

Pestanya 1

MEMÒRIA DEL PROJECTE

mSchools

WantAPup

Amb WantAPup, tot
és més fàcil.

Facilitem l'adopció
responsable i
l'educació canina.



Desenvolupat
per:



*Ciutadania i
consciència global*

Col·legi Immaculada Concepció
Lloret de Mar



ÍNDIX

L'EMPRESA.....	1
Nom.....	1
Logotip.....	1
Membres i rols.....	1
Web.....	1
ANÀLISI I SELECCIÓ DELS PROBLEMES DEFINITIUS.....	2
Valoració dels problemes.....	2
Mapes mentals.....	2
SELECCIÓ I DISSENY DE LA SOLUCIÓ.....	3
Mapa d'escenaris.....	3
Mapa de funcionalitats.....	4
Logotip de l'app.....	5
Prototip de l'app.....	5
Document tècnic de l'app.....	6
MODEL DE NEGOCI.....	6
Enquesta de Google.....	6
Anàlisi de les respostes.....	9
Anàlisi de mercat i pla de màrqueting.....	10
Trobades amb experts i mentors.....	17
Trobada amb l'expert Albert Robert.....	17
Business Model Canvas (BMC).....	18
MÀRQUETING.....	19
Formes de màrqueting utilitzades.....	19
Lloc web de l'empresa.....	19
Vídeo promocional.....	20
Vídeo explicatiu.....	21
Xarxes socials.....	21
Marxandatge.....	22
Descarrega la nostra app!.....	22
Conclusió del projecte.....	22
Agraïments.....	22
Il·lustracions i llicències.....	23

L'EMPRESA

Nom

La nostra empresa es diu 'TechPet', que traduït al català significa 'mascota tecnològica'.

Per què aquest nom? Vam tenir una idea innovadora i volíem que el nom de la nostra *StartUp* reflectís aquesta idea. Per això, seguint la lògica del terme 'StartUp', vam decidir utilitzar una estructura similar per crear el nom de la nostra pròpia empresa.

Logotip



Membres i rols

- | | |
|--|---|
| - Anneka Asis
-Rol primari: Creativa
-Rol secundari: Comunicadora | - Laia Gispert
-Rol primari: Constructora
-Rol secundari: Coordinadora |
| - Irene Coll
-Rol primari: Coordinadora
-Rol secundari: Creativa | - Cèlia Grau
-Rol primari: Exploradora
-Rol secundari: Constructora |

Web

Igual que les grans empreses vam continuar amb el projecte desenvolupant una pàgina web oficial que pogués aportar als usuaris més informació:

ANÀLISI I SELECCIÓ DELS PROBLEMES DEFINITIUS

Valoració dels problemes

Vàrem rumiar diversos problemes actuals que, amb els nostres recursos, podríem arribar a millorar o solucionar. Aquests estaven classificats en diverses escales, des de problemes en l'àmbit mundial fins a conflictes quotidians.

D'una llarga llista de problemes, vam escollir els cinc que més ens interessaven i els vam valorar en tres àmbits diferents: rellevància, eficiència i viabilitat.

[Identificació de problemes](#)

Mapes mentals

Un cop escollits els dos problemes principals, vam elaborar dos mapes mentals on es veu amb claredat els diferents inconvenients relacionats amb cadascun. Així vam aconseguir “esmicolar-los” i fer evidents tant el seu tronc principal com les seves possibles branques.

[Mapa mental: maltractament animal](#)

[Mapa mental: agressió sexual](#)

