

Foro de Capital para la Innovación

Proyecto Fuse 21

Equipo emprendedor: Director Matías Molinas- Socios: Matías Molinas y Maia Paskvan

Fuse21 es un emprendimiento que comienza con el desarrollo de "Fichero", un prototipo de producto de base de datos de documentos desarrollado en 2009 y seleccionado como uno de los 10 mejores productos de startups de Argentina 2009. "Fichero" fue también presentado en el primer Santa Fe Valley. En 2010 el equipo desarrolla el prototipo de "Kiki Docs", que es la evolución de "Fichero" y de "Bouba Project", un producto que utiliza la misma tecnología pero está enfocado en la gestión simple de proyectos.

Servicios

Se busca fundar una empresa que se base en la metodología de trabajo y el tipo de productos de la exitosa empresa de Software como Servicio 37 <http://37signals.com/> que cuenta con más de 5 millones de clientes.

Se espera realizar una rápida validación del producto en el mercado y una adaptación de los mismos a lo que el mercado demanda. Se sigue para el desarrollo de los productos el proceso propuesto por el modelo de lean startup, que parten del supuesto que el mercado y los clientes de los productos son desconocidos.

Crecimiento y proyección

Se contempla que los potenciales usuarios de los productos son aquellos que hoy utilizan el producto basecamp de 37 Señales, que son 5 millones de usuarios, las empresas que utilizan la suite de herramientas de oficina de Google, que son más de 2 millones, y los usuarios individuales de las herramientas de Google de oficina, que se estiman en más de 100 millones en 2009.

Existe en Internet productos similares a los que ofrecerá Fuse 21. Pero si se analizan los productos integrados a la suite de oficina de Google existe una competencia más acotada, sin un producto que se destaque sobre el resto. Dado que el mercado de usuarios de la suite de oficina de Google es muy grande, se piensa agregar características distintivas que permitan lograr un nicho propio dentro del mismo.

Los fondos se utilizarán en sueldos, gastos de registro en Google App Marketplace, gastos de posting y de publicidad en Internet.

Se ha desarrollado prototipos con fondos propios.

Objetivos financieros

Se busca 25000 dólares para financiar la finalización del desarrollo de una primera versión de las herramientas y para su mejora continua en un período de 6 meses siguiendo la modalidad lean startup, a cambio se da el 10% de la empresa.

Industria:

Herramientas de oficina en la modalidad de Software como servicio.

Datos de contacto

www.fuse21.com