clientes ya que utilizan la web, se sientan cómodos y con ganas de permanecer en la web e interactuar en ella.

En otro intento de hacer más atractivo el uso de la web, realizaríamos concursos de diseño para venderlos a empresas. Un ejemplo de esto sería conseguir que una marca como puede ser “ikea” decida comprar un diseño realizado por alguno de nuestros diseñadores, por lo que nosotros nos pondríamos a lanzar en redes sociales un concurso para que los diseñadores subiera a la web sus diseños y pudieran vender su diseño a una gran empresa, dándoles a ellos mismos un buen dato para su currículum y un dinero extra.

## 7.4. Comunicación

### 7.4.1 Marca

Crearemos 2 marcas, una primera que será la imagen de la web, una marca registrada con su logotipo. Con esa marca de la web pretenderemos llegar al público y hacer que la gente se comunique y desee entrar en la página. El nombre de la web será “es3d” que es un nombre sencillo y que dice sobre que trata la web claramente. Es corto, y fácil de recordar.

Por otro lado crearemos la marca de los diseños propios, los diseños que nosotros garantizamos su utilidad y calidad. Esta marca la haremos con la intención de transmitir confianza a los clientes de que son diseños de calidad y realizados por diseñadores expertos.

Figura 9, logo de la marca



Figura 10, logo de los diseños propios



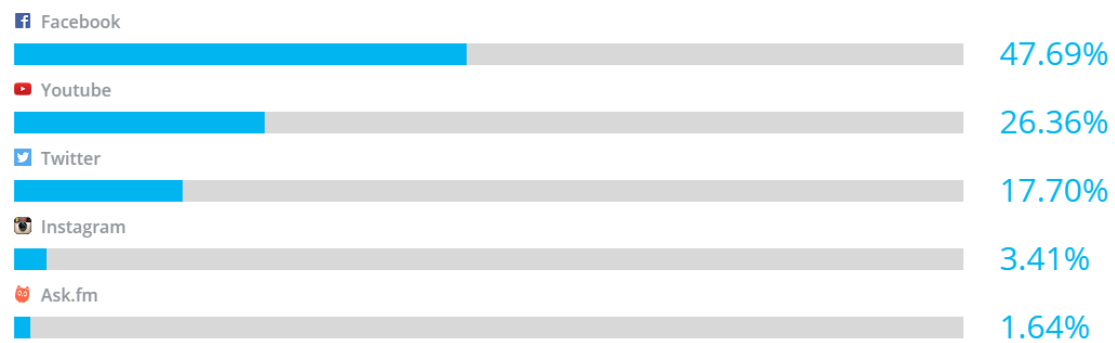
### 7.4.2 Estrategia de comunicación

Penetraremos fuerte al mercado a través de las redes sociales. Actualmente es un flanco por el que entrar a la gente ya que la mayoría de la población tiene un perfil en una de las principales redes sociales a las que nos dirigiremos, que son Facebook, Youtube, Twitter e Instagram. Además ofrecen multitud de funciones y herramientas gratuitas que permiten seleccionar al público al que deseamos dirigirnos.

Analizando los datos extraídos de la web “similarweb.com” que es una página que compara la información de las webs, podemos ver que las redes sociales más

importantes son a las que nos dirigimos, y las demás son residuales y con mucha menos afluencia de personas (Figura 9). Con las redes sociales a las que nos dirigimos alcanzaríamos a más del 95% de las personas que utilizan redes sociales.