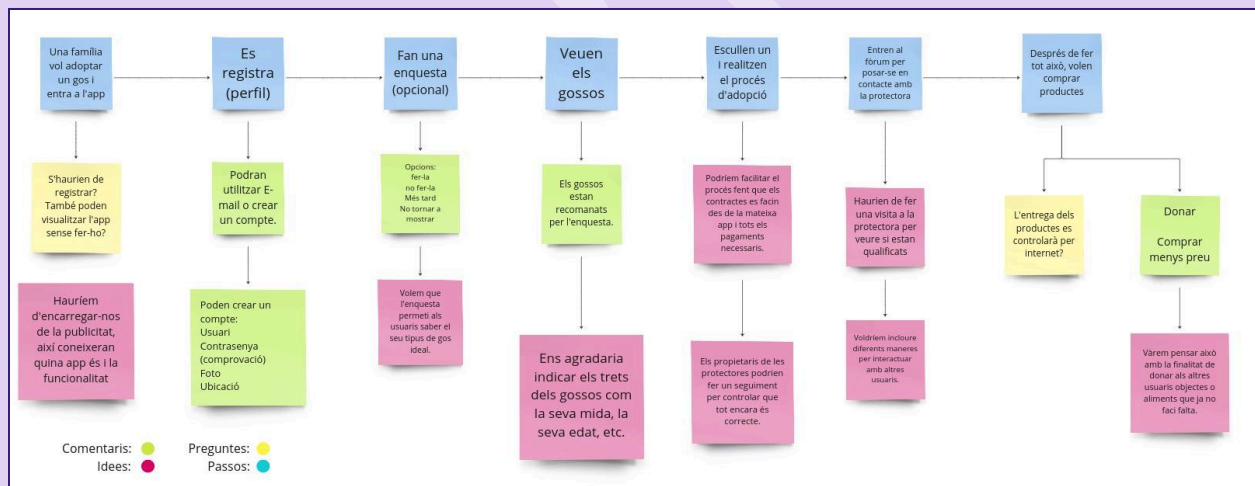
SELECCIÓ I DISSENY DE LA SOLUCIÓ

Un cop establert l'objectiu, vam començar a dissenyar una solució que resolgués la problemàtica de manera total o parcial. La nostra proposta va consistir a desenvolupar una aplicació que donés resposta als seus principals aspectes. D'aquest mode va sorgir WantApup. Aquest va ser el nostre procés de selecció i disseny:

