



GRADO EN COMERCIO

TRABAJO FIN DE GRADO

**“Desarrollo de una plataforma de anuncios clasificados.
BEEFRIP”**

IVÁN PASTOR CASAS

**FACULTAD DE COMERCIO
VALLADOLID, julio 2024**



UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

GRADO EN COMERCIO

CURSO ACADÉMICO 2023/2024

TRABAJO FIN DE GRADO

**Desarrollo de una plataforma de anuncios clasificados.
BEEFRIP**

Trabajo presentado por: Iván Pastor Casas

Firma:

Tutor: David Pérez Román

Firma:

FACULTAD DE COMERCIO

Valladolid, julio, 2024

Índice

Resumen:	7
1 Introducción	9
2 Aproximación de la plataforma	12
2.1 Concepto y objetivos	12
2.2 Investigación de mercado	13
3 Canales de Adquisición de Usuarios:	16
3.1 Identificación de las necesidades	16
3.2 Estrategias de adquisición de financiación	17
4 Diseño y desarrollo de la plataforma	20
4.1 Diseño	20
4.2 Tecnologías utilizada y alojamiento web	22
4.2.1 WordPress	22
4.2.2 Hosting	23
5 Implementación y puesta en marcha	27
5.1 Página de inicio	27
5.1.1 Encabezado	27
5.1.2 Motor de búsqueda	30
5.1.3 Categorías de los anuncios	31
5.1.4 Anuncios destacados	32
5.1.5 Ciudades. "Tu socio cerca de ti"	33
5.2 Página de anuncios	33
5.2.1 Publicación de anuncio	36
5.3 Tienda	38
5.4 Mi cuenta	40
5.5 Footer	42
6 Monetización y promoción de la plataforma	44
6.1 Estrategia de monetización	44
6.2 Estrategia de adquisición de clientes	47
7 Ética y cumplimiento	54
7.1 Cumplimiento con regulaciones de privacidad y legalidad	54
7.2 Políticas de seguridad	57
7.2.1 Hosting de calidad	57
7.2.2 Instalación de plugin de seguridad	59
7.2.3 Recaptcha	60
8 Aproximación del presupuesto	62
9 Conclusiones	66
10 . Bibliografía	68

Índice de Imágenes

Imagen 1: Fases para la generación del lead.....	13
Imagen 2: Cuota de mercado global de plataformas independientes, por principales empresas en 2020 (%).....	14
Imagen 3: Logotipo de la plataforma	21
Imagen 4: Imagotipo de la plataforma	21
Imagen 5: Encabezado.....	27
Imagen 6: Registro e Inicio de Sesión	29
Imagen 7: Registro e Inicio de Sesión	30
Imagen 8: Categorías principales más demandadas	32
Imagen 9: Visión de la tienda creada	32
Imagen 10: Filtros Verticales	34
Imagen 11: Filtros Horizontales	35
Imagen 12: Tipo de anuncio y categorías de la página “publicar anuncios”	36
Imagen 13: Información del producto de la página “publicar anuncios”	37
Imagen 14: Datos de contacto de la página “publicar anuncios”	38
Imagen 15: Visión del panel general de la tienda creada.....	39
Imagen 16: Visión del panel Mi cuenta Favoritos	41
Imagen 17: Visión del panel Mi cuenta chat	41
Imagen 18: Visión del panel Mi cuenta Historial de pagos	42
Imagen 19: Estructura del footer	42
Imagen 20: Documento de colaboraciones	44
Imagen 21: Facturación	47
Imagen 22: Métodos de pago	47
Imagen 23: Fases del embudo de adquisición	48
Imagen 24: Regulaciones	54
Imagen 25: Botón de política de cookies.....	56
Imagen 26: Alerta de acceso usuarios administradores.....	59
Imagen 27: Recaptcha en el apartado crear cuenta.....	61
Imagen 28: Recaptcha en el apartado contacto de anuncios.....	61

Resumen:

Resumen escueto del TFG

Este trabajo se centra en la creación de Beefrip, una plataforma de anuncios clasificados diseñada para conectar a profesionales autónomos, inversores y empleadores. El objetivo principal es facilitar la publicación y búsqueda de servicios, mejorando la visibilidad y las oportunidades de negocio. Beefrip permite categorizar y filtrar anuncios, promoviendo la confianza mediante un sistema de valoración. Además, ofrece privacidad y seguridad robustas para los datos de los usuarios. Los empresarios pueden acceder a capital y talento, los inversores encuentran oportunidades diversificadas y los profesionales amplían su red de contactos. La plataforma también permite crear tiendas para la venta de productos. Beefrip se presenta como una solución innovadora y segura, adaptada a las necesidades del mercado actual.

Palabras clave: Beefrip, Anuncios clasificados, Profesionales autónomos, Inversores, Empleadores, Publicación de servicios, Oportunidades de negocio, Networking, Innovación, Conexión empresarial

Abstract:

This work focuses on the creation of Beefrip, a classified advertising platform designed to connect freelancers, investors and workers. The main objective is to facilitate the publication and search of services, improving visibility and business opportunities. Beefrip allows you to categorize and filter ads, promoting trust through a rating system. Additionally, it offers robust privacy and security for user data. Entrepreneurs can access capital and talent; investors find diversified opportunities and professionals expand their network of contacts. The platform also allows you to create stores for the sale of products. Beefrip is presented as an innovative and safe solution, adapted to the needs of the current market.

Keywords: Beefrip, Classified ads, Freelancers, Investors, Employers, Service publishing, Business opportunities, Networking, Innovation, Business connection

1 Introducción

En la actualidad la economía global está transformando el mundo y por ello la digitalización y la interconexión son uno de los factores más vitales hoy en día. Las plataformas en línea han creado una gran necesidad que necesita seguir desarrollándose y facilitar así la interacción entre distintos sectores del mercado.

Este trabajo por ello se centra en el desarrollo de una nueva plataforma de inversión, diseñada para generar procesos de publicación y optimizar la búsqueda de servicios, productos. Es capaz de conectar eficazmente a profesionales autónomos con inversores o empleadores potenciales.

La plataforma llamada Beefrip nace con un claro objetivo que es crear un espacio digital accesible donde todos los profesionales que lo necesiten o quieran puedan ofertar sus productos, servicios y encontrar oportunidades de inversión que se alineen con sus habilidades. Además, se trata de poder generar una mayor visibilidad sobre los perfiles profesionales ya que también puede ser utilizada por autónomos para aumentar sus cuotas de alcance.

Para que todo sea adecuado, fiable y el ambiente de trabajo sea cálido y potenciador se ha establecido un sistema de valoración y retroalimentación que fomenta la confianza y por ello las ofertas de trabajo, búsqueda de inversión o simplemente mantenerte informado en el día a día sobre tu competencia.

La plataforma creada sin ninguna base está diseñada para ser un espacio de creación y desarrollo de nuevas ideas y colaboraciones, por ello las funcionalidades que se ofrecen y características son múltiples, para que toda persona que quiera participar pueda realizarlo.

Otra de las cosas que en la actualidad tiene un gran potencial y que con el tiempo encontramos que aumenta su desarrollo es la innovación y un crecimiento conjunto en cuanto a empresa-persona-objetivos por ello la plataforma promueve la interacción entre todos los sectores, personas, categorías y un largo etc.

Como en todas las plataformas de anuncios, Beefrip también dispone de privacidad de datos, cookies o simplemente seguridad de web, absolutamente todas ellas claras y transparentes. Las medidas utilizadas son robustas, fiables y preparadas para prevenir fraudes tanto para la propia plataforma como para los usuarios que la utilizan.

Esta plataforma también ha sido diseñada tras un largo proceso por querer disponer de algo privado, es decir, tras mucho tiempo buscando que es lo que se podía crear de cero, que no estuviera ya hecho o al menos que la idea estuviera generada. Me encontré con esta idea y generó en mí una inquietud sobre la conexión entre los tres perfiles que se dan en esta plataforma y tras diferentes investigaciones creció Beefrip y la genial idea de poder interconectar también los anuncios de expertos, inversores o emprendedores con las tiendas de pequeños comerciantes, para así gracias a todos poder crecer y formar de esta idea un gran proyecto, una potente tienda gracias a una inversión o conocimiento sobre los perfiles profesionales.

El desarrollo de la plataforma, cómo se ha mencionado anteriormente está orientado a satisfacer la demanda de una manera efectiva en cuanto a empresarios, inversores y profesionales. Para los empresarios, Beefrip ofrece acceso a capital, talento y promoción de proyectos, facilitando el crecimiento y desarrollo de sus iniciativas. Para los inversores, la plataforma proporciona oportunidades de diversificación de cartera, análisis de empresas y transparencia en los proyectos, permitiendo una toma de decisiones informada. Para los profesionales, Beefrip crea oportunidades de networking y visibilidad, permitiendo que freelancers y trabajadores independientes encuentren proyectos adecuados y amplíen su cartera de clientes.

En general, Beefrip es una plataforma innovadora y segura, diseñada para facilitar la interconexión entre profesionales autónomos e inversores, promoviendo la visibilidad, confianza e innovación en el mercado de servicios especializados. Este trabajo explora detalladamente el diseño, desarrollo e implementación de Beefrip, proporcionando una solución efectiva para las necesidades del mercado actual.

La siguiente plataforma que a continuación se va a desarrollar es un ensayo acerca del futuro próximo, es decir, hoy en día no tiene financiación ni un presupuesto creado sobre la viable posibilidad de llevarlo a la realidad y ponerlo en práctica, es decir, es una puesta en marcha con ideas base de lo que se quiere realizar con Beefrip

El siguiente trabajo se ha distribuido en los siguientes apartados: en una primera parte se ha establecido un marco teórico acerca la plataforma, el concepto y cuáles son los principales objetivos junto con las estrategias que se pueden llevar a cabo. Además de la identificación del público objetivo y las principales estrategias de financiación para la plataforma.

Y la segunda parte consta todas las funcionalidades de Beefrip, es decir, se tratan temas del diseño de la página y las tecnologías utilizadas en su implementación. Después se genera un informe acerca de la puesta en marcha, cuáles son sus

principales funciones desglosando por las diferentes páginas y subpáginas que tiene y por último las estrategias en que la plataforma puede promocionarse, recaudar dinero y cumplir con todas las políticas de ética y privacidad que requieren hoy en día cualquier página web destinada a vender o comprar. Se trata de poder explicar en una forma escrita cuáles son todos los requerimientos que esta plataforma necesita, como ha sido la construcción de ella y en que métodos, pudiendo identificar las comparativas realizadas con otras plataformas, precios, diseños e incluso ideas generalistas.

2 Aproximación de la plataforma

2.1 Concepto y objetivos

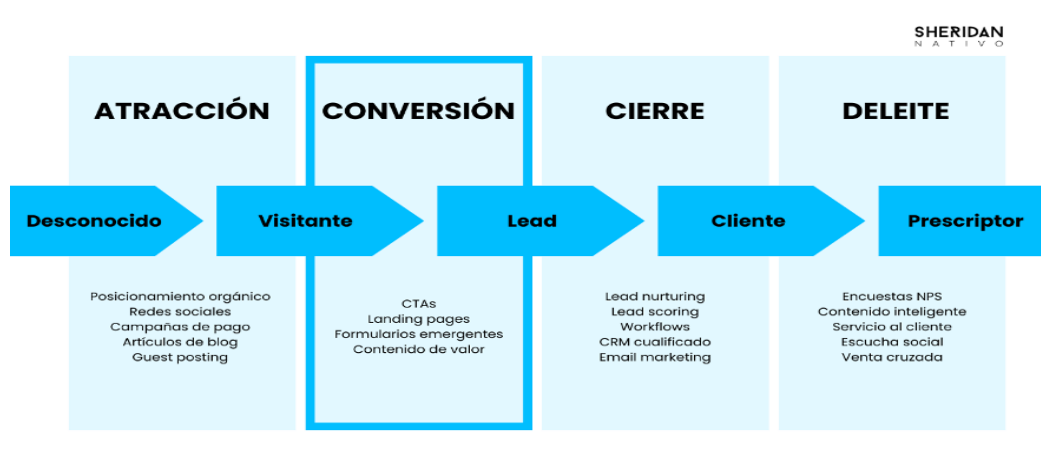
Beefrip es un espacio digital que nace de la idea de facilitar el proceso de publicación de servicios específicos de profesionales, autónomos, inversores o ideadores. Se trata de una plataforma de anuncios clasificados que permite ponerse en contacto a diferentes perfiles de personas que se necesiten mutuamente, desde los profesionales en un sector como los emprendedores o inversores.

Las bases de esta plataforma están sustentadas en la transparencia y la eficacia ya que está diseñado específicamente para conectar a empleadores con posibles candidatos en busca de oportunidades de trabajo. Para lograr todo lo anterior, esta plataforma ofrece una variedad de funciones y características que permiten publicar, buscar anuncios de trabajos detallados y encontrar a la persona o empresa correcta para potenciarlo, además de postularse a las oportunidades que mejor sustenten a las habilidades individuales de cada uno.

Los principales objetivos que recoge esta plataforma son los siguientes:

- Categorización y filtración de los anuncios: permite que todos los usuarios de la plataforma puedan navegar fácilmente a través de diferentes oportunidades y filtros como, por ejemplo: sector, nivel de experiencia, fechas de trabajos determinados, ubicación, etc.
- Conexión entre la oferta y la demanda: ser sencillo ofrecer servicios y al mismo tiempo demandar los que interesen.
- Visibilidad para los perfiles profesionales: Beefrip permite que los autónomos promocionen sus servicios de manera efectiva aumentando su visibilidad y alcanzando posibles clientes, entre ellos los inversores que se encuentren en esta misma plataforma.
- Fomentar la confianza, es decir, establecer sistemas de valoración donde se pueda evaluar los servicios ofrecidos, los métodos de trabajo, el personal, el conjunto del proyecto y un largo etcétera.
- Generación de lead: esta plataforma tiene la intención de ofrecer un espacio efectivo y de oportunidades de negocio, por ello es necesario generar prospectos.
- Innovación y desarrollo: que todos los sectores tengan un hueco en esta plataforma y promover el desarrollo de ellos a través de colaboraciones y generación de nuevas ideas entre profesionales, autónomos, inversores.

Imagen 1: Fases para la generación del lead



Fuente: (Ráez, 2022)

Para que todos esos objetivos sean reales y se puedan cumplir, la plataforma debe de tener una seguridad y privacidad, ya que se maneja una gran cantidad de datos personales de los usuarios. Por todo esto, se utilizan protocolos de encriptación, políticas de privacidad claras y transparentes y práctica del manejo responsable de los datos. Beefrip, es una plataforma segura, donde los datos no públicos son confidenciales, se persigue mucho la buena práctica de la plataforma, anuncios que no sean fraudes, empresas reales o inversores fiables., entre otras muchas más.

2.2 Investigación de mercado

En el 2024 la competencia de estas plataformas se ha incrementado de forma exponencial, ya que internet es una puerta abierta muy grande que pone en contacto a particulares con empresas, autónomos... Es decir, exactamente lo que es Beefrip. Algunas de las páginas más conocidas y potentes son las siguientes:

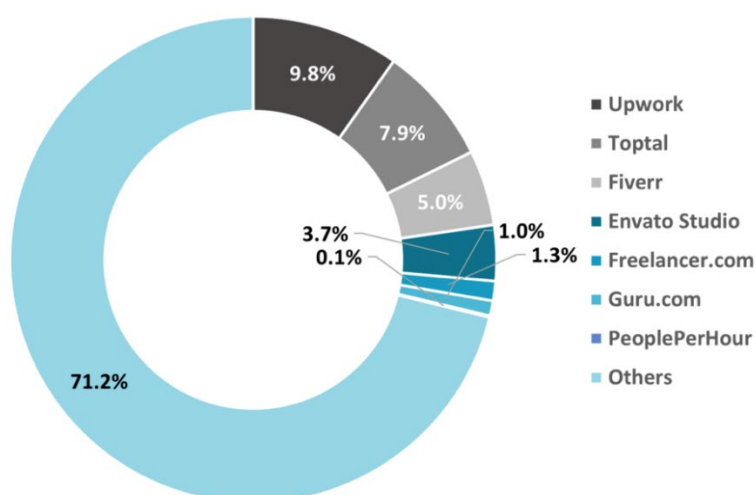
Freelancer, con más de 65 millones de usuarios registrados, se encuentra distribuida en 250 países. Los proyectos son específicos, es decir, puede llegar a conectar autónomos con inversores o con profesionales. En este caso, cobra comisiones por cada proyecto que el usuario lleva a cabo, su sistema de contratación es diferente a todas las demás porque funciona mediante pujas, desde los planes más básicos de 50 solicitudes al más amplio de 1.500 solicitudes al mes. La segunda página que genera una gran competencia a Beefrip es Upwork, ya que tiene la capacidad de poner en contacto a empresas con personas ajenas que son profesionales de un alto contenido de campos, desde desarrolladores web, ingenieros individuales, marketing, diseñadores, etc. Además, las relaciones en esta plataforma duelen ser de medio o largo

plazo por lo que la parte contratante va recibiendo valoraciones de sus trabajos finalizados.