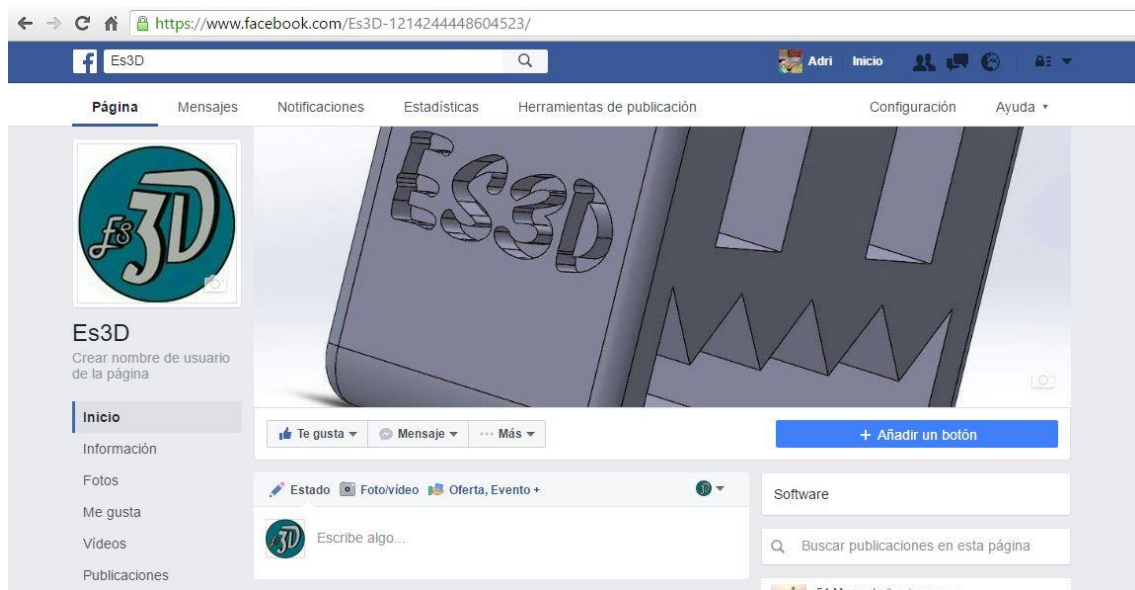
Figura 11. Usuarios de redes sociales



Nos dirigiremos a Facebook con las dos marcas creando un perfil de cada una de ellas. En sus perfiles se irá colgando contenido de diverso índole en función de un cuadro en el que estipularemos que tipo de contenidos debemos publicar cada día para no saturar a los consumidores y seguidores de estas redes y para no caer en la trampa del autobombo.

Crearemos una página en esta red social con la intención de que la gente interesada pueda ir compartiéndola y sumar usuarios y alcanzar a un mayor plano de población. Utilizaremos la red para acercarnos al público subiendo contenido no solo técnico, sino un contenido más diverso que no sature al usuario y que no sea constantemente de autobombo para evitar cansar al posible cliente. Desde la página lanzaremos retos para que la gente interactúe en ella.

## Plan de marketing de ES3D, un proyecto de iniciativa empresarial acerca de la impresión 3D



Se realizarán videos que se subirán a youtube ya que es considerada la próxima red social y buscador, en esta web subiremos videos espaciados en el tiempo, ya que no es una red social tan interactiva como Facebook o twitter, proponiendo retos a los consumidores o contenido más técnico como la realización de un ajuste básico a una impresora 3D.

En Facebook haremos lo mismo con la marca de los diseños que iremos subiendo a la web, crearemos un perfil en el cual se irán colgando los diseños que se vayan haciendo e intentaremos llegar a un público más consumidor de estos productos, como pueda ser una empresa que necesite diseños.

El contenido que se suba a twitter será más dinámico que en las demás redes sociales. Esta red social la utilizaríamos para subir artículos propios o ajenos de contenido interesante para el mundillo del 3D.

Instagram es una red social que se utiliza como una galería, por lo que se subirían imágenes de los diseños más descargados, y de los mejores diseños que se realizaran por la marca. También se podrían subir videos como una presentación rápida de como modelar un diseño o de como imprimen diferentes tipos de impresoras.

Estos contenidos se variarían en función de los resultados que se obtengan. Si la gente opina que no debemos ser tan técnicos buscaríamos reducir el nivel de exigencia de conocimientos para disfrutar de nuestros videos.