Nom de l'app: WantAPup

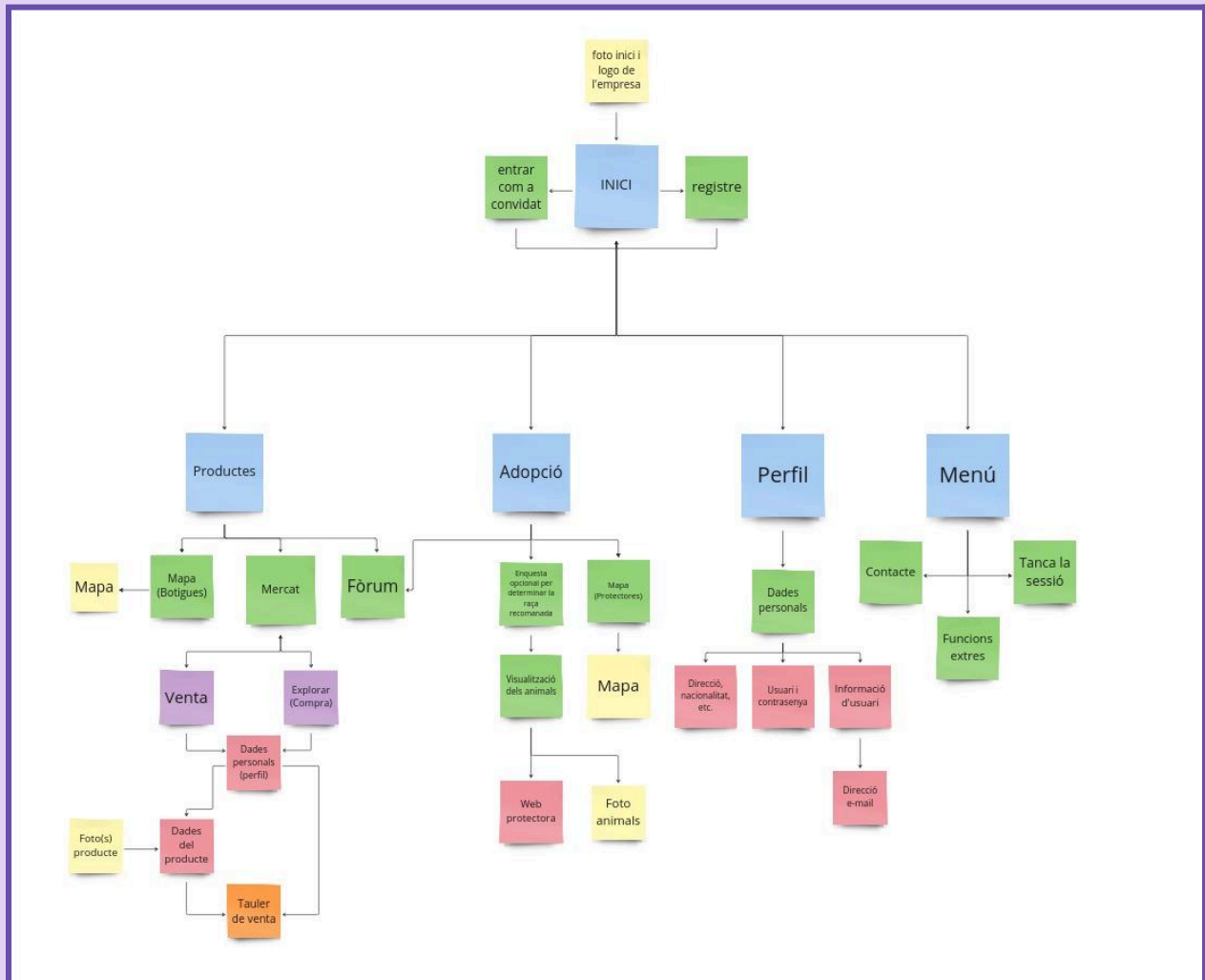
Mapa d'escenaris

Primerament, vàrem fer un mapa d'escenaris, en el que es mostra la situació en la qual s'ha pogut trobar l'usuari per tal de tenir la necessitat de descarregar la nostra app i la seqüència d'accions que ha de realitzar en aquesta (l'app) per satisfer la necessitat. A partir d'aquest mapa, nosaltres com a equip desenvolupador de WantAPup, hem proposat idees per afegir-hi més contingut. A més de preguntes que ens hem fet entorn l'app, com per exemple, si l'usuari s'haurà de registrar, o qui controlarà el mercat dins l'app.



Mapa de funcionalitats

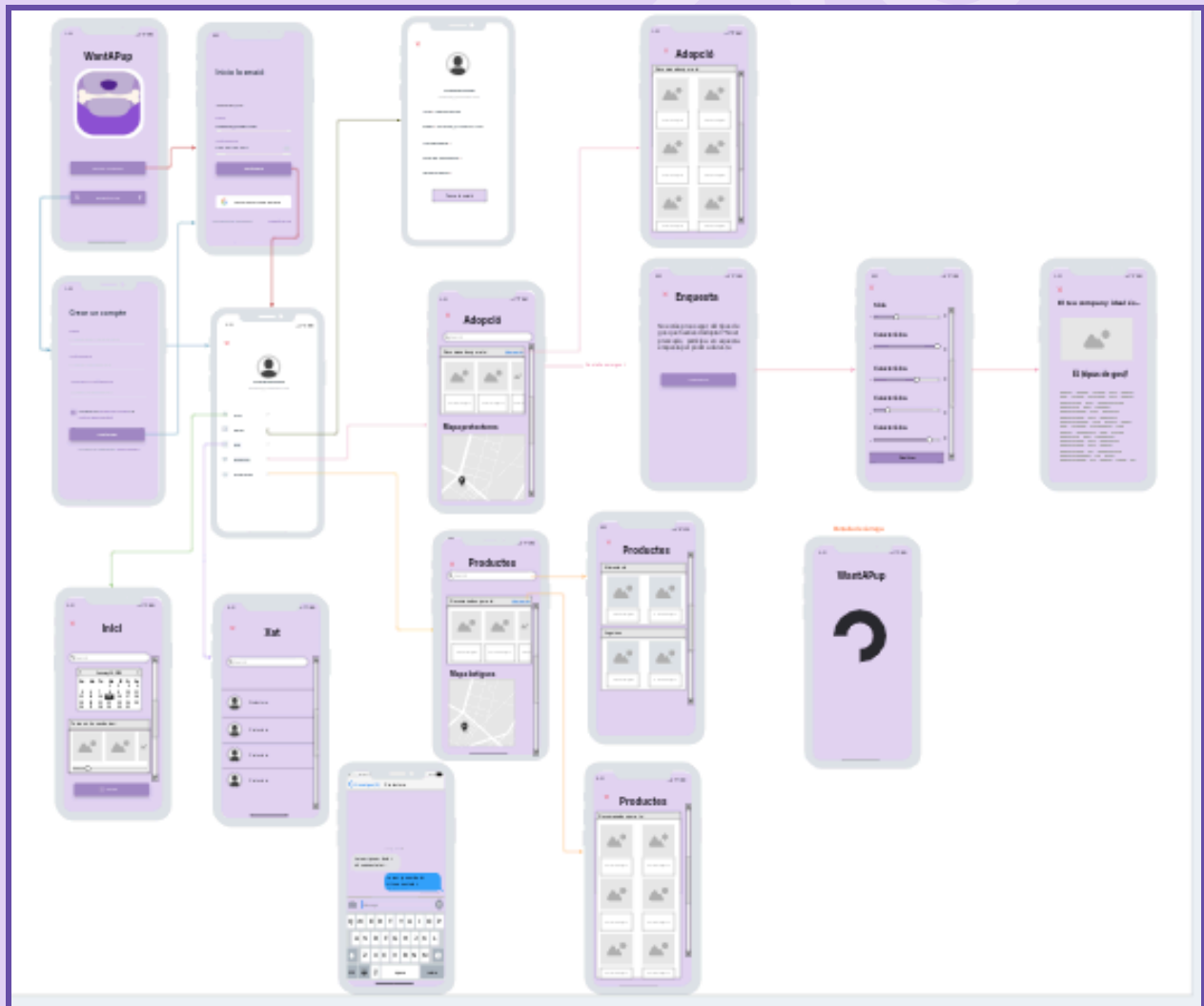
Per dissenyar el contingut i procediments que envolta l'app, vàrem fer un mapa de funcionalitats en el que descrivíem els passos pels quals hauria de passar l'usuari un cop entri a l'app per primera vegada.