El tercer competidor se llama Guru, tiene 3 millones de usuarios, con una comisión mucho más reducida y una relación de cliente – profesional muy directa al ser una página muy sencilla de utilizar. También funciona con pujas y admite suscripciones. Y, por último, Fiverr la plataforma que tiene costes más bajos y mejores filtros de búsqueda para el contratante. Esta plataforma está enfocada sobre todo a la prestación de servicios digitales, ofreciendo una variedad de opciones desde los diseños hasta la programación o business digital. (Jacq, 2021)

A continuación, se muestra un gráfico sobre la cuota de mercado por empresas principales:

Imagen 2: Cuota de mercado global de plataformas independientes, por principales empresas en 2020 (%)



Fuente: (Innovius Research, 2022)

La principal plataforma de anuncios de autónomos en 2020 fue Upwork con una cuota del 9,8%, en el segundo puesto se encontraba total con 7,9% y al final del Top3 Fiverr con una cuota del mercado del 5%. Hoy en día, en el 2024 la competencia ha ido variando y en primer lugar encontramos a Freelancer, Upwork baja al puesto número dos, Fiverr baja a la posición cuarta y Guru sube al pódium con el tercer puesto.

Por todo lo mencionado anteriormente, la segmentación de perfiles y necesidades nos ayuda a identificar cuál es el público objetivo de Beefrip. Este puede estar definido según los criterios demográficos (edad, género, ingresos...), geográficos (región, país...) o psicográficos (estilo de vida, intereses, deseos...) pero para Beefrip

lo más importante es obtener datos acerca del poder adquisitivo, formación, edad, principales hábitos de consumo, gustos empresariales y un largo etcétera.

Gracias a la identificación de este público objetivo se podrá generar las campañas de publicidad orientadas a las necesidades específicas, orientar el lenguaje que se va a utilizar para dirigirse a ellos, que imágenes serán útiles y hasta los colores de marca. Sin olvidar que se puede obtener información sobre cuáles son los medios que más utilizan para conseguir la conversión a clientes fieles y obtener mejores resultados según avancen los proyectos.

Como consecuencia de estudiar los criterios demográficos de nuestro público se puede optimizar los recursos y enfocarse a largo plazo en conseguir la buyer persona, es decir, el cliente ideal. Una persona identificada con nombre y apellidos, con la cuál existe un contacto mucho más personal y se generan campañas y se satisfacen necesidades para él mismo, trato individualizado, escucha atenta y única de sus problemas y deseos. Todo esto conllevará obtener mejores resultados y crear unas estrategias efectivas. (Muelle, 2018)

En consecuencia, a todo lo mencionado anteriormente, el público objetivo de Beefrip es el siguiente:

- Inversores: personas que busquen oportunidades de inversión ya sean de búsqueda de negocios, startups o proyectos comerciales, generación de oportunidades o búsqueda de socios, Gracias a los otros dos tipos de público objetivo este tiene la capacidad de nutrirse, obtener rendimientos y beneficios.
- Emprendedores: Personas en búsqueda de servicios especializados, necesitan contratar a profesionales para sus proyectos personales o laborales y desarrollar estrategias. Además, pueden buscar alguien que les financie o que invierta en su proyecto o empresa, es por ello por lo que al igual que en los inversores se ayudan mutuamente ante la generación de clientes.
- Profesionales: aquellos que según su orientación tratan diferentes objetivos, como búsqueda de empleo, networking, oportunidades de proyectos o simplemente visibilidad continua, siendo posible gracias a la colaboración con inversores y emprendedores.

3 Canales de Adquisición de Usuarios:

3.1 Identificación de las necesidades

Necesidades de los Empresarios (Yagüe, 2020)

Los empresarios son personas que fijan un objetivo y hacen lo posible por llegar a ello, es por esto por lo que necesitan que sea una plataforma visible y con un gran alcance. Esta visibilidad debe ser tanto local como global, dependiendo del alcance del negocio del que se trate. Esta plataforma se orienta a diferentes sectores que se explicaran más adelante en la categorización de los sectores se presupone que,

Otra de las necesidades identificadas es la facilidad de uso, no requerir de un tiempo elevado para tratar de publicar un anuncio o encontrar a la persona correcta con la que colaborar, por ello, Beefrip ha utilizado una interfaz intuitiva y sencilla para publicar anuncios, gestionar sus anuncios y comunicarse con los clientes potenciales. Una de las necesidades que buscan al publicar anuncios en plataformas de anuncios clasificados como esta. es llegar a encontrar el perfil de persona o socio que buscan, por tanto, diferenciar su anuncio para estar por delante del resto o en apartados de la plataforma específico para un empresario será de vital importancia. Esta plataforma como se explicará más adelante contará con programas de suscripción en el que podrán destacarse por encima de otros anuncios o en un apartado específico de la web.

La capacidad de segmentar el mercado y dirigir los anuncios a públicos específicos es crucial. Esto incluye la opción de elegir criterios como demografía, intereses y comportamientos de compra. La plataforma cuenta con una gran cantidad de filtros junto con motores de búsqueda que permiten que este perfil empresario encuentre a la persona que necesita para su proyecto.

Necesidades de los Inversores (Negocios, 2022; Society, 2024)

Los inversores que buscan oportunidades en plataformas de anuncios clasificados son ese perfil de personas que buscan proyectos innovadores sobre todo en una plataforma de reciente creación y con escaso recorrido, en este caso identificamos unas necesidades claves.

Necesitan plataformas que ofrezcan un alto grado de transparencia en los usuarios que les permita conocer quién está detrás de la pantalla y sobre todo contar con que la plataforma actúa en caso de fraudes o quejas. Esto se solventa gracias al formulario de informar abuso que aparece en cada anuncio que llegará a Beefrip de

manera instantánea y permitirá conocer el caso además del usuario en cuestión lo que permitirá poder actuar. También cuenta con la posibilidad de que cualquier usuario opine sobre vendedores o tiendas de forma pública sin posibilidad de que los vendedores puedan eliminar esos comentarios permitirá que si ocurre en una ocasión algún problema el siguiente usuario que acceda conozca la situación.

Los inversores buscan plataformas que ofrezcan un potencial claro de rentabilidad y crecimiento sostenible a largo plazo aquí podrán encontrar oportunidades diferentes y de todo tipo de sectores.

Necesidades de los Profesionales

Los profesionales que llegan a plataformas de anuncios clasificados como están requieren de la facilidad de uso permitiendo que les permita una navegación intuitiva y procesos simplificados para publicar y buscar anuncios.

Por otra parte, buscan otras ramas menos convencionales ya que necesitan una plataforma que facilite la creación de redes de contactos y ofrezca oportunidades de colaboración y negocio. En esta plataforma se pueden encontrar personas con perfiles similares al suyo con las que poder hacer networking, además de permitir tener contacto con empresarios o inversores que les puedan aportar oportunidades esto será posible ya que desde la propia plataforma podrán tener conversaciones totalmente privadas además de tener la posibilidad de acceder a su número de teléfono, WhatsApp o correo electrónico entre otros servicios de comunicación.

Estos servicios deben ser accesibles para este perfil de usuarios, para que les permita usar la plataforma de manera convencional. Esto es de vital importancia ya que no contarán con las capacidades económicas que podrían tener los empresarios o inversores, por tanto, la plataforma cuenta con tres anuncios gratuitos tras la creación de tu cuenta, un número adecuado para probar la plataforma mostrando sus habilidades o servicios a la audiencia de esta web, al ser gratuita de forma inicial hará que se generen más oportunidades de trabajo o clientes.

3.2 Estrategias de adquisición de financiación

Según las necesidades de la plataforma la estrategia de adquisición debería de ser una u otra, en este caso los préstamos bancarios o la financiación mediante deuda abarcan campos que hoy en día no se deben de buscar.

El crowdfunding es una de las estrategias que abarca lo necesario, es decir, se obtiene financiación mediante una amplia base de personas que contribuyen con cantidades de dinero determinadas. Gracias al sistema de financiación de microfinanciación la fuente no viene determinada de un solo establecimiento o persona, sino que es un modelo colectivo. Quien colabora con la plataforma recibe incentivos o recompensas relacionadas con sus proyectos o necesidades como forma de agradecimiento, llegando incluso a que algunos colaboradores por tener una de las mayores aportaciones tenga capacidad para participar en la plataforma.

Las ventajas que Beefrip recibe de esta financiación son: la valoración de la idea, es decir, pueden obtener una visión de la aceptación de su proyecto, idea, formación... La comunidad de clientes proporciona poder unir a todos esos clientes potenciales interesados en el proyecto y luego recibir una ayuda mutua. Y la más importante de todas es la extinción de las deudas, no requiere de asumir o generar deudas o intereses por ello el cliente y el generador del proyecto podrán estar más satisfechos. Además, esta idea de financiación recoge la base de Beefrip que es conectar a todos los expertos, ya que los inversores que trabajen dentro de la plataforma podrán invertir en la misma, es decir, realizar inversiones gracias a Beefrip e invertir en Beefrip lo que le hace tener acceso a más información y poder diversificar si es posible más aún sus clientes y reducir el riesgo de pérdida de inversión.

Para poder llevar acabo esta financiación se debe de desarrollar una página de promoción en la cual se pueda ver claramente de que se trata el proyecto. La página debe ser atractiva, intuitiva y proporcionar la información necesaria para que quien quiera aportar sus objetivos, dinero o nuevos proyectos pueda realizarlo.

A continuación, se identifican los detalles:

- Objetivos de la financiación: indicar la cantidad de dinero que se necesita para que el proyecto se pueda poner en marcha y las fechas determinadas para ello
- Recompensas que se puede recibir por ello: indicar que se puede recibir dependiendo del grado de financiación que aporten.
- Equipo que lo componen: poder tener noción acerca de quien lidera el proyecto, que patrocinadores están incluidos y la experiencia y formación de cada uno de ellos para que reine la tranquilidad y confianza en el ambiente de trabajo.
- Información de contacto: para que todo aquel que necesite información, tenga dudas o inquietudes pueda ponerse en contacto con el equipo y resolverlo.

Según Tecno-Soluciones (2023) una de las plataformas de crowdfunding más conocidas y grandes es Kickstarter, pero para el objetivo de Beefrip la más indicada se

llama Indiegogo ya que se dedica a proyectos creativos, tecnológicos y permite campañas de financiación fijas y flexibles. Además, dispone de fecha límite para la financiación, deja generar incentivos y al tener publicidad, la plataforma Beefrip podría llegar a estar en la portada y con ello generar mayor número de contribuciones. (Tecnosoluciones, s. f.)

4 Diseño y desarrollo de la plataforma

4.1 Diseño

Realizar una plataforma de anuncios dedicada a varios tipos de público requiere que sea accesible, intuitiva y elegante, por ello a continuación se exponen una serie de temas que desarrollan la explicación de la elección de este diseño en su conjunto. (Alcaraz, 2023)

Representación gráfica

Las marcas se representan con una gran diversidad de palabras, símbolos o dibujos los cuales no siempre reciben el nombre de logo. A continuación, se desarrollarán los diferentes tipos de representaciones gráficas y se indicarán cuales tiene Beefrip:

- Logotipo

Se trata de una representación verbal con una tipografía determinada, puede ser de una sola palabra o dos conjuntas que suenen bien, además debe ir asociado a un comportamiento ya que es el identificador de los productos o servicios. Un gran ejemplo es HBO o Google

- Isotipo

Una representación gráfica, es decir, la parte simbólica que pretende ser visual y fácil de recordar para los clientes. No necesitan llevar añadidos como el nombre o alguna tipografía, únicamente un icono, siendo más potente que un logotipo ya que, aunque sea más difícil que cale en la mente del cliente al final se recuerda más “un dibujo” que letras.

Beefrip pensó que a la hora de identificarse sería recomendable hacerlo con una única imagen, por ello, los cuatro triángulos más el pentágono forman las alas de un pájaro que quiere echar a volar, añadiendo la cabeza que piensa en el rumbo que quiere determinar para no perderse en el camino. Es decir, una gaviota con nuevas ideas, potentes, en colaboración con otros profesionales que no tiene límite, pero piensan siempre en obtener beneficio personal y económico. A continuación, se muestra el isotipo creado:

Imagen 3: Logotipo de la plataforma



Fuente: Elaboración propia

- Imagotipo

Combinación entre logotipo e isotipo, es decir, se trata de un icono que representa a la marca fusionado en una o varias palabras. No se combinan entre ellos, sino que la parte gráfica se encuentra por un lado y la parte textual por otra. Visualmente todo esta creado bajo una perfecta armonía, en este caso, BEEFRIP para el footer inicial de la plataforma decidió optar por esta representación para tener un equilibrio conjunto. A continuación, se muestra el imagotipo:

Imagen 4: Imagotipo de la plataforma



Fuente: Elaboración propia

- Isologo

La última representación gráfica se asemeja al anterior explicado, pero en este caso el icono y la tipografía resultan totalmente inseparables. Si alguna de las dos partes desaparece la representación carecería de un sentido completo. Algún ejemplo bastante claro sería Starbucks o BMW.

- Colores

Se trata de una plataforma orientada a perfiles profesionales, empresarios o inversionistas que tienen una base de vida alineada y orientada a buscar su mejor camino.

Los colores influyen en las emociones de las personas, modifican los pensamientos y reafirman comportamientos, es decir, asociamos colores a empresas, cosas materiales, pensamientos... y por ello una plataforma debe de tener un diseño web acorde a sus valores y enseñanzas. Es por esto por lo que a la hora de escoger un tema para la plataforma se buscaron una serie de características en concreto: neutralidad, sencillez, colores cálidos y transparencia.

Cuando se juntaron todas estas condiciones lo que mejor se adaptaba a todo el conjunto fue una página de inicio en tonos neutros (azules y grises) y los submenús en blanco. El significado de los colores escogidos es el siguiente (tiralíneas, 2018):

- Azul: transmite seguridad, tranquilidad, optimismo, suele asociarse con grandes plataformas de empresas o incluso bancos que buscan transmitir profesionalismo y seriedad. Como ejemplo se encuentra: LinkedIn, la plataforma de networking que trasmite seriedad y confianza.
- Gris: formalidad, elegancia, sofisticación, es decir, perfecto para web de lujo, diferenciales y únicas que aportan un valor determinado. Además, crea un ambiente de tranquilidad, equilibrio y efecto neutro.
- Blanco: muestra pureza, limpieza y sencillez ya que los sitios donde encontramos blanco en Beefrip es por un momento de calma, pensativo, minimalista y combinable con cualquier otro color. Por ejemplo, Apple predomina el blanco por su imagen elegante y minimalista.

Elegir una buena paleta de colores para la plataforma hace entender las necesidades y emociones de los usuarios, conllevando así que tengan una experiencia diferencial y su estancia en el sitio web sea agradable y satisfactoria. (Witea, 2023)

4.2 Tecnologías utilizada y alojamiento web

4.2.1 WordPress

Al crear una plataforma como esta, escoger una forma adecuada es una de las decisiones más importantes que se pueden tomar. Después de evaluar varias opciones, decidí utilizar WordPress por estos motivos. (Bustos, 2019; Maca & Iago, 2021; Romero, 2020)

1. Gratis y de código abierto: WordPress es un software de código abierto, lo que significa que el código fuente está disponible para todos. Las personas de todo el mundo pueden estudiar, modificar y probar WordPress.
2. Instalación fácil: WordPress es muy amigable para los principiantes, con su famoso asistente de instalación de cinco minutos.