Figura 12. Planificación de contenidos

SEMANA	DIA	TEMA	OBETIVO	RED SOCIAL				ETIQUETAS/HASTAGS	ESPECIFICACIONES DE CONTENIDO	TIPO DE CONTENIDO			
				FB	YT	TW	IN			ENLACE	TEXTO	IMAGEN	VIDEO
S1	Lunes	comienza la	activar al públ	si		si	si	a especificar	a especificar				
	Martes												
	Miercoles	diseño propi	que el públ	si		si	si	a especificar			si		
	Jueves												
	Viernes												
	Sabado												
	Domingo	ampliación d	atraer al publ	si	si	si	si	a especificar	explicar dudas sobre cosas tecnicas en video				si

Todos los días resolveríamos dudas que nos fueran formuladas el día anterior y si viéramos que una duda se repite por mucha gente, la resolveríamos en el video semanal que se subirá los domingos.

Con estas acciones que vamos a realizar esperamos conseguir bastantes seguidores y personas que se vayan metiendo en el portal web. Esto ayudará a que podamos conseguir que el sistema de financiación de la web a través del sistema “Pay What You Want” o “Paga lo que quieras” fuera factible.

A través de este modo de ofrecer la publicidad, separamos en 3 los tipos de publicidad que podrían ponerse en la web.

1°. Si se quiere el espacio de forma única y exclusiva pagaría por el espacio a partir de 1.000,00€ al mes en adelante en función de lo que el anunciante estimara oportuno. En esta opción el anunciante sería el único que figuraría en la web y sería una dedicación plena a él por parte de la empresa. Con esta opción serían unos ingresos constantes de 1000€ en adelante que siendo conservadores serían 1.000,00€ justos de ingresos mensuales.

2°. Se ofrece la posibilidad de colocar un banner que ocupe la mitad del espacio publicitario ofertado y en esta opción no se permitiría la publicidad de competidores del anunciante. Este servicio o producto exclusivo del sector la valoramos en una franja de precios de entre 400,00€ y 800,00€. Con esta previsión, si conseguimos 2 anunciantes que hagan un desembolso sobre la mitad de la franja de precios que ofrecemos, estimamos que el consumidor de este espacio publicitario haga un desembolso de unos

600,00€ cada uno. Con esto intentaríamos que los ingresos fueran de forma constante de 1.200,00€. Por lo que esta sería la opción que más nos convendría como compañía.

3°. Este sería el pack más económico que ofrecemos, pero cumple su función. Consistiría en la colocación del espacio publicitario de forma fraccionada, este servicio estriba en una franja de precios de entre 300,00€ hasta 500,00€. Con este sistema, podríamos tener entre 2~4 anunciantes. Si estos hicieran un desembolso de una cuantía media en la franja de precios que nos movemos estaríamos variando entre los 800,00€ y los 1.600,00€. Esta opción podríamos decir que un poco más inestable que la anterior ya que necesitaríamos conseguir más empresas que quisieran publicitarse con nosotros.

## **7.5. Distribución**

### **7.5.1 Canal**

Nuestros productos se venderían exclusivamente vía web y en un futuro a través de una app, que también requiere la conexión web.

El canal principal de distribución sería la web en la que colocaríamos todos los diseños que los usuarios que se registraran aportaran a la web. Además también subiríamos nuestros diseños propios y diseños que fueran por encargo y que el cliente no pidiera la exclusividad del producto.

Los productos que fueran realizados por encargo también se realizarían y comercializarían vía web.

### **7.5.2 exclusividad**

Se realizaran por encargo diseños exclusivos y se dará al consumidor que lo encargue la opción de que lo podamos publicar en la web o por el contrario solo tengan ellos ese diseño.

También se dará exclusividad al anunciante que lo desee siempre que se fije en un acuerdo en el cual o bien no pueda colocarse su competencia o bien no pueda colocarse ningún otro anunciante.