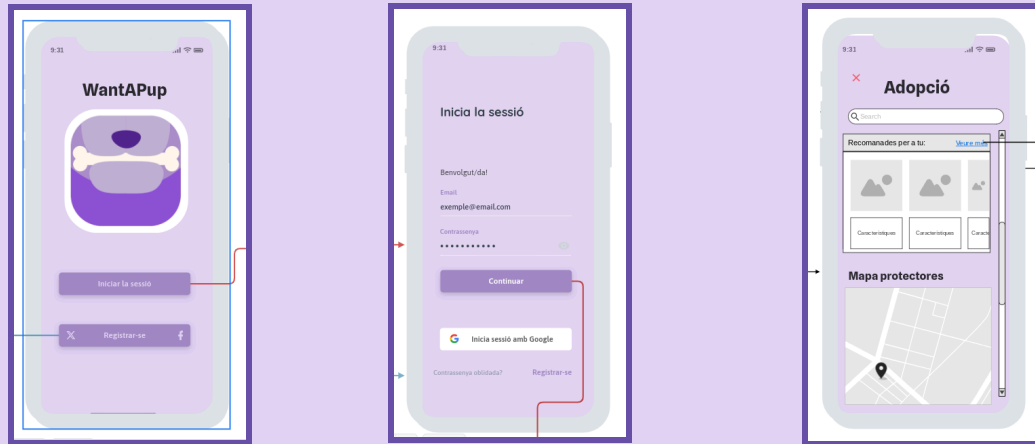


A continuació, varem començar a dissenyar el logotip de l'app, un musell de gos, mossegant un os, i el nom d'aquesta a baix. Volíem reflectir l'objectiu principal de l'app mentre ho fèiem de manera estètica i que cridés l'atenció dels usuaris. A més, és de colors liles, ja que a tot el projecte donem referència a aquest color per poder fer que tot el prototip i l'aparença del projecte segueixi la mateixa gamma de colors.



Seguidament, vam fer el prototip de l'app amb *Moqups*, dissenyant totes i cadascuna de les pantalles que serien a WantAPup i totes les seves funcions. Endinsant-nos en això, vàrem fer un total de disset pantalles, cadascuna amb una funció diferent.





Document tècnic de l'app

Aquest document tècnic té com a finalitat detallar totes les funcionalitats que integra l'aplicació WantAPup, des d'una perspectiva clara i estructurada. A través d'aquest informe, es presenta una descripció funcional de cada apartat de l'app, explicant com ha estat dissenyada cada eina i quin és el seu propòsit dins de l'experiència de l'usuari. S'hi inclouen els processos que segueix l'usuari, com ara el registre, la cerca de mascotes, la comunicació amb protectores, la compra de productes, així com altres funcionalitats innovadores com el qüestionari de perfil o el mapa de serveis. Aquest recull permet comprendre millor el valor afegit de l'aplicació i justifica les decisions preses durant el seu desenvolupament.

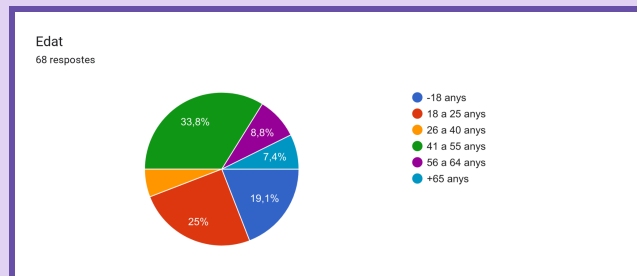
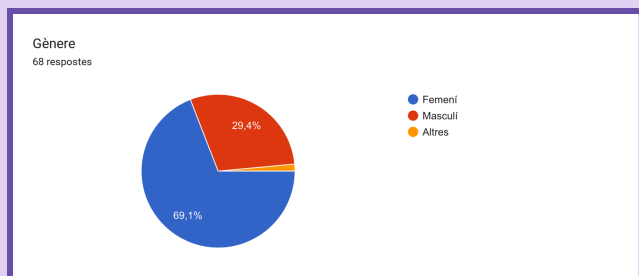
[Document tècnic](#)