3. Extremadamente versátil: WordPress permite crear todo tipo de sitios web: desde una web para tu negocio, hasta un blog, un multisite, una tienda online, un periódico digital, una web de gestión de reservas, un directorio de empresas y un largo etcétera.
4. Personalizable fácilmente con plugins: WordPress tiene miles de plugins que puedes usar para añadir funcionalidades a tu sitio web.
5. Preparado para SEO: WordPress está optimizado para los motores de búsqueda, lo que puede ayudar a mejorar la visibilidad del sitio web.
6. Enfocado en la seguridad: WordPress tiene un fuerte enfoque en la seguridad, y hay muchos plugins disponibles que pueden ayudar a proteger tu sitio web.
7. Compatible con diferentes tipos de medios: WordPress es compatible con una amplia variedad de tipos de medios, lo que te permite crear un sitio web rico y dinámico.
8. Temas y plantillas a tu medida: WordPress ofrece una gran variedad de temas y plantillas que puedes utilizar para personalizar el aspecto de tu sitio web. En este caso el tema escogido se denomina *Classima* un tema de anuncios clasificados que nos permitirá realizar todo lo que necesitamos.
9. Actualizaciones constantes: WordPress se actualiza regularmente con nuevas características y mejoras de seguridad.
10. Una de las comunidades más grandes y variadas de todo Internet: WordPress tiene una comunidad muy activa de desarrolladores y usuarios que nos permitirá encontrar información acerca de los problemas que pueda existir.

4.2.2 *Hosting*

El hosting, también conocido como alojamiento web, es un servicio que te permite publicar un sitio web o una aplicación en Internet. Cuando contratas un servicio de hosting, básicamente estás alquilando un espacio en un servidor físico donde puedes almacenar todos los archivos y datos necesarios para que tu sitio web funcione correctamente.

Un servidor es una computadora o máquina física que funciona ininterrumpidamente para que el sitio web esté disponible todo el tiempo para cualquier persona que quiera verlo. Tu proveedor de hosting web es el responsable de mantener el servidor en funcionamiento, protegerlo de ataques maliciosos y transferir tu contenido (como texto, imágenes, etc.) desde el servidor a los navegadores de tus visitantes.

Cuando decides crear una página web nueva, tienes que encontrar una empresa de hosting que te proporcione espacio en un servidor. Tu proveedor de hosting almacena todos tus archivos, medios y bases de datos en el servidor. Cada vez que alguien escribe tu nombre de dominio en la barra de direcciones de su navegador, tu servidor transfiere todos los archivos necesarios para atender la solicitud.

Existen varios tipos de hosting, como el compartido, VPS, dedicado y en la nube, cada uno con sus particularidades. La elección de un hosting adecuado es clave para la disponibilidad y rendimiento del sitio web, influyendo en la experiencia del usuario y el SEO.

Elegir el hosting adecuado es una decisión crítica para cualquier plataforma de anuncios online. La capacidad de la página para manejar tráfico elevado, ofrecer tiempos de carga rápidos y garantizar la disponibilidad constante son factores que dependen en gran medida del servicio de hosting elegido. Por esta razón, es esencial comparar diferentes proveedores de hosting para identificar cuál se adapta mejor a las necesidades específicas de la plataforma. (Forner, 2024)

Proveedor de Hosting	Capacidad	Trasferencia	Velocidad en		Otros
			PC	móvil	
Webempresas	11 GB	Ilimitada	99	88	CDN integrado y entrono de pruebas
Hostinger	50 GB	100 GB	96	99	Migración incluida y creación de web con IA
SiteGround	10 GB	Ilimitada	99	83	Plugin propio de caché y CDN integrado
Hostgator	10 GB	Ilimitada	98	86	CDN integrado y servicio de migración
Axarnet	5 GB	Ilimitada	99	88	Servicio de migración
Dinahosting	50 GB	Ilimitada	99	88	Servicio de migración
Raiola	10 GB	Ilimitada	98	88	Servicio de migración

Proveedor de Hosting	Capacidad	Trasferencia	Velocidad en		Otros
			PC	móvil	
Bluehost	10 GB	Ilimitada	92	85	CDN integrado y servicio de migración
Sered	6 GB	1.000 GB	97	96	Servicio de migración, plugin propio de caché
GoDaddy	25 GB	Ilimitada	100	81	Copia de seguridad diaria y dominio gratuito

A pesar de todas las opciones anteriores ninguna se adecua a lo necesario por ello se siguió la búsqueda y finalmente la elegida fue Nominalia. Hay varias razones por las que esta opción es ideal como proveedor de hosting para un entorno de prueba que durara al menos un año que permita estar publico sin apenas gastos, permitiéndonos de manera sencilla y segura sin excesivos conocimientos, costes o personal adicional. Este proveedor nos ofrece las siguientes características:

- **Seguridad y rendimiento:** ofrece servicios de alojamiento web súper rápidos y seguros para una web como esta. Además, garantiza una accesibilidad del 99,99%. Esto permite en gran parte estar tranquilo de que no serás víctima de cualquier robo de información.
- **Variedad de planes:** ofrece una variedad de planes de hosting que se adaptan a diferentes necesidades, desde el Microhosting gratuito incluido en tu dominio hasta el Hosting WordPress para sitios WordPress súper rápidos.
- **Soporte técnico:** se esfuerza en mejorar cada día la asistencia técnica y los números lo demuestran. En el soporte por webmail de Nominalia tienen un 100% de las solicitudes resueltas en las primeras 4 horas laborales.
- **Certificado SSL gratuito:** Todos los planes de hosting de Nominalia incluyen gratis un certificado SSL5. *Se explicará más adelante acerca de cómo Nominalia trabaja con el certificado SSL (pág.58) (Sección 7.2)*
- **Panel de gestión propietario:** ofrece una interfaz de gestión creada por ellos para que puedas gestionar muy fácilmente tu espacio web.

En especial, la característica que lo hace ideal para un entorno de pruebas es el servicio de Microhosting que ofrece Nominalia se destaca como una opción diferencial

en comparación con otros proveedores de hosting y satisface de manera óptima las necesidades para una plataforma de prueba que busca adentrarse en el mercado de cero en forma de beta.

El valor diferencial del servicio de Microhosting de Nominalia radica en una serie de características principales que lo hacen especialmente adecuado para este caso en el que se busca realizar pruebas de funcionamiento, pero sin llegar a un elevado volumen de usuarios por el momento el plan escogido nos aportará las siguientes características:

- *Espacio de Hosting*: Con 1 GB de almacenamiento, es suficiente para iniciar y probar el funcionamiento y el acceso público sin incurrir en costos adicionales.
- *WordPress preinstalado*: Esto facilita el proceso de alojamiento y adaptabilidad en el proceso de instalación.
- *Cuentas de correo*: Permite la creación de hasta 3 cuentas de email, lo cual es ideal para manejar comunicaciones profesionales desde el propio dominio aportando una imagen más profesional de la plataforma.
- *Certificado SSL*: Este plan, aunque es el más básico que se oferta también incluye y garantiza una conexión segura, lo que es crucial para proteger la información de los usuarios, aunque sea un volumen reducido por el momento nos permitirá mantener esa información segura.
- *Gestión de DNS y DNSSEC*: Proporciona una administración eficiente del registro DNS de tu dominio, mejorando la seguridad y el rendimiento de la plataforma.
- *Soporte Técnico*: Disponibilidad de ayuda técnica para resolver cualquier problema que puedas enfrentar durante el uso del servicio. En este caso podemos asegurar que cumplen con esta función ya que los problemas que han surgido en el proceso siempre han sido solventados de manera rápida y eficiente por el servicio técnico del proveedor.

Estas características hacen de Microhosting de Nominalia una opción ideal para ser un entorno de prueba robusto y accesible, combinando facilidad de uso, seguridad y soporte técnico eficaz.

Adicionalmente, si la plataforma crece y el espacio de 1 GB se vuelve insuficiente, Nominalia ofrece la opción de pasar a un plan de Hosting WordPress más amplio, manteniendo el sitio web intacto y sin complicaciones de migración lo que lo hace un entorno de pruebas realmente solvente. (Nominalia, s. f.-c)

5 Implementación y puesta en marcha

5.1 Página de inicio

Una plataforma de anuncios clasificados está basada en transparencia y clasificación, por ello la página de inicio es crucial para atraer visitantes y convertirlos en clientes potenciales y fieles. Algunos elementos que se han tenido en cuenta según otras plataformas y lo estudiando son los siguientes:

- Encabezado: utilizado para llamar la atención del usuario en dónde tan sólo 3 segundos identifique como se llama y de que se trata. No debe estar saturado y tan solo tener los menús principales de navegación dentro de la plataforma
- Llamada de atención que se puede realizar mediante imágenes, slogans y colores contrastantes que destaquen. En el caso de Beefrip se optó por crear un motor de búsqueda con una imagen contrastante detrás y una frase dinamizada.
- Diseño simple y transparente, es decir, que, según el usuario va realizando el scroll vaya teniendo claras cuáles son los contenidos que puede encontrar si empieza a navegar más en profundo. Además de haber generado un diseño limpio, alineación de colores y fácil de navegar.

5.1.1 Encabezado

Imagen 5: Encabezado



Fuente: <https://Beefrip.es/>

Logo

Convención de diseño: los usuarios están acostumbrados a que la mayoría de las páginas web coloquen su logo en la esquina superior izquierda, por ello tienden a buscar el logo en esa ubicación cuando visitan un nuevo sitio. Si buscas lo cotidiano, el logotipo esquina superior izquierda, ya que el impulso mental nos hace mirar a esa zona.

Lectura de izquierda a derecha: En culturas como la europea cuyo público es dirigido esta plataforma se lee de izquierda a derecha, por tanto, colocar el logo a la izquierda asegura que sea una de las primeras cosas que los visitantes ven. Además, teniendo en cuenta que la plataforma tiene una reciente creación y es aconsejable que vayan ubicando el logo con el nombre.

Asociación con el inicio: Al hacer clic en el logo, nos llevara a la pantalla de inicio estemos donde estemos de la página, esto es especialmente importante ya que los usuarios están acostumbrados a este acto y prescindir de esta funcionalidad nos podría provocar posibles abandonos de la web.

Visibilidad constante: Al colocar el logo en el encabezado, se mantiene visible sin importar en qué parte de la plataforma se encuentre el usuario. Esto ayuda a reforzar la identidad de la marca manteniéndola en todo momento presente.

Diseño equilibrado: Finalmente, desde una perspectiva de diseño, colocar el logo a la izquierda ayuda a equilibrar otros elementos de la interfaz que se encuentran a la derecha, como menús de navegación o botones de acción. Hoy en día los usuarios estamos acostumbrados a sistemas cada vez más minimalistas y que se centran mucho en la parte estética y funcional por tanto ubicarlo en este lugar cumplirá con esta premisa.

Menú

Orden continuo: aparecen siempre en la misma colocación y por ello al usuario no le genera molestia el tener que identificar dónde está el menú de página de inicio, ya que es el mismo siempre.

Consistencia y usabilidad: como se mencionaba anteriormente el encabezado es el mismo estes en la página que estes por ello, la facilidad de poder reconducir la búsqueda del usuario es más sencilla, por ejemplo, visitar anuncios el destinado a eso y comprar en tiendas el orientado a esa necesidad.

Chat

Continuando hacia la derecha nos encontramos antes de entrar en el apartado del usuario, un icono de Chat, es decir, puedes desde este visualizar rápidamente las conversaciones o desde el botón madre (dentro de mi cuenta) iniciar nuevas conversaciones. Además, incluir un apartado de chat en el encabezado de la página web tendrá varios beneficios:

Ubicación estratégica: Colocar el chat en el encabezado es útil para responder a cualquier mensaje mientras navegas por la plataforma, ubicarla en este lugar permitirá acceder siempre de manera rápida y accesible facilitando que los usuarios utilicen la funcionalidad dentro de la plataforma.

Interacción en tiempo real: El chat interno de la plataforma permite a los usuarios mantener contacto en tiempo real con otros visitantes sin necesidad de

irse a otras redes sociales o servicios de terceros. Esto mejorará la experiencia del usuario al proporcionar respuestas instantáneas a sus preguntas.

Mi cuenta

La parte funcional de la plataforma está basada en la inscripción de los usuarios, por ello en este apartado se explicará la función base y más adelante se especificará sobre su interior.

Imagen 6: Registro e Inicio de Sesión

La imagen muestra dos formularios de usuario. El formulario de 'Inicio de sesión' a la izquierda incluye campos para 'Nombre de usuario o E-mail' (con el valor 'ivan') y 'Contraseña', un botón 'Inicio de sesión', un enlace '¿Olvidó su contraseña?' y un checkbox 'Acuédate De Mi'. El formulario de 'Registro' a la derecha incluye campos para 'Número De Teléfono', 'Nombre de usuario', 'Dirección de correo electrónico', 'Contraseña' y 'Confirmar Contraseña', un checkbox de consentimiento de privacidad y un botón 'Registro'.

Fuente: <https://Beefrip.es/mi-cuenta/>

El apartado de “Cuenta – Registrarse o Inicio de sesión” debe ser accesible en la página web y Beefrip lo tiene registrado ya que considera los siguientes beneficios:

Personalización: Al permitir a los usuarios crear una cuenta, se ofrece una experiencia personalizada basada en sus preferencias y comportamiento. Por tanto, conocer en todo momento al cliente al que nos dirigimos.

Fidelización de clientes: implementar un inicio de sesión en la plataforma va a permitir fidelizar clientes de manera más sencilla y que puedan acceder a contenido exclusivo que no podrán acceder usuarios que previamente no se hayan registrado

Seguridad: El inicio de sesión proporciona una capa adicional de seguridad, protegiendo la información del usuario. Esto nos permitirá como gestores conocer a cada cliente permitiéndonos identificar posibles brechas de seguridad.

Es importante tener en cuenta que la implementación de un sistema de registro e inicio de sesión se ha centrado en que sea fácil de usar y segura para los usuarios.

Publicar anuncio

Acabando el encabezado Beefrip creyó oportuno disponer de un gran botón llamativo dónde los usuarios pudieran de una manera útil publicar sus anuncios. Consigue los siguientes beneficios la disposición de este botón:

Accesibilidad: Al colocar el apartado de “Publicar Anuncio” en el encabezado, nos aseguraremos de que un botón tan importante, sea fácilmente accesible para los usuarios, independientemente de la página en la que se encuentren.

Fomentar la participación del usuario: Al hacer que sea fácil para los usuarios publicar anuncios, se fomenta la participación del usuario. Esto puede llevar a un mayor número de anuncios publicados, lo que puede aumentar la utilidad de tu sitio para otros usuarios.

Facilitar la monetización: La plataforma se monetiza a través de la publicación de anuncios, tener un apartado de “Publicar Anuncio” fácilmente accesible puede facilitar este proceso de monetización.

Aumentar el alcance: Al permitir a los usuarios publicar anuncios de forma fácil y rápida, aumentaremos el alcance de la plataforma. Cuantos más anuncios se publiquen, más personas podrían visitar el sitio para verlos mejorando así las posibilidades de posicionarnos de forma orgánica en internet.

5.1.2 Motor de búsqueda

Imagen 7: Registro e Inicio de Sesión



Fuente: <https://Beefrip.es/>

Esta interfaz está diseñada para que los usuarios ingresen palabras clave de manera directa y clara, con términos relacionados con proyectos o ideas que tienen en mente y busquen personas emprendedoras, expertos o inversores que puedan estar interesados en colaborar o invertir. Para provocar una llamada de atención, por encima

del motor de búsqueda aparece la frase gancho está configurada mediante un plugin denominado elementor para que resulte atractiva y dinámica para el usuario.

El principal objetivo de instaurar esa funcionalidad es la mejora la experiencia del usuario: pueden buscar rápidamente los anuncios que les interesan utilizando palabras clave. Esto puede ahorrarles tiempo y mejorar su experiencia general en el sitio.

5.1.3 *Categorías de los anuncios*

Las categorías dentro del cuerpo es lo primero que se visualiza por ser lo más importante, Beefrip necesita que los usuarios identifiquen en qué área pueden trabajar en la búsqueda de anuncios. Otras plataformas lo tienen configurado para que aparezcan todas según vas desplazando el cursor, pero en este caso Beefrip está configurado para que aparezcan las más populares (por cantidad de anuncios publicados). La disposición es en cuadrado para que la letra se legible y el logo bien visible, ya que cada categoría tiene asignado un símbolo que les optimizara el tiempo a los usuarios cuando entren en el menú de anuncios y tengan que buscar la categoría.