### **7.5.3 Servicio post venta**

Gracias a “printed dreams” una empresa proveedora de impresoras 3D y de sus productos sabemos que se están empezando a realizar experiencias piloto en grandes superficies como la empresa “leroy merlin” que está instalando impresoras 3D en sus tiendas para que la gente que lo desee y no tenga impresoras pueda acceder a ellas cobrándoles solo la impresión.

Nuestra intención es colocar un mapa del territorio español en el cual se pueda ver y elegir qué lugar tienen los consumidores más próximo para imprimir los diseños en el caso de que no puedan imprimirlos en sus propias casas.



## Anexos

### Anexo 1

Contrato de la web del ministerio de industria, energía y turismo (2012). Recuperado de la web [www.vendeseninternet.es](http://www.vendeseninternet.es)

### AVISO LEGAL Y POLÍTICA DE PRIVACIDAD

Los datos personales recogidos en el portal web serán tratados de manera confidencial y de acuerdo con lo dispuesto en la Ley Orgánica de Protección de Datos 15/1999.

Los usuarios de forma voluntaria pueden ejercitar los derechos de oposición, acceso e información, rectificación, cancelación y revocación de su autorización a la utilización de sus datos personales.

Los datos recogidos en este portal son necesarios para la gestión y mantenimiento del mismo. Dichos datos se encuentran registrados en nuestros ficheros que serán inscritos en el registro de la agencia de protección de datos.

#### 1. Datos identificativos

En cumplimiento con el deber de información recogido en artículo 10 de la Ley 34/2002, la empresa titular de los dominios [www.es3d.com](http://www.es3d.com), [www.estresd.com](http://www.estresd.com) con domicilio a estos efectos en C/emperatriz nº48 de Cartagena y con CIF:..... Inscrita en el Registro Mercantil. Correo electrónico de contacto: [estresddesign@gmail.com](mailto:estresddesign@gmail.com)

#### 2. Usuarios

Al acceder al portal se atribuye la condición de usuario y por tanto se comprende que acepta las condiciones generales de uso aquí reflejadas.

#### 3. Uso del portal.

El usuario podrá tener acceso a multitud de informaciones, servicios o datos pertenecientes a la sociedad y a los usuarios que libremente los hayan aportado. El usuario asume la responsabilidad del uso del portal. Dicha responsabilidad se extiende al registro que fuese necesario para acceder a determinados servicios o contenidos.

En dicho registro el usuario será responsable de aportar información veraz y lícita. Como consecuencia de este registro, al usuario se le puede proporcionar una contraseña de la que será responsable comprometiéndose a hacer un uso diligente y confidencial de la misma.

El usuario se compromete a hacer un uso adecuado de los contenidos y servicios.

#### 4. Protección de datos

La sociedad cumple con las directrices de la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre de protección de datos de carácter personal, el Real Decreto 1720/2007 de 21 de diciembre por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de Ley Orgánica y demás normativa vigente.

La sociedad se compromete a garantizar el correcto uso de la información de los usuarios.

Informa que da cumplimiento a la Ley 34/2002 de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y el comercio electrónico y le solicitará su consentimiento al tratamiento de su correo electrónico y otros datos con fines comerciales.

#### 5. Propiedad intelectual e industrial

La propiedad de la información que los usuarios aporten a la web es suya en su totalidad y la sociedad solo las utilizará con fines de exposición y comercialización con el consentimiento de los usuarios. Estos exoneran a la sociedad de cualquier responsabilidad por actuación o acto doloso realizado por el usuario.

#### 6. Exclusión de garantías y responsabilidad

La sociedad no se hace responsable de los daños y perjuicios de cualquier naturaleza que pudieran ocasionar por errores u omisiones en los contenidos, falta de disponibilidad del portal o la transmisión de virus o programas maliciosos o lesivos en los contenidos a pesar de haber adoptado todas las medidas tecnológicas necesarias para evitarlo.

7. Modificaciones

La sociedad se reserva el derecho de efectuar sin previo aviso las modificaciones que considere oportunas en su portal, pudiendo cambiar, suprimir o añadir tanto los contenidos y servicios que se presenten a través de la misma como la forma en la que estos aparezcan presentados o localizados en el portal.