MODEL DE NEGOCI

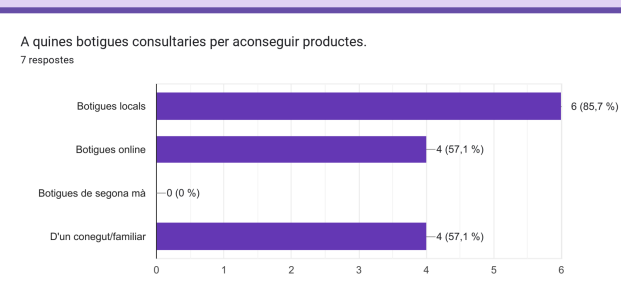
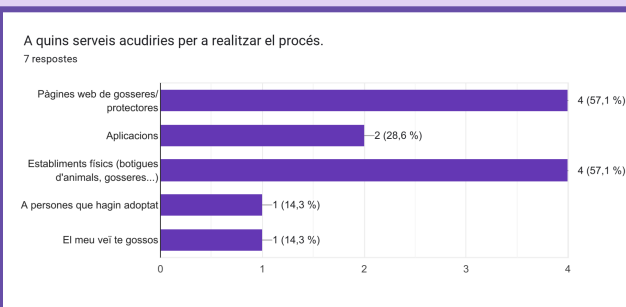
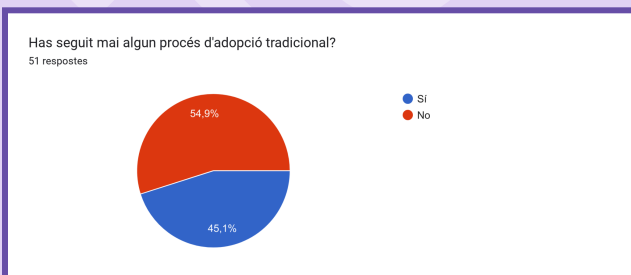
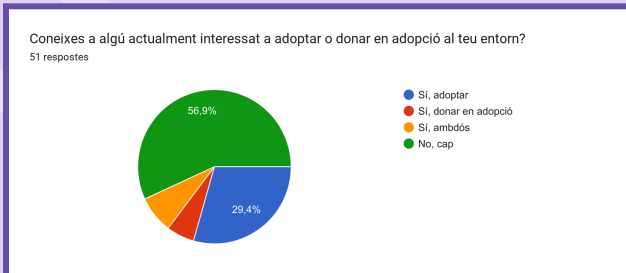
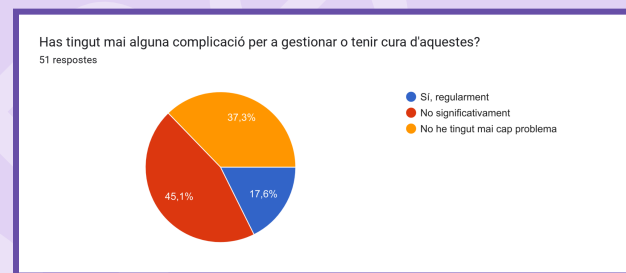
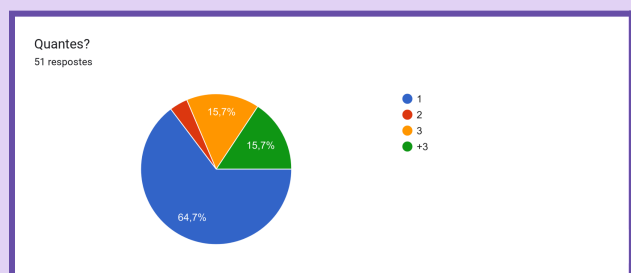
Enquesta de Google

Vàrem crear una enquesta de Google per analitzar els nostres potencials clients que vulguin adoptar o donar en adopció posant en ús els nostres serveis. Hem volgut fer-la simple i fàcil de contestar perquè tothom ho pugui fer i contribuir al nostre estudi.