El origen de las categorías debe de ser ordenado de una manera lógica con sus principales características y subcategorías dentro, si existiesen, permitiendo a los usuarios poder navegar de una manera sencilla y eficaz. La clasificación de la mayoría de las plataformas viene dada por la afluencia de público que existe, se ha realizado una investigación a través de la competencia y de páginas de internet y se ha encontrado que, por ejemplo, mil anuncios orientan sus categorías hacia los diferentes sectores siendo los principales motores, inmobiliaria, empleo, informática... (Milanuncios, s. f.)

Y buscando en InfoJobs se ha encontrado que destaca las mismas categorías añadiendo sanidad y salud o comercio. Es decir, las categorías principales y que más demanda tienen son las comunes en todas las páginas de anuncios por ello, en este caso Beefrip ha instalado todas las comunes, pero existen cinco que son las que más auge y anuncios pueden generar, son las siguientes: (Blaine, 2023; Infojobs, s. f.)

Imagen 8: Categorías principales más demandadas



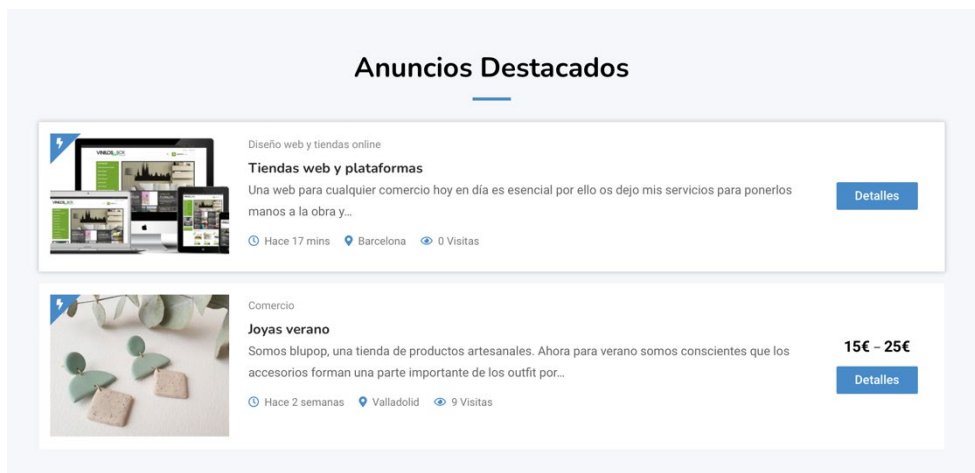
Fuente: Creación Propia

5.1.4 Anuncios destacados

Diseñados en una orientación horizontal para poder disponer de la información más importante a golpe de vista. En esta sección aparecerán los anuncios que los usuarios hayan pagado por disponer de esa función plus. Es decir, aparecerán una serie de pagos que es posible realizar en función a las necesidades del usuario, existirá la posibilidad de poder aparecer durante días, semanas o menos en función de las capacidades del anunciante.

Para que estos anuncios sean adecuados y el resto de los usuarios requieran de más información deben de tener una buena descripción, precio y lugar geográfico ya que esa información se ubica antes de profundizar en el anuncio. Y Beefrip creyó oportuno instaurar un botón de “Detalles” en la portada del anuncio para poder clicar y ver más información.

Imagen 9: Visión de la tienda creada



Fuente: <https://Beefrip.es/>

5.1.5 Ciudades. “Tu socio cerca de ti”

Y por último la sección de “Tu socio cerca de ti” destinada a las ubicaciones de mayor afluencia, es decir, aparecerán las ciudades que más anuncios tengan en cuanto a cantidad. La configuración de esta sección no es como las anteriores ya que no existe un máximo o mínimo de ciudades que aparezcan, sino que se van distribuyendo a medida que se van publicando anuncios.

5.2 Página de anuncios

Se trata de uno de los apartados más importantes de la plataforma. En este espacio los usuarios tienen la posibilidad de ver todos los anuncios publicados y para ello se han generado una serie de filtros para conseguir una búsqueda más eficiente y sencilla.

Los filtros son una herramienta que permiten adecuar los resultados de búsqueda y obtener información específica y relevante. A continuación, se detallan los dos tipos de filtros escogidos:

Filtros de barra lateral izquierda: destinados a conseguir una búsqueda rápida y sencilla. En la creación de la plataforma te permite poner los que se quieran y sean necesarios, pero para Beefrip lo más esencial es dividir por tipo de cliente, es decir, poder seleccionar si se busca inversores, emprendedores o expertos. Después de orientarte hacia qué mercado te diriges el cliente necesita encontrar lo que busca, es decir, las categorías dónde se puede elegir entre todas las creadas además de las subcategorías de informática o finanzas. Y por último dos filtros muy sencillos que se disponen de ellos en todas las plataformas de anuncios y es la ubicación (provincia de España) que se busca y el precio aportando un rango entre mínimo y máximo. Todos estos filtros tienen la capacidad de identificar la cantidad de anuncios que hay colgados en cada uno de ellos, es decir, cuando tu seleccionas el tipo de categoría que necesitas y la ubicación te aparece la cantidad de anuncios exacta que se disponen en ese momento.

Imagen 10: Filtros Verticales

The image shows a vertical sidebar of filters. It consists of four main sections, each with a title and a small upward arrow icon:

- Tipo:** Contains three radio button options: 'Inversor', 'Experto', and 'Emprendedor'.
- Categoría:** A dropdown menu with a downward arrow.
- Ubicación:** Lists several locations with their respective counts: 'Todos Los Lugares', 'A coruña (0)', 'Álava (0)', 'Albacete (0)', and 'Alicante (0)'. Below the list is a '+ Mostrar Más' link.
- Rango De Precios:** Contains two input fields labeled 'min' and 'max'.

At the bottom of the sidebar is a blue button with the text 'Aplicar filtros'.

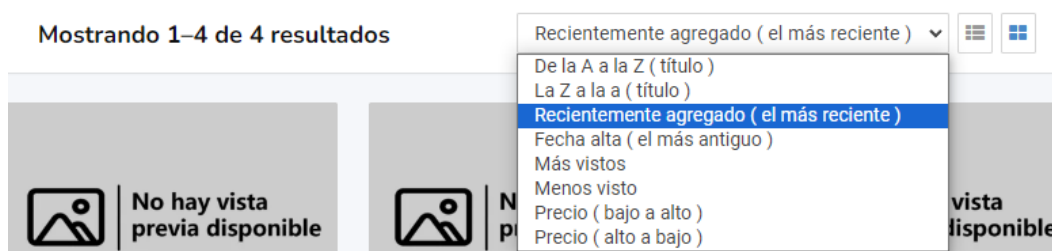
Fuente: <https://beefrip.es/anuncios/>

Filtros de barra superior: situada justo encima de todos los anuncios publicados y destinada para poder manejar los anuncios según la personalización que necesite el individuo. Lo primero que se ve son los anuncios que te muestra los que ves frente a la cantidad total de existentes y siguiendo con la mirada hacia la derecha se encuentran los filtros. Estos ayudan a ver solo los anuncios que se necesitan, ya que a un cliente puede interesarle lo más reciente, pero otro prefiera ordenarlos según los precios.

Los filtros exactos que se pueden encontrar son los siguientes:

- De la A a la Z
- De la Z a la A
- Recientemente agregado
- Fecha más alta
- Más vistos
- Menos vistos
- Precio bajo a alto
- Precio alto a bajo

Imagen 11: Filtros Horizontales



Fuente: <https://beefrip.es/anuncios/>

Y a continuación la posibilidad de generar dos vistas diferentes de los anuncios, en cuadrados, es decir, los anuncios salen uno al lado del otro o en horizontal donde salen uno debajo del otro.

Además, en cada anuncio que se publica aparece una portada automática, la configuración de esta se ha diseñado en un entorno básico y útil. Se puede observar una foto principal sobre el tema que se trata y a continuación pone la categoría a la que pertenece y el título. Después el tiempo que ese anuncio lleva visible - operativo y la provincia a la que pertenece sin olvidar el recuento de personas que entran a ver el anuncio, llamado visitas.

Una vez el cliente se dispone a entrar en el propio anuncio, se encuentra con una página llena de datos. Entre ellos están los básicos del anuncio (descripción, lugar, características, horario comercial, ubicación) pero además dispone de otras herramientas bastante útiles y que generan un extra de confianza en la relación.

A la derecha total del anuncio en forma de columna se encuentra la información del vendedor, es decir, sus principales contactos junto con su nombre. En esta disposición se dispone de una información muy beneficiosa, que es saber si la persona que puso esa oferta está en ese instante conectado o no mediante una figura redonda verde (conectado) rojo (no conectado). Esto es muy práctico para poder ponerte en contacto con él y resolver las dudas, ver el grado de implicación que tiene o simplemente para tu información propia. Más abajo encontramos el botón de chat, que, aunque fuera se dispone de un botón directo, este está pensado para iniciar la conversación ya que debes de entrar al anuncio y el del exterior orientado a revisar nuevos mensajes una vez existe un previo contacto y por último encontramos el correo electrónico que sigue la misma dinámica que los anteriores, si clicas encima del botón te permite mandar ese mensaje al vendedor.

Si seguimos desarrollando la página de anuncios, como la propia palabra indica se venden servicios o bienes, por ello determinadas empresas pagan por que sus

anuncios de ofertas o información específica aparezca debajo de la información del contacto. Haciendo que la plataforma se pueda nutrir también de esa propaganda

Y, por último, cuando esta plataforma estaba en proceso de desarrollo se pretendía que el feedback de otros clientes, vendedores o individuos fuera posible, por ello se configuro en el final del anuncio la posibilidad de dejar a través de tu propia identidad la puntuación de calidad, servicio y precio mediante 5 estrellas como máximo y pudiendo desarrollar la explicación o simplemente dejar una opinión general.

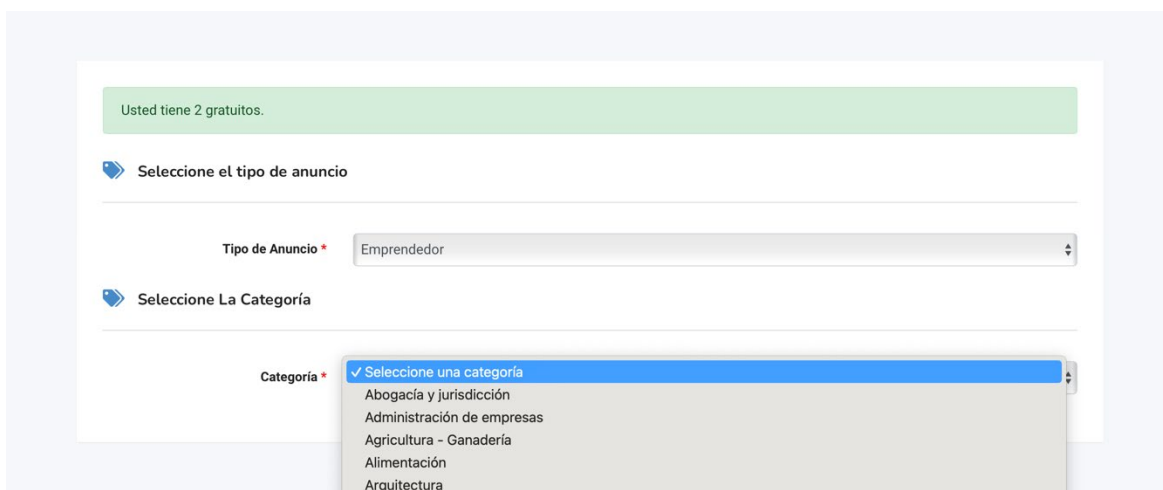
5.2.1 *Publicación de anuncio*

El principal objetivo de la plataforma de anuncios clasificados es que los usuarios cuelguen sus ofertas, trabajos y búsquedas de negocio por ello el botón más llamativo del banner principal es el de “+ Publicar anuncio”.

La estructura de montar ese anuncio y publicarle es igual que en otras muchas plataformas.

- La primera sección trata de elegir qué tipo de anuncio se quiere publicar y su categoría (subcategoría en su caso). Una de las razones por la que lo primero que se solicita es esto, es por la política de la plataforma, es decir, se verifica que los anuncios sean legales, formales y legibles ante la ley. Además de categorizar el anuncio para la clara lectura del resto de individuos.

Imagen 12: Tipo de anuncio y categorías de la página “publicar anuncios”

The image shows a web form for creating an advertisement. At the top, a green banner states 'Usted tiene 2 gratuitos.' Below this, there are two main sections. The first section is titled 'Seleccione el tipo de anuncio' and contains a dropdown menu labeled 'Tipo de Anuncio *' with 'Emprendedor' selected. The second section is titled 'Seleccione La Categoría' and contains a dropdown menu labeled 'Categoría *'. This menu is open, showing a list of categories: 'Seleccione una categoría' (highlighted with a blue bar and a checkmark), 'Abogacía y jurisdicción', 'Administración de empresas', 'Agricultura - Ganadería', 'Alimentación', and 'Arquitectura'.

Fuente: <https://beefrip.es/poner-un-anuncio/>

- La segunda sección es la información del producto, se trata de desarrollar la idea para que el usuario compre o requiera de tus servicios con una simple lectura. Es obligatorio cumplimentar el título y el precio, pero, aunque el resto o sea de

obligado cumplimiento, es aconsejable escribir una descripción de lo que se anuncia y generar un listado de características.

Imagen 13: Información del producto de la página “publicar anuncios”

Categoría Seleccionada

Agricultura - Ganadería > [Cambiar categoría](#)

Información Del Producto

Título *

Precios Precio Rango De Precios Desactivado

Precio Tipo * Fijo


Precio [€] *

Descripción Visual HTML

Fuente: <https://beefrip.es/poner-un-anuncio/>

- La tercera sección son las imágenes, información visual que no es obligatoria, pero sí recomendable. En un primer momento estuvo establecido como un requisito, pero la privacidad género que debía de ser opcional querer subir una foto o no. Se trata de hacer más atractivo el contenido del anuncio, aumentando las posibilidades de destacar entre el resto de los usuarios y generar claridad y confianza.
- La cuarta sección son los datos de contacto, al igual que en la pestaña de mi cuenta, se trata de introducir los máximos datos para que los usuarios demandantes puedan contactar contigo de la manera más eficiente y sencilla posible. Solo está programado como obligatorio el país y el teléfono.

Imagen 14: Datos de contacto de la página "publicar anuncios"

 Datos De Contacto

País *

Código Postal


Dirección

Teléfono *

Número De Whatsapp
Whatsapp el número con el código de su país. por ejemplo,+1xxxxxxxxxx

Correo electrónico

Sitio web
p.ej. https://ejemplo.com

Mapa 

Fuente: <https://beefrip.es/poner-un-anuncio/>

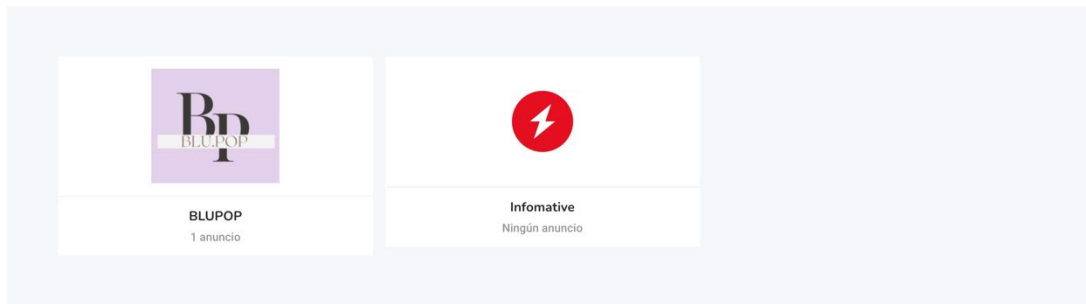
- La quinta y última sección son las redes sociales, capacidad de dar una mayor visibilidad a tus proyectos.

5.3 Tienda

Un apartado diferencial de esta plataforma tiene la capacidad de poder generar una tienda y realizar ventas reales sobre determinados productos que el usuario necesite.

Para poder crear la tienda del usuario, este mismo necesita estar registrado en la plataforma y en su perfil existe un menú destinado a "Tienda" (se explica en el siguiente punto el perfil privado). En ese espacio se deben de meter una gran diversidad de datos, para que así los clientes y usuarios puedan ver toda la oferta y comprar. Un dato importante es que un mismo usuario no tiene límite de creación de tienda, es decir, existe la posibilidad de que diseñe una tienda de complementos y además una de perfumes.