8. Derecho de exclusión

La sociedad se reserva el derecho a denegar o retirar el acceso a los servicios que se den en el portal web sin necesidad de preaviso a aquellos usuarios que incumplan las condiciones generales de uso.

9. Modificaciones de las presentes condiciones y duración

La sociedad podrá modificar en cualquier momento las condiciones aquí determinadas, siendo debidamente publicadas como aquí aparecen. La duración de las mismas será hasta que se produzca una modificación o se cierren.

Contrato de la web del ministerio de industria, energía y turismo (2012). Recuperado de la web [www.vendeseninternet.es](http://www.vendeseninternet.es)

## Anexo 2

### Contrato de condiciones de uso

1. Las condiciones generales de acceso y uso de esta página web regulan las condiciones de uso, propiedad de la sociedad “Es3D.SL”, con domicilio fiscal en Cartagena y con condigo de identificación fiscal (a solicitar ante la agencia tributaria).

En adelante el usuario aceptará haber leído y aceptar el presente contrato para disfrutar de la información y otros servicios que se den en este portal. El mero acceso y/o la utilización del portal, de todos o parte de sus contenidos y/o servicios significan la aceptación de las condiciones que se citaran a continuación.

2. Condiciones de uso

Las condiciones de utilización de este portal que se citan a continuación regulan el uso que se le dé a dicho portal. Cada usuario es responsable de la información o servicios que publique en el portal y exonera a la sociedad de toda culpa por cualquier acto doloso que se produzca en este portal por culpa de los usuarios.

La sociedad se reserva el uso de la información depositada de forma voluntaria por los usuarios en esta web.

3. Cuentas y pagos

- 3.1. Creación de la cuenta. Para la utilización de ciertos servicios utilizados por esta web (cargar diseños, compartir los diseños, vender los diseños o descargar los diseños son algunos de los ejemplos de servicios que ofrece la web) usted deberá registrarse y crear una cuenta relacionada con la empresa y proporcionar cierta información sobre usted según lo solicitado por el

formulario de registro en el sitio. Usted manifiesta y garantiza que: -toda la información que ofrezca a la empresa será cierta y exacta. –usted mantendrá la exactitud de dicha información.

El usuario puede eliminar su cuenta de empresa en cualquier momento y por cualquier motivo, siguiendo las instrucciones del sitio, así mismo la sociedad se reserva el derecho para suspender o cancelar la cuenta de la compañía.

3.2.Responsabilidades de la cuenta. Usted es responsable en la totalidad de las acciones que se produzcan en su cuenta. Usted se compromete a avisar a la sociedad inmediatamente del uso no autorizado en su cuenta o de cualquier actividad sospechosa o cualquier violación de seguridad.

La sociedad no puede y en ningún caso será responsable por cualquier pérdida o daño causado por culpa del usuario o un tercero o falta de legalidad en sus actuaciones.

3.3. Condiciones de pago. La sociedad proporciona el servicio de pago requerido para procesar pagos relacionados con determinados servicios ofrecidos en el sitio. Tales pagos estarán sujetos a todas las transacciones de pago por la provisión de bienes y servicios ofrecidos a través del portal deben tener lugar a través de las herramientas de las operaciones de pago proporcionadas.

3.4. Sin asistencia o mantenimiento. Usted reconoce y acepta que la compañía no tendrá ninguna obligación de proporcionarle cualquier soporte o mantenimiento en relación con los sitios o servicios.

3.5. Propiedad. Excluyendo su contenido de usuario, usted reconoce que todos los derechos de propiedad intelectual, incluidos los derechos de autor, patentes, marcas y secretos comerciales en los sitios y servicios son propiedad de la compañía o de licencias de la compañía. La compañía y sus proveedores se reservan todos los derechos no otorgados en estas condiciones de uso.