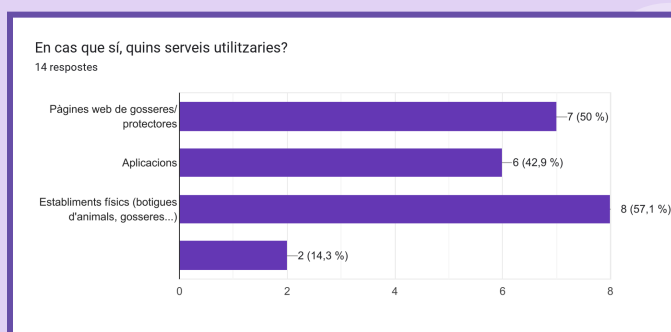
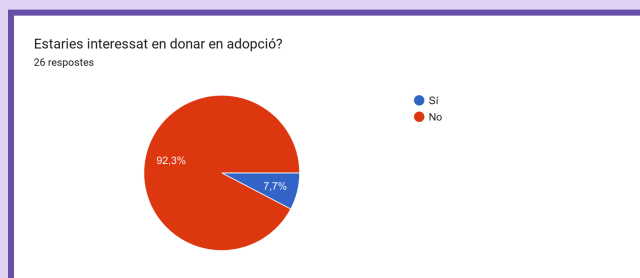
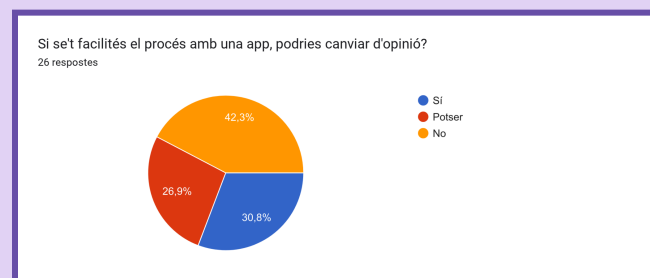
Clicant l'enllaç tindreu accés al [Formulari de Google](#) on podreu veure les preguntes. I a continuació podeu veure els gràfics on es reflecteixen les respostes:



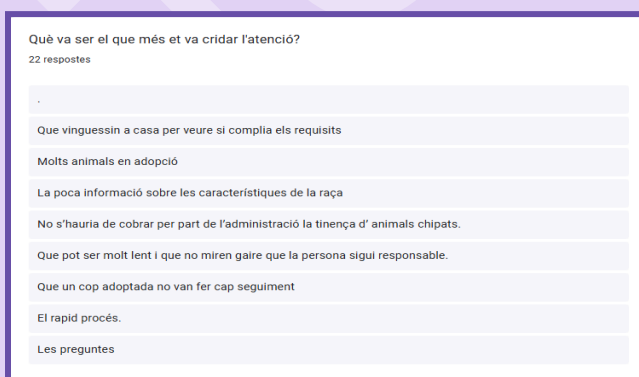
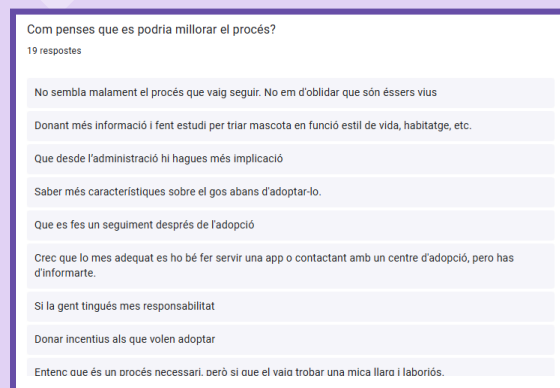
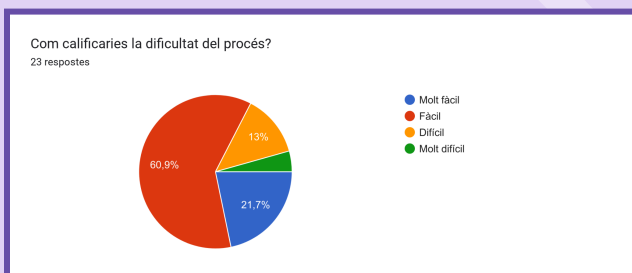
Primera secció - Ja tinc mascotes.