Imagen 15: Visión del panel general de la tienda creada



Fuente: <https://beefrip.es/tiendas/>

La tienda está compuesta por diferentes apartados:

- Banner: identificativo para la marca ya que es lo primero que se visualiza al entrar a la tienda. Está configurado para que el usuario tenga que subir directamente la creatividad creada, es decir, la imagen en el tamaño necesario.
- Logo que al igual que en el banner debe ser una foto del tamaño indicado y saber que este logo se verá también en la portada de la página general de tienda, es decir, la identificación de esa tienda será mediante el logo.
- A continuación, se desarrollarán todos los datos personales y descriptivos de la tienda. En concreto deben de completar los siguientes datos, con el fin de que cada usuario que confíe en la plataforma tenga la capacidad de gestionarse el mismo las compras y visualizar cada servicio o producto que este a la venta:
 - Horario especificado por días de la semana
 - Nombre, acompañado del eslogan de la tienda para que puedan atraer clientes específicos
 - Categoría escogida y datos de contacto como email y teléfono para poder contactar con un responsable si existe alguna duda o problema
 - Dirección y redes sociales para que puedan promocionarse más allá y generar interacciones, ya que potencia su tienda y potencia también la plataforma.
 - Descripción de la tienda, productos o una breve introducción sobre lo que trata y que se puede encontrar el usuario dentro de la tienda.

Cuando la tienda queda finalizada, programada y gestionada a gusto del usuario que trabaja esta función, podrá ver una vista previa de como el resto de los usuarios van a ver la tienda.

La estructura una vez la tienda esta creada se basa en, logo e información principal es lo primero que se ve, después aparecen los productos en venta, servicio o cualquiera que sea lo que el usuario haya programado y a continuación a mano derecha de esas ventas, se genera una columna con los datos de contacto pudiendo clicar en un botón llamado “mensaje de propietario de la tienda” y crear un mensaje directo.

5.4 Mi cuenta

Una plataforma de anuncios clasificados se nutre de individuos que quieren dejar su huella, por ello al igual que la competencia existe un menú dónde se gestiona la cuenta privada.

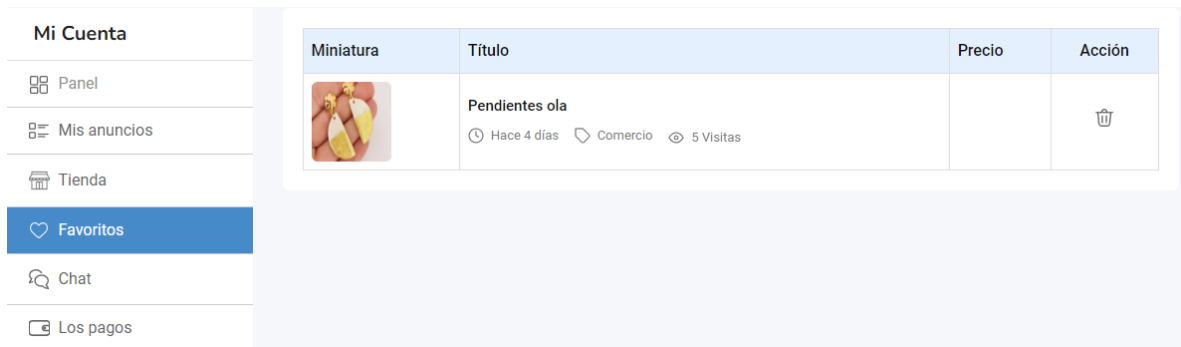
En el navegador principal de la parte superior, situado a la derecha total se encuentra un símbolo de medio cuerpo el cuál todos los usuarios lo identifican con la sección personal, y efectivamente así es en este caso. Este situado en la parte derecha de la plataforma porque aporta visibilidad y accesibilidad para el usuario, además de que el ser humano lee de izquierda a derecha y de arriba abajo, por ello el logo en primer lugar y el inicio de sesión en segundo lugar de lectura (se trata de un patrón natural de lectura). Otro de los motivos es por espacio, ya que no compite con otros elementos importantes en la interfaz.

Nada más acceder lo primero que aparece es el inicio de sesión o si en tu caso no dispones de una cuenta creada te permite registrarte y acceder a la plataforma. Una vez has introducido tus credenciales se te abre la página en la cual tienes disponibilidad total a todos tus datos... A continuación, se desarrolla cada una de ellas:

- Panel: destinado a la información más útil acerca de la plataforma, puedes ver el total de anuncios existentes, cuántos has publicado, los que están en borradores y los que se han acabado el plazo y han expirado. Además, abajo tienes acceso a un informe muy escueto y genérico sobre los anuncios gratuitos que te quedan e identificar si tienes suscripciones (sino las tienes puedes comprarla)
- Mis anuncios: comprobar que todos están tal y como tu necesitas, además de poder modificar algún error o gestionar desde esta ventana los anuncios a tu gusto
- Tienda: desde este apartado se crea todo lo relacionado con la tienda te permitirá actualizarlo de nuevo.

- **Favoritos:** ventana destinada a los anuncios que has dado me gusta y que necesitas tener a la vista para algún momento determinado

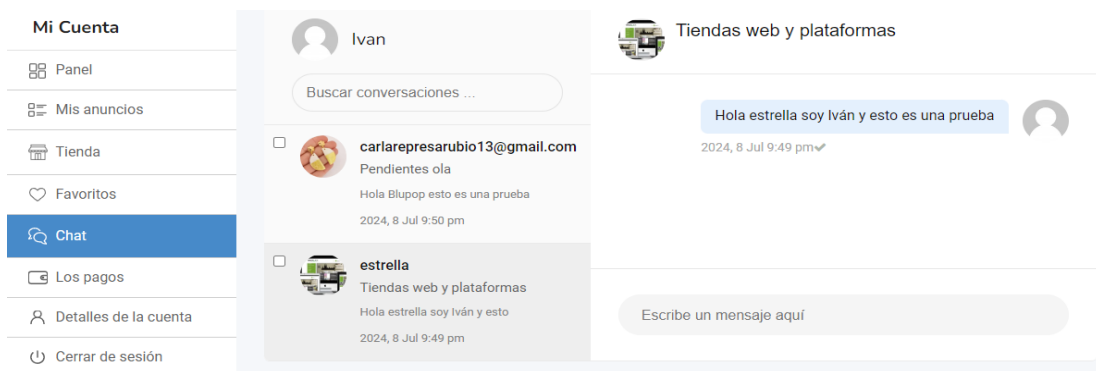
Imagen 16: Visión del panel Mi cuenta Favoritos



Fuente: <https://beefrip.es/mi-cuenta/Favoritos/>

- **Chat:** ventana doble, es decir, disponen de ella dentro de este menú de *Mi cuenta*, pero además sin necesidad de entrar a esta ya que desde la página de inicio pueden acceder en la barra superior (con el emoticono de dos bocadillos). Podrás ver cada una de las conversaciones que mantengas con los clientes esta además contiene panel de búsqueda.

Imagen 17: Visión del panel Mi cuenta chat



Fuente: <https://beefrip.es/mi-cuenta/chat/>

- **Los pagos:** representación de los pagos realizados en esa la cuenta en la que te encuentras, orden de la transacción con la que en caso de fallo Beefrip podrá conocer que pago es, método de pago en que medio se ha realizado y la fecha exacta, además del Estado en que se encuentra.

Imagen 18: Visión del panel Mi cuenta Historial de pagos

#	Total	Método De Pago	Transacción Clave	Fecha	Estado
2896	400.00 €	PayPal		9 de julio de 2024 @ 12:12	Creado
2875	5.00 €	PayPal		7 de julio de 2024 @ 23:13	Creado

Fuente: <https://beefrip.es/mi-cuenta/Pagos/>

- **Detalles de la cuenta:** gestionar el nombre con el que deseas aparecer, correo electrónico y todos los datos personales del usuario. Existiendo siempre la posibilidad de modificarlos cuando se desee.

5.5 Footer

Parte final de la plataforma, orientada en la parte de abajo en forma de columnas. Dentro del footer se encuentra

Imagen 19: Estructura del footer



Fuente: <https://Beefrip.es/>

El footer tiene como objetivo marcar el fin de la página web, además de enlazar información para que los usuarios puedan encontrarla fácilmente. Se trata de un contenido que no cambia nunca, ya que se realiza una vez y no debe de cambiarse salvo cambio drástico, la identidad de marca o leyes.

Además, es un apartado que se adapta a cualquier tipo de pantalla automáticamente, el mismo hace la función de ordenador, móvil o Tablet para que su contenido pueda estar siempre visible. No existe una forma universal de colocación dentro de footer, pero si se recomienda tratar las políticas base además de los datos esenciales de la web.

Beefrip ha tratado el footer como un elemento de ayuda al usuario para resolver las dudas que pueda tener, diseñado exhaustivamente con los apartados legales y el soporte de la propia página web además del logo. Lo que se debe de poner en el footer según Beedigital nos indica es lo siguiente, (BeeDIGITAL, s. f.)

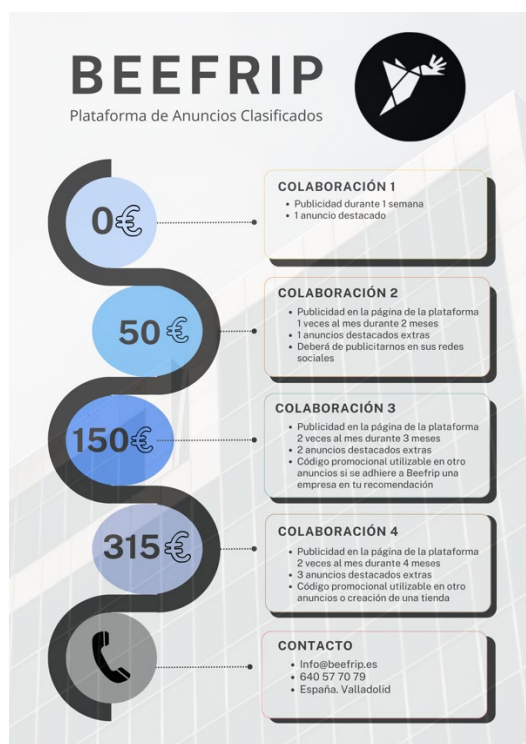
- Logo: no todas las plataformas, marcas o tiendas disponen del logo en su final de página, pero Beefrip, decidió ponerlo para reforzar la imagen de marca y reforzar la estructura del footer.
- Iconos de las redes sociales, los cuáles ahora mismo no se disponen de ellos en el footer, pero más adelante cuando la plataforma acabe de consolidarse se incluirán como refuerzo a orientar a que se dedica Beefrip.
- Información de contacto, disponible en la columna de soporte como ayuda a cualquier duda. Además de la gran importancia de que los clientes puedan ubicar un teléfono al que contactar y así generar captación de clientes.
- Información sobre la página, destinado el banner en sí, ya que por ejemplo están: preguntas frecuentes o el chat en vivo, añadiendo la explicación de las suscripciones o como estar seguro.
- Copyright de la página, significa que esta protegida por los derechos de autor y se encuentra marcado por el símbolo de C seguido del titular de la página.
- Inscripción a la newsletter, enlazado directamente a poder mantener informado al cliente de las últimas novedades y que para los que no estén dados de alta sea una forma visible de encontrarlo y gestionarlo.

6 Monetización y promoción de la plataforma

6.1 Estrategia de monetización

- **Publicidad de pago por clic (PPC):** Esta es una de las formas más comunes de ganar dinero con anuncios. La forma que se utilizaría en este caso es utilizar la plataforma Google AdSense para mostrar anuncios relevantes dentro de la plataforma. Cuando los usuarios hacen clic en esos anuncios, se recibe una parte de los ingresos generados. (Google, s. f.)
- **Venta de espacios publicitarios:** La plataforma ofrece la posibilidad de vender espacios publicitarios directamente a empresas interesadas, esto será especialmente interesante en caso de tener un volumen considerable de usuarios activos en la plataforma. En este apartado se ofrecen banners o anuncios en el sitio web o aplicación a cambio de pagos mensuales o por clic.
- **Colaboraciones:** Esta forma de monetización para Beefrip pretende obtener ganancias a través de una serie de colaboraciones a cambio de realizar promociones a las empresas que decidan colaborar con la plataforma, a continuación, se describen los planes que podrán escoger las empresas:

Imagen 20: Documento de colaboraciones



Fuente: Creación propia

Estas colaboraciones han sido adaptadas a las necesidades y sitio web de Beefrip. Algunos de los modelos que se han tenido en cuenta para fijar los precios de cada colaboración son estos:

1. Estadística del sitio

- a. Contenido y la relevancia que tiene la empresa para asegurar un material atractivo y valioso.
- b. El tráfico que puede generar ya que cuanto mayor sea más oportunidades existirán. Se busca un tráfico de calidad.

2. Modelo de fijación de precios (Sánchez, 2017)

- a. CPA (costo por acción): se paga cuando se realiza una acción
- b. CPM (costo por mil impresiones): se paga cuando el anuncio se muestra 1.000 veces. 48 euros por CPM
- c. CPC (Costo por clic): se paga por cada clic realizado en el anuncio. Desde 50 céntimos hasta 2,50 euros por clic)

Contenido premium:

Se trata de crear oportunidades hacia los usuarios, cada vez las suscripciones son más famosas ya que aportan mayor visibilidad al pagador y financiación a la propia web o plataforma.

En este caso Beefrip genera un contenido único y exclusivo para clientes que compren uno de los tres tipos que se han generado, muchos de los clientes lo adquirirán de una manera continua y otros cuando lo necesiten en un momento específico. Los tres tipos son:

- Top: ubicados en la parte superior de la pantalla mediante un rayo en la esquina superior izquierda, además de coloreados en un fondo de color. Anuncios ideales para los usuarios que necesiten por un tiempo determinado que su anuncio sea el más visto ya que todo el mundo necesita visitar esta página para ver el resto de los anuncios o buscar información adicional. Se trata de uno de los mejores tipos de anuncios
- Destacados: ubicado en la misma pantalla, pero sin el fondo de color amarillo, simplemente se les localiza por el rayo rojo y aparecen inmediatamente debajo de los Top
- Promocionar: diseñado para ciertas épocas del año o clientes que necesitan que por unos meses o semanas ese anuncio este por encima de los

destacados. Ubicado en la misma pantalla y como se ha mencionado anteriormente tienen la posibilidad de colocarse por encima de los destacados.

Beefrip tiene configuradas tres tipos de suscripciones:

TIPO	Cantidad total de anuncios	Desglose anuncios	Días disponibles	Precio
Básica	4	Top: 2 Destacados: 1 Promocionar: 1	Top: 30 Destacados: 30 Promocionar: 30	100 euros
Medium	6	Top: 1 Destacados: 3 Promocionar: 2	Top: 30 Destacados: 30 Promocionar: 20	250 euros
Premium	8	Top: 2 Destacados: Promocionar: 2	Top: 45 Destacados: 45 Promocionar: 30	400 euros

En este caso, dependiendo del tipo de suscripción que se elija tendrá una cantidad de anuncios u otra, ya que según el precio incrementa las ventajas o beneficios son mayores. Dentro de cada uno de los tipos, el usuario tiene acceso a todos los que existen dentro además como top o destacados.

Para llevar a cabo estos pagos de las suscripciones básicas o premium se debe primero de cumplimentar el formulario que sigue con los datos personales y después elegir el método de pago. Fijándose en Mil anuncios las principales fuentes de pago son: PayPal, tarjeta de crédito/débito, transferencia y authorize.net. Se adjunta foto de ambas ideas:

Imagen 21: Facturación

Datos de facturación

Primer nombre * Apellido *

Nombre de la empresa (opcional)

Pais / Región *
Estados unidos (US)

Dirección de la calle *
El número de casa y nombre de calle
Apartamento, suite, unidad, etc. (opcional)

Pueblo / Ciudad *

Estado *
California

Código postal *

Fuente: <https://Beefrip.es/>

Imagen 22: Métodos de pago

Elegir el método de pago

Transferencia bancaria directa

Paypal

Authorize.Net

Tarjeta de Crédito/Debito

Fuente: <https://Beefrip.es/>

6.2 Estrategia de adquisición de clientes

Se trata de un proceso valioso y duradero en el tiempo, que consiste en captar nuevos clientes que quieran utilizar y confiar en Beefrip. Estas estrategias involucran a una gran parte del proceso, ya que va desde la noción de la plataforma, la publicación del anuncio y la compensación laboral de encontrar un proyecto, un nuevo mercado o nuevos contactos. Los clientes son esenciales para que un negocio tenga éxito, por ello algunas estrategias que se pueden seguir son: posicionamiento orgánico en internet presencia en redes sociales, estrategias de email marketing entre otras que se citaran más adelante. Además de programar eventos para que se conozcan los inversores, profesionales y empresarios en el caso de que este proyecto contase con la inversión adecuada. Además de realizar colaboraciones para ayudarnos entre los usuarios que se encuentren ya como clientes.