3.6. Consentimientos para el uso de los datos personales. Con la aceptación de estos términos de uso aceptan que la compañía pueda recopilar información sobre el usuario y utilizarlos.

#### 4. El usuario y contenido

4.1. Contenido de usuario. Conserve todos los derechos de propiedad intelectual en su contenido de usuario. Esto significa que cualquier información enviada por el usuario es suyo. Usted es el único responsable de su contenido de usuario, asume todos los riesgos asociados con el uso de su contenido de usuario. El usuario no puede afirmar ni implicar que su contenido de usuario es de ninguna manera proporcionada, patrocinado o respaldado por la sociedad.

4.2. Licencia. Usted acepta y declara estar conforme con respecto a ceder a la sociedad el derecho a utilizar sus trabajos con fines comerciales y de exposición.

4.3. Aplicación. Nos reservamos el derecho de revisar cualquier contenido del usuario, investigar y / o tomar las medidas apropiadas en contra de usted. Tal acción puede incluir la eliminación o modificación de su contenido de usuario, la terminación de su cuenta de usuario del portal y / o notificar a las autoridades policiales.

4.4. Evaluación. Si usted proporciona a la compañía cualquier comentario o sugerencia respecto a los sitios o servicios ("Feedback"), se le asigna a la compañía todos los derechos sobre el comentario y acepta que la compañía tendrá el derecho de usar tales comentarios e información relacionada de cualquier manera que estime conveniente. Usted acepta que no va a presentar a la compañía cualquier información o ideas que se consideren confidenciales.

5. Indemnización. Usted se compromete a indemnizar y mantener a la compañía exenta de cualquier reclamo o demanda hecha por un tercero a causa de la mala utilización del portal por culpa del usuario.

6. Duración y terminación. Es posible suspender los derechos de uso en los servicios y el portal por parte de la sociedad y por parte del usuario en cualquier momento cuando cualquiera de las partes lo desee.

7. Propiedad intelectual y política de violación. Las cuentas de usuarios que infrinjan la propiedad intelectual de terceros, serán eliminados.

Anexo 3



TARIFAS Y UTILIDADES DE LA PUBLICIDAD EN EL PORTAL WEB

### **Propuesta para anunciantes**

El portal Es3D es una web en la que pretendemos crear una comunidad en la que la gente pueda subir sus diseños de 3D para exponerlos, comerciar con ellos o libremente transferirlos.

Nuestra intención es que sea una web en la que haya un tráfico de personas importante como una red social, aunque somos conscientes de que el reto es difícil, lo afrontamos con ganas e ilusión además de muchas ganas de trabajar.

### **Paga por tus necesidades**

El portal web Es3D es una plataforma multiherramienta que puede ser de gran interés para las empresas que deseen publicitarse en él (desde publicitarse en la web hasta que se les haga un nuevo logo). Es un portal moderno, enfocado a nuevas tecnologías y que actualmente se sitúa en un mercado con un grandísimo potencial de crecimiento.

Todas las empresas podrían anunciarse en la web, bien porque sean empresas relacionadas con las tecnologías, la innovación o porque se dediquen a algo más estético en el portal encontrarán un hueco. Además, estamos convencidos de que las empresas que decidan publicitarse en nuestra web llegaran a su público objetivo y obtendrán un producto publicitario de calidad.

Para que una compañía se publicite en el portal web Es3D necesita dos cosas, saber cuál es su presupuesto de publicidad ya que nosotros nos adaptamos a través del sistema de paga lo que quieras entre los diferentes productos, y la otra cosa que necesita saber es que con nosotros tendrá un producto publicitario ganador que llegará al público que necesitan.

En el portal web nos adaptamos a las necesidades del cliente, y para conseguirlo de la mejor forma posible aplicamos un sistema de oferta innovador. Desde el portal web ofrecemos diversos productos en una franja de precios en la cual seguro que hay un hueco para que el anunciante se encuentre cómodo y dentro de su presupuesto. El sistema que utilizaremos es denominado “PAY WHAT YOU WANT”, traducido significa paga lo que quieras. Este sistema consiste en que el anunciante paga lo que cree que necesita o lo que él cree que vale el servicio de publicitarse en el portal web.