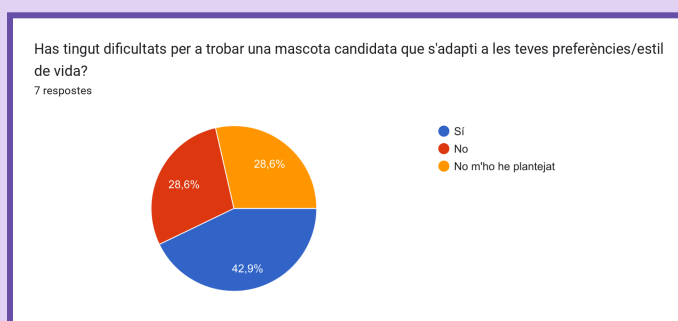
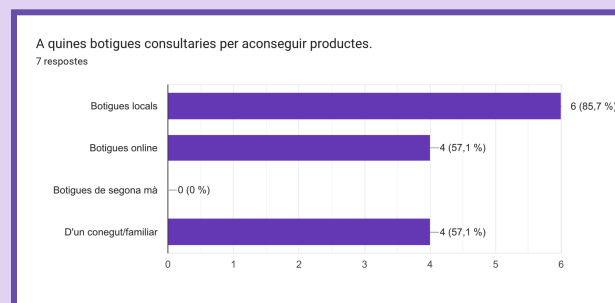
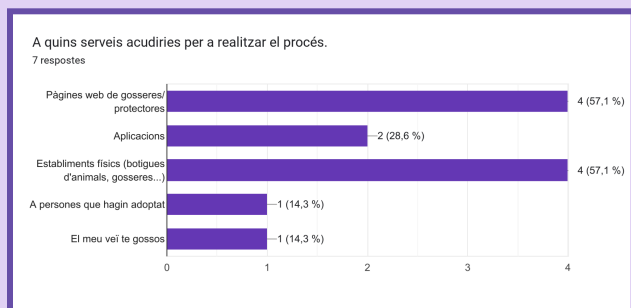
Segona secció - No tinc interès en mascotes.



Tercera secció - tinc experiència en l'àmbit de l'adopció



Quarta secció - M'agradaria adoptar



Anàlisi de les respostes

Secció general:

Abans de respondre les qüestions específiques, vàrem crear aquest bloc per poder analitzar dades que ens poden ajudar pel futur de la nostra app. Gràcies a això, sabem que la majoria de les persones que els interessa aquesta app són majors d'edat, que ja tenen mascotes i que el seu temps d'ús del mòbil és superior a una hora. Aproximadament ronda entre les dues i cinc hores, cosa que ens permet saber que hi ha una possibilitat més alta de la utilització de WantAPup. A part d'això, la majoria dels enquestats gairebé no coneixen cap aplicació relacionada amb aquest àmbit, el que ens proporciona un avantatge amb la competència.

- Primera secció:

Després d'analitzar aquesta primera secció, vam arribar a la conclusió que la gran majoria dels enquestats ja tenen mascotes. Gràcies a aquesta secció, podem observar que el més habitual és tenir una mascota i haver tingut algun problema, encara que no sigui massa significatiu. Per continuar, hem après que quasi la meitat dels participants coneixen a algú que està interessat a adoptar, donar en adopció o ambdós. A més, tres quarts dels propietaris de mascotes farien servir una app com WantAPup que els facilités l'aprenentatge i el seu dia a dia amb el seu gos.

- Segona secció:

Com veiem en aquest apartat, les persones que han contestat, no canviarien la seva opinió encara que se'ls facilités l'adopció d'un animal amb una app, ni la majoria estan interessats a donar en adopció. En el cas que si estiguessin interessats a donar en adopció, la majoria ho farien a través d'establiment físic. Ja siguin botigues d'animals, gosserses...

- Tercera secció:

En aquesta secció hi ha les preguntes relacionades amb l'experiència en l'àmbit de l'adopció. La majoria de les persones han contestat que han trobat el procés d'adopció fàcil. Malgrat això, molta gent ha pogut suggerir millores: donant-nos així formes de fer WantAPup millor i fer-la destacar. L'última pregunta d'aquesta secció ens ha permès afegir noves eines i funcionalitats adaptades a les necessitats dels usuaris i així arribar a la màxima eficiència.

- Quarta secció:

En aquesta última secció podem observar com la gent que li agradaria adoptar acudirien a serveis com pàgines web de gosserses/protectores o establiments físics (botigues d'animals, gosserses...) per realitzar aquests processos. Les botigues a les quals consultarien per aconseguir productes; la majoria, consultarien botigues locals. Finalment, entre la gent que ha respost, hi ha un empat en què si han tingut o no, o si no s'han plantejat les dificultats per a trobar una mascota candidata que s'adapti a les seves preferències/estil de vida.