Cuando todo esto se combina y se adapta al modelo de negocio que queremos potenciar podremos aumentar la visibilidad, credibilidad y conseguir un público objetivo de manera efectiva.

Lo primero de todo es clarificar el embudo de adquisición, es decir, desde que el cliente conoce la plataforma hasta que toma la decisión de convertirse en cliente. En estas fases va a ir variando el número de clientes, al principio empieza con una gran cantidad, se reduce a medida que centras los algoritmos, hasta reducir a las personas que se convierten en clientes fieles. A continuación, se muestran las etapas teóricas:

Imagen 23: Fases del embudo de adquisición



Fuente: (Veigler Business School, 2021)

A continuación, se explicarán algunas estrategias que se podrían seguir para que estas fases del embudo de ventas se completen:

Publicidad en Buscadores:

La publicidad en buscadores, también conocida como Search Engine Advertising (SEA), esta estrategia consiste en mostrar anuncios patrocinados en los resultados de búsqueda de plataformas como Google, Bing entre otros. Como parte de esta forma publicitaria encontramos varios puntos clave: (Zambrano Braun, 2021)

- Marketing en buscadores (SEM)

Es una estrategia de marketing digital que se utiliza para aumentar la visibilidad de un sitio web en los motores de búsqueda. En ella se utilizan los servicios de pago de motores de búsqueda como Google a modo de publicidad en buscadores. El objetivo del SEM es lograr que nuestra marca o servicio logre tener visibilidad ante los usuarios que buscan un producto o servicio relacionado. (ND marketing digital, 2024), (Cyberclick, s. f.), (Zambrano Braun, 2021).

- **Marketing en buscadores (SEO):**

Esta estrategia consiste en optimizar un sitio web para que alcance el mejor posicionamiento posible en los buscadores de internet. Las técnicas de SEO apuntan a optimizar la indexación de los contenidos por parte de los buscadores. Existen fundamentalmente dos tipos diferentes de SEO (Pérez Porto & Merino, 2023)

- *SEO off-page u off-site:* Se encarga de estudiar y analizar cuestiones como el número de enlaces que se utilizan y la calidad de estos, el rendimiento que se esté consiguiendo en los resultados de búsqueda, la autoridad de la marca o la presencia que se tiene en lo que son las redes sociales.
- *SEO on-page u on-site:* se enfoca en la página web en sí misma. Por tanto, se busca mejorar y optimizar el sitio web en varios aspectos. Estos pueden incluir el tiempo de carga de la página, el formato de las URL y el contenido de la página en sí. Todo esto se hace con el objetivo de mejorar la experiencia del usuario y aumentar la visibilidad del sitio en los motores de búsqueda.

Ventajas y desventajas entre las estrategias SEM y SEO

Las ventajas del SEM respecto al SEO son las siguientes. (Alvargonzález Fernández, s. f.; Suárez, 2022)

- **Resultados rápidos:** A diferencia del SEO, que puede llevar meses para ver resultados, el SEM puede proporcionar visibilidad inmediata en los motores de búsqueda.
- **Segmentación precisa:** El SEM permite dirigirse a un público objetivo de manera casi exacta.
- **Control total:** Con el SEM, tienes control total sobre tu campaña.
- **Medible y ajustable:** Una de las grandes ventajas del SEM es que es altamente medible ofrece datos lo que nos permite escoger a que ir dirigiendo al público que queremos ubicarnos.
- **Aumenta la visibilidad de la marca:** Incluso si los usuarios no hacen clic en tus anuncios, el simple hecho de aparecer en los resultados de búsqueda puede aumentar la conciencia de marca.

Las Ventajas del SEO respecto al SEM son las siguientes (deseoso.com, 2021; proscont.com, 2024; Taglix Digital, 2023)

- Tráfico orgánico: A diferencia del SEM, el tráfico que obtienes a través del SEO es orgánico, lo que significa que no conllevará ningún gasto para obtener usuarios.
- Credibilidad y confianza: Los resultados de SEO suelen ser vistos como más creíbles y confiables por los usuarios, ya que la percepción general de los usuarios es que, si un sitio web está bien posicionado, es porque es relevante y confiable.
- Resultados a largo plazo: Aunque el SEO puede llevar más tiempo para ver resultados, estos suelen ser más duraderos. Una vez que se posiciona se mantendrá durante un tiempo ya que significa que estará bien optimizado, puede mantener una buena posición en los resultados de búsqueda durante un largo periodo de tiempo.
- Mayor número de palabras claves: El SEO permite trabajar con un mayor número de palabras claves en comparación con el SEM.

La aplicación del posicionamiento es de vital importancia, por tanto, Beefrip contara con un plugin específico en este caso “Yoast SEO” para poder asegurar el mejor posicionamiento posible.

Este aportará una variedad de posibilidades como la optimización de contenido permitiendo escribir mejor contenido y a tener un sitio web totalmente optimizado. Ofrece herramientas de análisis completas que ayudan a mejorar el SEO y la legibilidad del contenido. Además, nos permite la posibilidad de una serie de funcionalidades técnicas: Este plugin se encarga de los aspectos técnicos del SEO, como las URL canónicas y las meta etiquetas, automatizando optimizaciones esenciales. También incluye características avanzadas como plantillas de títulos y descripciones meta que nos permite enfocarnos para personalizar el contenido a nuestro gusto.

Un dato para tener en cuenta es que este plugin ha sido desarrollado por expertos en SEO y cuenta actualmente con más 10 de millones de usuarios activos en todo el mundo, desde propietarios de pequeñas instituciones hasta algunas de las organizaciones más grandes e influyentes del mundo. (Yoast, s. f.-a)

Display Advertising: (Tomas & Cyberclick, s. f.)

La publicidad de display son los anuncios que se encuentran en otras páginas web, así como en redes sociales o aplicaciones. Estos anuncios pueden estar

compuestos por imágenes, texto, audio y video. Al hacer clic en ellos, dirigen al usuario a una página destino.

Algunas de las ventajas que se pueden obtener gracias a este tipo de publicidad es la medición, es decir, es posible controlar en todo momento las diferentes métricas establecidas para poder gestionar cambios durante la marcha. Grandes opciones de segmentación para asegurar que se llega al público objetivo y en los lugares de más impacto, el gran impacto visual que genera ya que se trata de banners llamativos a los cuáles el ser humano no puede resistirse y, por último, permite personalizar la forma de pago, algo útil al empezar en el mundo de los negocios ya que las campañas permiten pagar de una forma que se adapte al presupuesto individualizado.

Publicidad en Redes Sociales:

La publicidad en redes sociales es un tipo de publicidad online que permite llegar a tu público objetivo a través de una red social específica, a cambio de una inversión monetaria o de manera orgánica dentro de la misma.

Ventajas de la publicidad en redes sociales:

- Permite segmentar detalladamente para alcanzar a los usuarios que estén interesados en tu producto o servicio.
- Los costes son más bajos que otros tipos de publicidad y con una mayor rentabilidad.
- No es intrusiva y puedes impactar exactamente a las personas que te interesan en el momento exacto.

Publicidad en Video: (Ventrúa, s. f.)

Ofrece ventajas significativas que, aunque con fotos o anuncios se puedan conseguir no resultan tan efectivas. Genera mayor visibilidad ya que los vídeos atraen la atención y generan más interacción que otros formatos, además crea humanización en cuanto a la plataforma porque permite poner cara a quien está detrás de la creación y por último mejora la segmentación ya que se puede dirigir el vídeo al público que exactamente se está buscando y potencia el branding.

Email Marketing:

Newsletter

Es una publicación digital que se distribuye a través del correo electrónico con cierta periodicidad. Esta puede ser diaria, semanal, mensual, bimensual o trimestral e incluye novedades de interés para los suscriptores.

En una estrategia de e-mail marketing, el boletín tiene la función de enviar mensajes y contenido de marca: recursos gratuitos, acceso a promociones especiales, novedades y usos de productos o servicios, ofertas, etc. (Pericás, 2021; SiteGround, s. f.)

Los objetivos de un newsletter pueden ser varios, entre ellos:

- *Fidelización de clientes*: los clientes se mantienen informados y comprometidos con la plataforma
- *Generación del tráfico en la web*: incluir enlaces o artículos sobre la plataforma hará que el tráfico derive en Beefrip
- *Promoción de servicios de anuncios*: instrumento de nuevos anuncios, noticias y ofertas especiales o eventos
- *Segmentación y personalización*: según ubicaciones o comportamientos se pueden diferenciar y ajustar la estrategia.
- *Recordatorio de marca*: se trata de una repetición constante sobre las principales materias de la plataforma y los anuncios de ello refuerzan la presencia en la mente de los usuarios.

Esta newsletter esta instaurada en la plataforma con motivo de querer crear un vínculo entre Beefrip y los clientes potenciales que estén suscritos, es posible acceder a ella en la parte derecha del footer y así estar informado de las últimas noticias. Además de ser un canal bastante efectivo para comunicarse y lograr los objetivos personales de ventas y conocimiento de la plataforma.

Para disponer de la newsletter se ha utilizado MailPoet un plugin de WordPress que permite crear, enviar, gestionar y hacer crecer las campañas de marketing por correo electrónico directamente desde el panel de control de WordPress. Estas son algunas de las funciones que podremos realizar con este: crear y gestiona boletines de correo, correos electrónicos de bienvenida automatizados, segmentación de suscriptores, estadísticas de interacción entre otras funciones además de que cuenta de plantillas preconstruidas. Este plugin se utilizará en su versión gratuita por el momento. (MailPoet, s. f.-a)

Colaboraciones con Influencers

Asociarse con influencers es uno de los métodos que más en desarrollo esta hoy en día, muchas veces es más fácil llegar al público objetivo a través de personas que

de anuncios o visualizaciones. Estas colaboraciones requieren de exigencias, pero aportan beneficios a corto plazo:

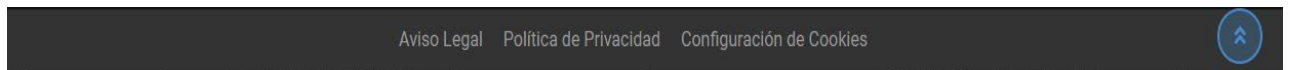
- **Visibilidad asegurada:** realizando una investigación sobre quienes son las personas que más nos podrían interesar, a cuánto público llega y como convierten, Beefrip se asegura poder promocionarse ante una audiencia específica y relevante.
- **Presencia en el mercado:** el desconocimiento de los usuarios no es porque no les guste o llame la atención la plataforma sino porque muchas veces desconocen su existencia, por ello, con estas personas es posible hacerlo visible y que más personas interactúen con el contenido realizado.
- **Contenido auténtico:** es posible adaptarlo a los diferentes tipos de audiencias que tengan los influencer y además generar un contenido más humano y cercano a las expectativas del usuario.

7 Ética y cumplimiento

7.1 Cumplimiento con regulaciones de privacidad y legalidad

Para cumplir con las regulaciones de privacidad y legalidad Beefrip contendrá tres apartados fundamentales donde cada uno se detallará.

Imagen 24: Regulaciones



Fuente: <https://Beefrip.es/>

Política de privacidad

Es un documento legal que detalla cómo una organización recopila, utiliza, almacena y protege la información personal de los usuarios. Este documento es fundamental para que los usuarios comprendan qué datos se están recogiendo, con qué propósito y cómo se gestionan.

Con este apartado el usuario pueda tomar decisiones informadas sobre la utilización de sus datos personales. Para facilitar su comprensión, se recomienda cuidar el lenguaje utilizado y no utilizar términos excesivamente técnicos.

La información debe ser concisa, transparente, de fácil acceso y con lenguaje claro y sencillo, para no confundir a los usuarios. Es recomendable que la información completa relativa al tratamiento de datos personales se proporcione en un único documento o en una misma ubicación dentro de la página web, fácilmente accesible desde cualquier página del sitio web, generalmente a través de un enlace en el pie de página.

Además, es necesario que se actualice periódicamente para reflejar cualquier modificación en las prácticas de manejo de datos o en la normativa aplicable. (Posadas Parra, 2024)

Qué debe incluir: (aepd.es, 2018; Grupo Atico34, 2024)

- Información del responsable del tratamiento o de su representante: Quién es el titular de la plataforma.
- Datos del responsable en materia de protección de datos: Es importante proporcionar información de contacto para consultas relacionadas con la privacidad.

- Información sobre la finalidad del tratamiento, para qué fines específicos se recopilan los datos.
- Terceros destinatarios de los datos personales: Si los datos se comparten con terceros, se debe especificar quiénes son.
- Transferencias internacionales: Si los datos se transfieren a otros países, se debe indicar.
- Plazo de conservación de los datos: Cuánto tiempo se conservarán los datos.
- Derechos ARSULIPO: El derecho de ARSULIPO es una extensión de los derechos ARCO (Acceso, Rectificación, Cancelación y Oposición) que se establecieron para permitir a las personas ejercer control sobre sus datos personales. (Grupo Atico34, 2018)
- Explicación sobre el uso de decisiones individuales automatizadas: Si se utilizan algoritmos o inteligencia artificial para tomar decisiones, se debería explicar cómo funcionan.

Política de cookies:

La política de cookies es un documento que se utiliza en los sitios web para informar a los usuarios sobre el uso de las cookies.

Estos son pequeños archivos de texto que se generan e instalan en el navegador de los usuarios para registrar diferentes tipos de datos de los usuarios mientras navegan por la web.

Esta política tiene como objetivo informar a los usuarios del uso de las cookies, para que sepan cuál es su finalidad, su duración y su titular, de manera que puedan consentir o no su instalación. El texto legal de cookies es también una de las formas con las que el responsable del tratamiento (el titular de la web) cumple con el deber de informar a los interesados (usuarios de la web) sobre en qué consiste el tratamiento de datos (el uso de cookies).

El uso y la política de cookies en España están regulados tanto por la LSSI-CE (Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y el Comercio Electrónico) como por la normativa de protección de datos, es decir, por el RGPD y la LOPDGDD, ya que las cookies utilizan datos personales de los usuarios.

Las políticas de cookies la ley las exige para garantizar que los datos de los usuarios se manejen de manera responsable. Varias normas de privacidad de datos

exigen que los sitios web obtengan el consentimiento del usuario antes de almacenar y acceder a las cookies.

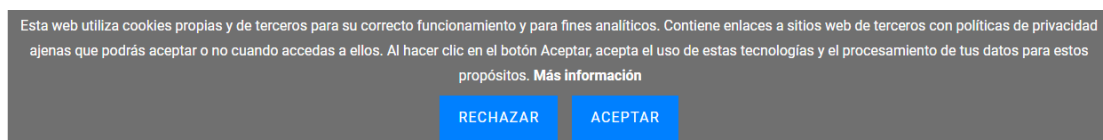
Qué debe incluir:

- Divulgación del uso de cookies y otras tecnologías de rastreo: Debe informar a los usuarios que su sitio web utiliza cookies.
- Explicación de qué son las cookies, en el que se defina de manera sencilla para el usuario.
- Finalidad de cada una de las cookies: Debe explicar para qué se utilizan las cookies en su sitio web.
- Compartir datos con terceros: Si los datos recopilados por las cookies se comparten con terceros, esto debe ser comunicado.
- Cómo cambiar la configuración de cookies o revocar el consentimiento: Debe proporcionar instrucciones sobre cómo los usuarios pueden cambiar la configuración de las cookies o revocar su consentimiento.
- (CookieFirst, 2023);(Grupo Atico34, 2023)

Además, es importante que el aviso de cookies que aparezca en pantalla cumpla con los siguientes requisitos:

- He de informar de que la página web utiliza cookies.
- Colocar un botón en el que al menos el usuario pueda decidir si aceptar o no las cookies.
- Colocar un enlace que lleve a la política de cookies.

Imagen 25: Botón de política de cookies



Fuente: <https://Beefrip.es/>

Aviso legal:

Este documento recoge una serie de datos empresariales para que los usuarios que navegan por la plataforma y puedan conocer toda la información legal relativa a la misma.