En este aspecto, la sociedad a la que pertenece el portal web Es3D aceptará la cuantía que ofrezcan los anunciantes y no comunicaran de forma externa de cuanto consiste ese pago.

Por tanto aquí tenemos los diferentes productos que ofertamos junto con sus tarifas.

1º Si se quiere el espacio de forma única y exclusiva pagaría por el espacio a partir de 1.000,00€ al mes en adelante en función de lo que el anunciante estimara oportuno. En esta opción el anunciante sería el único que figuraría en la web y sería una dedicación plena a él.

2º En esta segunda opción se ofrece la posibilidad de colocar un banner que ocupe la mitad del espacio publicitario y en el que no se permitiría la publicidad de los competidores del anunciante. Este servicio o producto exclusivo del sector está en una franja de precio entre 400,00€ y 800,00€ al mes.

3º El producto más básico pero que al final cumple su función es la colocación en el espacio publicitario de forma fraccionada para compartir ese espacio se realizará en una franja de precios de 300,00€ hasta 500,00€.

**Los anunciantes tendrán acceso a:**

- Presencia destacada y personalizada en la web
- Presencia adaptable a las necesidades de la empresa anunciante en nuestras campañas en redes sociales.
- Presencia en documentos y actos públicos que realice la sociedad.
- La imagen corporativa del anunciante exclusivo o principal estará presente en fotografías oficiales en prensa así como en toda la cartelería oficial.
- Asociación del anunciante a los valores de la empresa tales como empresa innovadora y puntera en tecnología.

**ADEMÁS**

Los anunciantes conocerán:

-Clics al banner, número de clics por el usuario

-Localización geográfica del usuario, tanto de los registrados en la web como los que den clic a los banners.

-Perfil del usuario: la información del usuario menos sus datos personales.

-Informes temporales: adaptados a las necesidades del anunciante

### **Campañas personalizadas**

La compañía tendrá presencia activa en las principales redes sociales como son Facebook, Twitter, Youtube e Instagram que son las más recurridas por el público actualmente. Ofrecemos por tanto a los anunciantes la opción de aparecer también estas además de en los elementos promocionales que realicemos.

A través de las redes sociales se puede obtener mucha información de los usuarios que también serán compartidas a los anunciantes para que puedan enfocar sus campañas publicitarias.

## **Bibliografía**

Formizable.com (2016, 11 de Febrero). Las 18 mejores webs de archivos STL gratis para imprimir en3D [www.formizable.com](http://www.formizable.com)

Núñez, V.( 2013). Plantillas social media marketing [www.vilmanunez.com](http://www.vilmanunez.com)

Ortega, L.(2015, 27 de Agosto) Smartech publishing. Recuperado en la web “[www.impresoras3d.com](http://www.impresoras3d.com)”

Ministerio de Economía (2014). Boletín sectores de comercio 2014,. Recuperado de [www.comercio.gob.es](http://www.comercio.gob.es)

Forbes (2015). Resumen de previsiones y estimaciones del mercado de impresión 3D.

Artículo extraído de la web [www.sculpteo.com](http://www.sculpteo.com)

Contrato de la web del ministerio de industria, energía y turismo (2012). Recuperado de la web [www.vendeseninternet.es](http://www.vendeseninternet.es)

## **Webs:**

[https://www.hostinet.com/hosting-web/plan-ilimitado/?utm\\_source=interna&utm\\_medium=Web&utm\\_campaign=indexIlimitado](https://www.hostinet.com/hosting-web/plan-ilimitado/?utm_source=interna&utm_medium=Web&utm_campaign=indexIlimitado)

[www.impresoras3d.com](http://www.impresoras3d.com)

<http://www.oepm.es>

<https://www.similarweb.com>

<http://www.smartechpublishing.com>