El aviso legal sirve para identificar al propietario de un sitio web y recoge toda aquella información que la Ley de Servicios de la Sociedad de Información y el Comercio Electrónico (LSSI-CE) obliga a incluir a las webs.

Es obligatorio incluir el aviso legal en toda página web o sitio online que obtenga beneficios económicos o recabe datos personales de sus usuarios. Esto incluye, por tanto, a esta plataforma en caso de que ingrese beneficios por publicidad o patrocinio, así como si se recaban datos personales de sus visitantes (aunque solo sea la dirección IP de estos). En este caso se utilizarán usos como el de Google Analytics por tanto se debe incluir el aviso legal del mismo.

La normativa que regula el aviso legal de una página web se encuentra en el RGPD (Reglamento General de Protección de Datos), LOPDGDD (Ley Orgánica 3/2018 de Protección de Datos y Garantía de Derechos Digitales) y LSSI-CE (Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y el Comercio Electrónico).

Qué debe incluir el aviso legal:

- Nombre o denominación social.
- Dirección postal.
- Correo electrónico.
- Datos de inscripción en el Registro Mercantil (si aplica).
- Licencia administrativa (si aplica).
- Datos de profesión regulada (si aplica).
- Información relativa a precios.(AKELA, 2020)
- (ayudaley, s. f.); (Ortega Giménez, 2023);(Grupo Atico34, 2018)

La política de privacidad, de cookies y el aviso legal se cumplirá, con el uso del siguiente plugin ‘Adapta RGPD’ que asegurará el cumplimiento de todos estos procesos.

7.2 Políticas de seguridad

Para que la plataforma Beefrip sea lo más segura posible contará con los siguientes pasos:

7.2.1 *Hosting de calidad*

Nominalia es un proveedor de hosting que se toma muy en serio la seguridad. Estos son algunos aspectos para destacar de su enfoque de seguridad:

Certificado SSL: proporcionara una conexión segura a través de HTTPS para la plataforma.(Nominalia, s. f.-b)

- Validación de Dominio (DV): Este certificado SSL es ideal para proteger un sitio en HTTPS. Con este certificado, se verificará que el solicitante es el titular del dominio. Es ideal para blogs y sitios web pequeños.
- Validación de Empresa (OV): Este certificado SSL es ideal para el apartado de tiendas online y empresas, ya que garantiza transacciones seguras a los usuarios. Para emitir este tipo de certificado, se realiza un análisis minucioso de la empresa solicitante para comprobar la fiabilidad de los datos presentados.
- Validación Extendida (EV): Este certificado SSL ofrece a los visitantes la máxima garantía de la identidad del sitio y la fiabilidad de la empresa. Es el certificado HTTPS más adecuado para las grandes tiendas online y para las empresas que quieren afirmar su identidad de marca.
- Wildcard: Este certificado SSL es ideal para proteger los subdominios.

Tecnologías de hardware y software: Nominalia combina las mejores tecnologías de hardware y software para proteger su hosting contra intrusiones y accesos no deseados.

Firewall y seguridad en la red: Implementan sistemas firewall que se actualizan y comprueban diariamente.

Monitorización continua: Realizan un análisis constante de la vulnerabilidad y una monitorización continua de los eventos y de los logs.

Protección física: Sus servidores están alojados en una granja de servidores diseñada de acuerdo con los estándares más modernos y seguros del sector.

Protección de los datos: Cada alojamiento está protegido y filtrado por las aplicaciones gateway que permiten que los usuarios ejecuten secuencias de comandos (scripts) sin comprometer la seguridad del servidor.

Escudo de seguridad: Nominalia incorpora un robusto escudo de seguridad en todos sus planes de hosting. Este escudo bloquea malware, virus y hackers, proporcionando una barrera efectiva para proteger la integridad de los sitios web alojados.

Por lo tanto, Nominalia parece ser una opción segura para el hosting.

7.2.2 Instalación de plugin de seguridad

Para disponer de mayor seguridad y conocer todas las vulnerabilidades se utilizará Wordfence un plugin de los más reconocidos, que nos aporta mayor seguridad a la plataforma. Aquí se describen algunos detalles sobre sus características y funcionalidades: (DONGEE, 2023; Herrero, 2022; WNPow, 2021; Wordfence, s. f.-b)

Cortafuegos de aplicaciones web (WAF): Este cortafuegos identifica y bloquea el tráfico maligno. Está creado y mantenido por un gran equipo 100% enfocado en la seguridad de WordPress. Sin embargo, con la versión gratuita, tendrás que esperar 30 días para que se ejecuten las nuevas reglas del cortafuegos en tu sitio web.

Escáner de malware: Este escáner comprueba los archivos centrales, los temas y los plugins en busca de malware, URL incorrectas, puertas traseras, spam de SEO, redireccionamientos malintencionados e inyecciones de código.

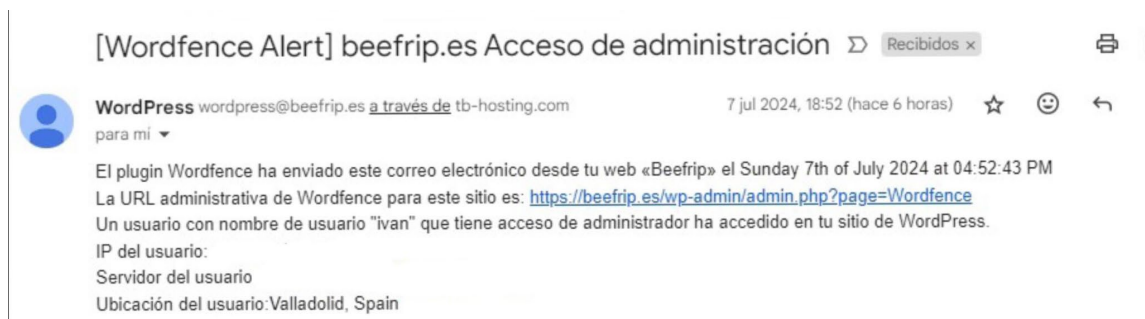
Alertas de seguridad y presentación de informes: Wordfence te notificará sobre cualquier problema de seguridad que detecte en tu sitio web.

Reparación de archivos: Si el escáner de malware encuentra algún archivo infectado, Wordfence te ayudará a repararlo.

Protección contra ataques de fuerza bruta: Limita los intentos de acceso para proteger tu sitio de este tipo de ataques.

Información de acceso como administrador: Nos enviará un correo cada vez que una persona acceda con capacidades de administrador al sitio web. Esto nos va a permitir conocer de manera rápida y desde cualquier dispositivo cualquier cambio que incurra en la plataforma.

Imagen 26: Alerta de acceso usuarios administradores



Fuente: <https://Beefrip.es/>

Todas estas funcionalidades contaremos con ellas en la versión gratuita del plugin pese que tiene gran cantidad de funcionalidades ofrece una buena cantidad de funcionalidades, existen algunas limitaciones. Por ejemplo, las actualizaciones de las firmas de malware y las reglas del cortafuegos no son en tiempo real, sino que se realizan a los 30 días. Por tanto, para asegurar que contamos con una protección a tiempo real debemos pasar a una versión de pago que por el momento en esta fase beta de la plataforma no utilizaremos.

7.2.3 *Recaptcha*

Es una herramienta de seguridad creada por Google Cloud y permite poder proteger sitios contra el spam o ataques de bots, es decir, ciberseguridad. Su mecanismo y programación permite poder diferenciar entre lo que son humanos o robot, con ello consigue que los softwares maliciosos no puedan realizar actividades de riesgo y tan solo los humanos pueden circular libremente por las webs y plataformas.

Existen cuatro versiones originales y principales de recaptcha, en el caso de Beefrip se encuentra instalada la V3: no requiere que el usuario acepte ningún permiso ni verifique haciendo clic en nada ya que lo realiza solo, la misma versión es la encargada de analizar si el comportamiento que el usuario está generando es correcto de un ser humano o se puede llegar a tratar de un bot. Esta versión funciona mediante puntuaciones, la rigen unos varemos en los cuáles si los supera el sitio que se está visitando se bloqueará y no permitirá un nuevo acceso a él y por el contrario si es correcto el humano podrá seguir navegando y realizando sus visitas.

Para Beefrip poder disponer de esta herramienta de seguridad permite proteger el sitio contra ataques de spam o bots dañinos que pueden destruir la plataforma y comprometer los datos que los usuarios han puesto a disposición de Beefrip, la privacidad se tambalearía y crearía una mala reputación. Además, los usuarios pueden estar tranquilos ya que recaptcha no se guarda los datos encontrados, no genera nombres ni DNI simplemente identifica entre humano o no humano.

Se encuentra instalada exactamente en los formularios donde los usuarios requieren de poner sus datos como son: de inicio, de registro, de contacto, contacto de tienda y después donde ellos pueden reportar un problema, llamado, informar de abuso.

A continuación, se muestra alguno de los sitios donde está instalado, se encuentra en la esquina inferior derecha siendo un cuadrado azul con el logo de recaptcha. (Sousa, 2023)

Imagen 27: Recaptcha en el apartado crear cuenta

Inicio de sesión

Nombre de usuario o E-mail *

Contraseña *

Inicio de sesión

Acuérdame De Mí

[¿Olvidó su contraseña?](#)

Registro

Número De Teléfono

Nombre de usuario *

Nombre de usuario no puede ser cambiado.

Dirección de correo electrónico *

Contraseña *

Confirmar Contraseña *

Sus datos personales se utilizarán para apoyar su experiencia a través de este sitio web, para gestionar el acceso a su cuenta, y para otros fines descritos en nuestra [política de privacidad](#).



Fuente: <https://Beefrip.es/>

Imagen 28: Recaptcha en el apartado contacto de anuncios

Datos De Contacto

reCAPTCHA

Pais *

Código Postal

Dirección

Teléfono *

Número De Whatsapp

Whatsapp el número con el código de su país, por ejemplo,+1xxxxxxxxxx

Correo electrónico *

Este será tu nombre de usuario

Sitio web

p.ej. <https://ejemplo.com>



Fuente: <https://Beefrip.es/>

8 Aproximación del presupuesto

Se trata de una plataforma en desarrollo realizada como proyecto personal, por tanto, esto tan solo se trata de una estimación de lo que podría llegar a costar realizarlo de manera real. Las cuantías podrían cambiar ya que el paso del tiempo o el cambio de elección en algunos de los puntos destacados harían cambiar en grandes cantidades el presupuesto final de un proyecto como este.

Actualmente al ser un proyecto personal me he encargado de realizar todos los procesos, por tanto, el presupuesto es bastante reducido. Por una parte, se adquirió el proveedor de hosting que fue de tan solo un euro ya que como se explicó anteriormente se ha utilizado un microhosting para realizar las pruebas. En cuanto al apartado de promoción de la plataforma por el momento no se presupone realizarse ya que se trata de una plataforma realizada como proyecto personal. Los plugin utilizados han sido versiones de prueba o gratuitas, por lo tanto, no ha provocado un coste económico a mayores, es el tema utilizado denominado *classima* el que ha tenido un coste de aproximadamente 45 euros en su versión más reducida. (RadiusTheme, 2024)

Para realizar una estimación sobre el coste de desarrollo de la plataforma de anuncios clasificados "Beefrip" en España, se han desglosado los principales apartados y los datos necesarios. A continuación, proporciono una estimación de los costes generales.

Diseño y desarrollo de la plataforma

El desarrollo de este proyecto ha sido realizado de manera personal, por tanto, los costes de desarrollo no están contemplados en este presupuesto. Esta plataforma se ha realizado mediante WordPress utilizando el plugin Classima implicaría los siguientes costes:

Tecnologías Utilizadas

Tema

- El tema Classima de tiene un coste 40,63 euros anuales si se mantuviera de la misma forma se podría reducir con un pago único de unos 110 euros. (RadiusTheme, s. f.-a)

Plugin

Actualmente se están utilizando diversos plugin que podrían mejorar su rendimiento en su versión de pago entre los que se encuentran los siguientes:

- *Yoast Seo* plugin para tráfico de la web sumaría nos costaría aproximadamente 100 euros anuales. (Yoast, s. f.-b)
- *Wordference* plugin para seguridad de la plataforma que contaría con una cuantía variable entre los 110 euros en su plan más básico hasta los casi 900 euros en su plan response de manera mensual (Wordfence, s. f.-a)
- *Mailpoet* utilizado para la Newsletter de Beefrip con un coste de 10 euros mensuales que incluye mejoras respecto a la versión gratuita como los correos ilimitados, la marca de agua, estadísticas más detalladas o automatización de algunas funcionalidades del marketing (MailPoet, s. f.-b)
- *AdaptaRGPD* ha sido utilizado para la adaptación de las políticas pese a que se ha utilizado su versión gratuita, cuenta con una versión plus que mejorarían en funcionalidades como las siguientes: Buscador de cookies, 10.000 consentimientos al mes, comprobación automática periódica del cumplimiento y soporte técnico. Este plugin tendría un precio de 49 euros al año. (SuperAdmin, s. f.)
- *Elementor* utilizado para la maquetación de algunos elementos hemos estado utilizando su versión gratuita, pero podríamos obtener mayor cantidad de funciones que nos permitirían nuevas funcionalidades futuras con su versión de pro el precio de este sería de 20 euros mensuales en su versión Bussines que nos aportaría todas sus funcionalidades y actualizaciones. (Elementor, s. f.)
- *Classified listing* el tema adapta complementos en forma de plugin lo que permite incluir funcionalidades que actualmente no están disponibles en la versión de la plataforma los precios de estos son muy variables rondan generalmente desde los 40 euros hasta los 300 euros. (RadiusTheme, s. f.-b)

Es importante destacar que, aunque se han citado precios estos pueden variar con el paso del tiempo. Además de que podrían cambiar con el uso de plugin a mayores o diferentes a los, en este caso se citan los que se han utilizado para la versión actual de la plataforma.

Alojamiento Web

En este caso al hemos utilizado un microhosting ya que se trataba de una plataforma en versión de pruebas, si se llevase a la realidad debería contar con

un alojamiento mejorado en este caso hemos estudiado lo que nos costaría de manera aproximada el mismo proveedor de alojamiento en su versión de adaptación de WordPress: (Nominalia, s. f.-a)

Plan Start: 5,18 euros/mes + IVA

Plan Business: 5,75 euros/mes + IVA

Plan Digital: 11,39 euros/mes + IVA

Plan Premium: 22,89 euros/mes + IVA

En este caso si escogiésemos este proveedor para una plataforma que recibirá en principio una gran cantidad de usuarios optaríamos por el plan premium ya que es el único que aportaría un espacio web de 250GB que es lo mayor que ofrece este proveedor un proyecto como este alberga gran cantidad de información e imágenes por tanto necesitaríamos contar con un almacenamiento de la mayor capacidad posible, esta es la única funcionalidad que mejora respecto al resto de planes pero deberíamos escoger esta.

Estrategias de adquisición de clientes

Actualmente los servicios destinados a la publicidad se externalizan en gran parte de los casos, por ello Beefrip ha realizado una búsqueda de diferentes agencias de marketing que operan en Valladolid y ha seleccionado la llamada "Robler". Se encuentra en Valencia, pero opera en diferentes partes de España, es una de las más reconocidas con 6 premios por su disposición a cualquier tipo de negocio y su larga experiencia en varios tipos de grandes empresas, gestión de diferentes contenido y generación de éxito entre todas las compañías que ha trabajado. Por todo esto Beefrip confiaría en ella y pondría a su disposición la publicidad y marketing. (Sortlist, s. f.-b)

A continuación, se nombran los diferentes precios que se han encontrado en esta agencia y que cuadran con las necesidades que se desarrollaron anteriormente, cabe destacar que estos precios no son definitivos ya que esta agencia realiza presupuestos a medida, pero permite ver la base de las principales acciones y por ello suelen ser "a partir de". (Sortlist, s. f.-a)

- Publicidad en buscadores
 - o SEO y SEM: 1000 euros por proyecto
- Publicidad general
 - o Display advertaising: 1000 euros por proyecto

- Redes sociales: 400 euros por proyecto
- Publicidad online en vídeo: 1000 euros por proyecto
- Email marketing: 1000 euros por proyecto
- Marketing de influencer: 1000 euros por proyecto

Todos estos precios como ya se ha dicho pueden incrementar a medida que las funciones de Beefrip crezca, pero es la base de lo mínimo que se debería de invertir para que la plataforma alcance su éxito y logre todos los objetivos propuestos.

Tras todos los precios obtenidos anteriormente y fijándonos en el caso del plugin de seguridad en el plan recomendado por ellos, el presupuesto final adquiere este desglose:

NOMBRE	PRECIO	PRECIO ANUAL
Tema Classima	110 €	110 €
Plugin Yoast SEO	100 €	100 €
Plugin Wordfence	450 €/mes	5.400 €
Plugin Mailpoet	10 €/mes	120 €
Plugin AdaptaRGPD	49 €	49 €
Plugin Elementor	20 €/mes	240 €
Hosting Plan Premium	22,89 €/mes + IVA	297,78 €
SEO, SEM	1000 € por proyecto	1000 € por proyecto
Display advertaising	1000 € por proyecto	1000 € por proyecto
Redes sociales	400 € por proyecto	400 € por proyecto
Publicidad online en vídeo	1000 € por proyecto	1000 € por proyecto
Email marketing	1000 € por proyecto	1000 € por proyecto
Marketing de influencer	1000 € por proyecto	1000 € por proyecto
		11.716 € anuales

9 Conclusiones

El desarrollo de la plataforma Beefrip constituye un avance significativo en el ámbito de los anuncios clasificados, conectando de manera óptima a profesionales autónomos, inversores y empleadores. La plataforma no solo facilita la publicación y búsqueda de servicios, sino que también mejora la visibilidad y las oportunidades de negocio de los usuarios. A continuación, se presentan las principales conclusiones derivadas del proyecto.

Beefrip se posiciona como una herramienta esencial para la interconexión de diversos perfiles profesionales. Al ofrecer una plataforma donde las personas autónomas pueden publicitar sus servicios y los inversores pueden encontrar oportunidades de inversión, se fomenta un ecosistema de colaboración y crecimiento mutuo. La capacidad de filtrar anuncios por sector, experiencia y ubicación optimiza la búsqueda y hace que la plataforma sea intuitiva y eficaz.

La protección de datos es una prioridad en Beefrip, y la plataforma ha sido diseñada para cumplir con medidas de seguridad que garanticen la privacidad de la información de los usuarios. La implementación de sistemas de seguridad que aportan una mayor seguridad, como recaptcha y plugins de seguridad, aseguran un entorno seguro tanto para la plataforma como para los usuarios. Esto no solo previene fraudes, sino que también genera confianza entre los usuarios, lo cual es crucial para el éxito de cualquier plataforma online.

La capacidad de Beefrip para adaptarse a las necesidades del mercado actual y su enfoque en la innovación son aspectos destacados. La plataforma no solo facilita la publicación de anuncios, sino que también ofrece funcionalidades adicionales, como la creación de tiendas para la venta de productos. Esto amplía las posibilidades de uso y atrae a un público más diverso, haciendo de Beefrip una solución integral para diferentes necesidades empresariales y profesionales.

Las estrategias de monetización de Beefrip están definidas, abarcando desde la publicidad en apartados de la plataforma hasta las suscripciones premium. Además, las estrategias de adquisición de clientes, como el SEO, SEM, publicidad en display, email marketing o la colaboración con influencers, están diseñadas para atraer y retener a los usuarios de manera efectiva. Estas tácticas no solo incrementan el tráfico en la plataforma, sino que también aseguran una base de usuarios activa y comprometida.

El cumplimiento con las regulaciones de privacidad y las políticas de seguridad es fundamental para el funcionamiento de Beefrip. La plataforma no solo cumple con las

normativas vigentes, sino que también establece políticas claras y transparentes para la protección de los datos de los usuarios. Este enfoque ético y legal fortalece la credibilidad de la plataforma y asegura su operatividad a largo plazo.

Aunque Beefrip presenta una base sólida y una propuesta de valor clara, aún enfrenta desafíos significativos, especialmente en términos de financiación y expansión. Actualmente, la plataforma se encuentra en una fase de ensayo, sin un presupuesto establecido para su implementación a gran escala. Sin embargo, la identificación de estas áreas de mejora y la planificación para abordar estos desafíos serán cruciales para el éxito futuro de Beefrip.

En resumen, Beefrip se presenta como una plataforma innovadora y segura, diseñada para satisfacer las necesidades del mercado actual. Al facilitar la conexión entre profesionales, inversores y empleadores, y al ofrecer robustas medidas de seguridad y privacidad, Beefrip está bien posicionada para convertirse en una herramienta indispensable en el ámbito de los anuncios clasificados. La implementación efectiva de estrategias de monetización y adquisición de clientes, junto con el cumplimiento de las regulaciones, asegura un futuro prometedor para la plataforma. A medida que se aborden los desafíos de financiación y expansión, Beefrip tiene el potencial de revolucionar la forma en que los profesionales se conectan y colaboran en línea.

10. Bibliografía

- aeprd.es. (2018, noviembre 23). *Aprobada la Ley Orgánica de Protección de Datos y Garantía de los Derechos Digitales*. <https://acortar.link/iEyK7L>
- AKELA. (2020, octubre 27). *Cómo insertar el aviso legal en Wordpress y cumplir con el RGPD*. *Akela asesores*. <https://acortar.link/mvC07E>
- Alcaraz, M. (2023, septiembre 7). *Logotipo, isotipo, imagotipo e isologo... ¿Qué son y cómo se diferencian?* Baética. <https://acortar.link/jh3oJ5>
- Alvargonzález Fernández, J. (s. f.). *Ventajas y Desventajas del SEM - ¿Cuáles Son?* Recuperado 2 de junio de 2024, de <https://acortar.link/4omowe>
- ayudaley. (s. f.). *Derechos ARCO y Nuevos ARCO-POL ¿qué son y cómo ejercerlos?* Ayuda Ley Protección Datos. Recuperado 10 de junio de 2024, de <https://acortar.link/DCpGKu>
- BeeDIGITAL. (s. f.). *¿Qué es el footer de una web y qué poner en él?* Recuperado 3 de julio de 2024, de <https://acortar.link/8VYvRT>
- Blaine, N. (2023, enero 1). *Mejor marco para el sitio web de anuncios clasificados en 2023*. <https://acortar.link/8Idc4v>
- Bustos, G. (2018, junio 8). *¿Qué es un hosting y cómo funciona?* *Hostinger Tutoriales*. <https://acortar.link/MIQ1Jw>
- Bustos, G. (2019, julio 9). *Ventajas de WordPress: Descubre 7 razones para utilizar WordPress en tu sitio*. *Hostinger Tutoriales*. <https://acortar.link/AajZFY>
- Citysem. (s. f.). *¿Qué es el Search Engine Marketing (SEM)?* En *Diccionario de marketing digital*. Recuperado 2 de junio de 2024, de <https://acortar.link/eklOQ6>
- CookieFirst. (2023, octubre 29). *¿Qué es una Política de Cookies y por qué la necesitas?* *CookieFirst - Cookie Consent Management*. <https://acortar.link/hRY3L9>
- Cyberclick. (s. f.). *¿Qué es el SEM o Search Engine Marketing?* Recuperado 2 de junio de 2024, de <https://acortar.link/jDIAXe>
- deseoso.com. (2021, marzo 19). *SEO frente a SEM ventajas de cada uno en marketing*. *Deseoso Posicionamiento SL*. <https://acortar.link/Qz9jxB>
- DONGEE. (2023, febrero 10). *Descubre lo que es Wordfence: La solución de seguridad para WordPress*. <https://acortar.link/q5E07R>
- Elementor. (s. f.). *Planes de precio de Elementor*. Elementor. Recuperado 9 de julio de 2024, de <https://elementor.com/pricing/>
- Forner, P. (2024, febrero 22). *¿Cuál es el mejor hosting en calidad-precio de 2024? Comparativa y opiniones*. *Una Vida Online*. <https://acortar.link/NMFU2x>

- Google. (s. f.). *Cómo ganar dinero con la publicidad*. Google AdSense. Recuperado 30 de mayo de 2024, de <https://acortar.link/SkSANj>
- Grupo Atico34. (2018, enero 21). Derechos ARCO, ¿qué son y cómo ejercerlos? *Grupo Atico34*. <https://acortar.link/7vpjYS>
- Grupo Atico34. (2023, septiembre 27). Política de cookies: Texto legal, plantilla y ejemplos. *Grupo Atico34*. <https://acortar.link/Lsx4pF>
- Grupo Atico34. (2024, abril 1). Política de privacidad web: ¿Qué es?, modelo y ejemplos para tu página web. *Grupo Atico34*. <https://acortar.link/VL6p2s>
- Herrero, M. (2022, agosto 5). Wordfence, el mejor plugin de seguridad para WordPress. *Escuela de Internet*. <https://acortar.link/brDiBf>
- Infojobs. (s. f.). *InfoJobs*. Infojobs. Recuperado 3 de julio de 2024, de <https://acortar.link/VUSYx>
- Innovius Research. (2022, abril 5). Global Freelance Platform Market—Innovius Research. *Market Report*. <https://acortar.link/4Hliuo>
- Jacq, O. (2021, julio 30). Las 10 mejores plataformas para encontrar trabajo freelance. *Xtudeo*. <https://www.xtudeo.com/blog/10-mejores-plataformas-para-encontrar-trabajo-freelance/>
- Maca, & Iago. (2021, abril 9). *Ventajas de WordPress: 15 razones para utilizarlo en tu web* [Ideandoazul]. <https://acortar.link/HIX7G1>
- MailPoet. (s. f.-a). *MailPoet – Newsletters, Email Marketing, and Automation*. WordPress.org España. Recuperado 9 de julio de 2024, de <https://acortar.link/HMSLbL>
- MailPoet. (s. f.-b). *Precios—MailPoet*. Recuperado 9 de julio de 2024, de <https://acortar.link/e6zAXf>
- Milanuncios. (s. f.). *MILANUNCIOS: segunda mano, anuncios gratis, empleo, clasificados...* Recuperado 3 de julio de 2024, de <https://acortar.link/umqFf>
- Muente, G. (2018, octubre 3). Público objetivo: Entiende qué es, para qué sirve y cómo crear uno. *Rock Content - ES*. <https://acortar.link/9ynmEL>
- ND marketing digital. (2024, mayo 12). Guía completa sobre el funcionamiento de la SEM: Todo lo que necesitas saber. *Nativos Digitales*. <https://acortar.link/imm7FK>
- Negocioos. (2022, septiembre 26). Qué es un inversor en finanzas: Perfiles y tipos. *NEGOCIOOS.ES*. <https://acortar.link/D54Ry3>
- Nominalia. (s. f.-a). *Características técnicas de Hosting WordPress—Nominalia*. www.nominalia.com. Recuperado 9 de julio de 2024, de <https://acortar.link/fx4DFP>
- Nominalia. (s. f.-b). *Certificados SSL: Pon tu sitio web al seguro con un certificado desde 19 €*. <https://acortar.link/6XIfey>. Recuperado 10 de junio de 2024, de <https://acortar.link/6XIfey>

Nominalia. (s. f.-c). *Nominalia: ¡Todo lo que necesitas para tener página web!* www.nominalia.com. Recuperado 19 de mayo de 2024, de <https://acortar.link/K4NvpQ>

Ortega Giménez, A. (2023). La interpretación del derecho de acceso en materia de protección de datos de carácter personal, tras la STJUE de 12 de enero de 2023. *Diario La Ley*, 10267, 2.

Pérez Porto, J., & Merino, M. (2023, noviembre 8). *SEO - Qué es, tipos, definición, concepto*. Definición.de. <https://acortar.link/tdyZdq>

Pericás, A. (2021, octubre 5). *¿Qué es una newsletter? Descubre todas sus ventajas* [Marketing Directo]. <https://acortar.link/OnQ7Gv>

Posadas Parra, N. (2024, mayo 20). *¿Qué es una política de privacidad? ILP Abogados*. <https://acortar.link/w9Vdzh>

proscont.com. (2024, marzo 23). *Ventajas y desventajas, las ventajas y desventajas, diferencias de SEO y SEM*. proscont.com. <https://acortar.link/Tu62Jj>

RadiusTheme. (s. f.-a). Classified Listing Pro—Classified ads & Business Directory Plugin. *RadiusTheme*. Recuperado 8 de julio de 2024, de <https://www.radiustheme.com/downloads/classified-listing-pro-wordpress/>

RadiusTheme. (s. f.-b). Complementos Classified Listings Classima. *RadiusTheme*. Recuperado 9 de julio de 2024, de <https://acortar.link/gQ9Gbg>

RadiusTheme. (2024, junio 13). *Página web envato*. ThemeForest. <https://acortar.link/6JwTtQ>

Ráez, M. (2022, agosto 23). Generar leads con Inbound Marketing: 10 ideas [Generar leads con Inbound Marketing]. *Agencia Sheridan*. <https://acortar.link/pzgE8t>

Romero, M. (2020, abril 29). 7 Ventajas de utilizar WordPress para crear tu sitio web. *MonsterPost*. <https://acortar.link/RvNw7m>

Sánchez, J. (2017, junio 1). *¿Qué costes tiene la publicidad online?* <https://acortar.link/MKEzT4>

SiteGround. (s. f.). *Newsletter: ¿qué es, para qué sirve y por qué implementarla?* El blog de SiteGround. Recuperado 26 de junio de 2024, de <https://acortar.link/ayUjpD>

Society, F. (2024, julio 9). *Conocimientos, habilidades y actitudes que debería tener un inversor ideal*. Funds Society. <https://acortar.link/sEBLHS>

Sortlist. (s. f.-a). *Robler*. Sortlist. Recuperado 9 de julio de 2024, de <https://acortar.link/one5zk>

Sortlist. (s. f.-b). *Top de agencias de marketing digital en Valladolid*. Sortlist. Recuperado 9 de julio de 2024, de <https://acortar.link/jJtF1U>

Sousa, B. de. (2023, diciembre 12). reCAPTCHA: ¿qué es y cómo protege tu sitio web? *Blog IPNET*. <https://acortar.link/AgYgbj>

- Suárez, L. (2022, diciembre 16). 10 beneficios y ventajas del posicionamiento SEM. *▷Agencia de Marketing Digital | Klawter*. <https://acortar.link/nizs51>
- SuperAdmin. (s. f.). *Planes y Precios*. Planes y Precios. Recuperado 9 de julio de 2024, de <https://acortar.link/4mh9eN>
- Taglix Digital. (2023, mayo 9). SEO y SEM: Cuáles son los beneficios. *Taglic Digital*. <https://acortar.link/Wyphw8>
- Tecno soluciones. (s. f.). *Financiamiento por Crowdfunding*. Recuperado 8 de julio de 2024, de <https://acortar.link/tlys9E>
- Tomas, D., & Cyberclick. (s. f.). *¿Qué es la publicidad display y cuáles son sus ventajas?* Recuperado 3 de julio de 2024, de <https://acortar.link/aXdcRy>
- Veigler Business School. (2021, agosto 4). *¿Qué es el Funnel de Conversión? Marketing y publicidad*. <https://veigler.com/funnel-conversion/>
- Ventrua, B. (s. f.). *Publicidad en Redes Sociales: ¿Qué es?, ventajas y cómo empezar una campaña*. Las ventajas y desventajas de la publicidad en redes sociales. Recuperado 1 de julio de 2024, de <https://acortar.link/HaWwtk>
- WNPowerr. (2021, marzo 17). *Qué es Wordfence y cómo instalarlo en tu WordPress*. WNPowerr Blog. <https://acortar.link/U5Dpxj>
- Wordfence. (s. f.-a). *Precios de Wordfence—Wordfence*. Recuperado 9 de julio de 2024, de <https://acortar.link/LnBTEA>
- Wordfence. (s. f.-b). *Wordfence Security – Firewall, Malware Scan, and Login Security*. WordPress.Org. Recuperado 1 de julio de 2024, de <https://acortar.link/LpD9e2>
- Yagüe, M. (2020, junio 22). *Pirámide de necesidades empresariales: Organizar y priorizar las necesidades estratégicas*. <https://acortar.link/cojHT3>
- Yoast. (s. f.-a). *Yoast SEO*. WordPress.org España. Recuperado 27 de junio de 2024, de <https://acortar.link/tOsg8s>
- Yoast. (s. f.-b). *Yoast SEO: The #1 WordPress SEO plugin by Yoast*. Yoast. Recuperado 9 de julio de 2024, de <https://acortar.link/5iUayI>
- Zambrano Braun, A. (2021, mayo 27). *Publicidad en buscadores: ¿Qué es, y cómo aplicarlo con éxito?* Sortlist Blog. <https://acortar.link/aaiYgw>