Anàlisi de mercat i pla de màrqueting

Vam intentar respondre diverses preguntes amb la intenció d'analitzar els nostres potencials clients. Eren preguntes del tipus: "Quin és el seu poder adquisitiu?" "Quines són les apps competidores?". Aquestes preguntes responien altres dubtes importants com que si el poder adquisitiu del client era alt o baix, pot ajudar-nos a determinar si l'app pot ser gratuïta o no. A més, ens va donar informació addicional sobre quines són les apps competidores, així donant-nos formes de millorar i determinar el nostre "valor afegit". A més hi havia altres qüestions que vam respondre sobre que en fariem d'aquest projecte una vegada l'acabem, a quines conferències assistiríem, com ens promocionariem, i això també ens va donar la possibilitat de plantejar-nos-ho.

Clients potencials

1. Quin és el seu poder adquisitiu?

El poder adquisitiu dels nostres potencials clients hauria de ser suficient per a poder portar les despeses que impliquen adoptar un gos. Per tant, de poder pagar i tenir cura d'ell, ja que, per exemple, inesperadament pot posar-se malalt i necessitar anar al veterinari, és una despesa esporàdica que ha d'estar predisposat a pagar el nostre client.

2. Què els pot portar a adquirir *WantAPup*?

Els pot portar molts beneficis, uns quants podrien ser: Tenir l'oportunitat d'escollir i veure realment quin gos és l'ideal per a ell/a mitjançant una enquesta; tenir accessibilitat a un mercat per comprar productes per a l'animal; permet també tenir contacte amb les diferents protectores; hi ha un fòrum...

3. Quines apps utilitzen actualment?

Actualment, com no existeixen majors plataformes per a aquest tipus d'activitat concreta, és molt probable que la majoria de possibles clients duguin a terme tot el procés pel seu compte, fent servir pàgines web individuals, com les de protectores, botigues d'animals... i que hagin de buscar activament qualsevol funcionalitat que els podria oferir l'aplicació. És a dir, de manera poc pràctica i extensa.

4. On estan ubicats?

Tot i que preferim enfocar-nos en un radi reduït i proper per començar, la necessitat de la qual partim transcendeix deliberadament aquests límits, ja que es tracta d'un problema universal, és a dir, els nostres futurs clients podrien estar ubicats arreu del planeta. Per això creiem que, en un futur, la nostra idea podria estendre's fins a ells.

Competència

5. Quines són les apps competidores actuals?

Les apps competidores actuals són:

- Miwuki Pet Shelter
- KLYGO
- AdoptaMe
- Amazdog
- Adoptare

6. A quin tipus de clients es dirigeixen?

Es dirigeixen a usuaris majors d'edat que tenen tots els requisits per realitzar el procés d'adopció i tenen com a objectiu poder adoptar un gos.

7. Quins són els punts forts de les apps competidores?

En algunes apps, permeten l'adopció de gats a part de la de gossos, és a dir, en una mateixa app facilita la tasca a usuaris que volen adoptar aquests dos tipus d'animals de companyia. Com per exemple, aquesta opció està incorporada, en l'app Miwuki Pet Shelter.

També hi ha algunes apps on deixa l'opció de donar gossos en adopció a les protectores, com Adoptare. Això aconsegueix impedir l'abandonament de gossos en ambients perillosos per l'animal i fer que sigui un procés més senzill per la persona i per la protectora.

8. Quins són els punts febles de les apps competidores?

Moltes no deixen contacte directe en l'aplicació per la protectora, sinó que envien formularis per veure si contacten amb ells. En la nostra app tenim pensat de donar una opció de xatejar amb les protectores per no haver de canviar de plataforma i tenir una resposta amb més velocitat.

9. Quina previsió hi ha de futures empreses competidores?

Amb les nostres noves opcions com el contacte directe, la venda i la compra d'objectes per animals i altres funcions noves les quals no es troben en les altres apps, tenim possibilitats d'aspirar a alguna cosa. A més la senzillesa d'ús de WantAPup facilita als usuaris i permet adoptar les mascotes sense gairebé cap dubte ni problema.

Producte/servei

10. Quines funcionalitats innovadores incorpora l'app?

Una de les funcionalitats que considerem que ens diferencia d'altres plataformes competidores és, per exemple, que es pot xatejar amb les protectores de manera directa i senzilla. No cal haver de recórrer a altres plataformes per fer-ho. A més hem afegit l'opció de realitzar un qüestionari per als clients que no estiguin segurs de quin tipus de gos és millor per ells (ja sigui per les seves condicions de llar, la seva edat, si tenen una família). A part d'això volem donar l'opció de fer un sistema de venda i compra de productes per gossos.

11. Quin aspecte de disseny fa més atractiva l'app?

A WantAPup seguim una temàtica clara, intuïtiva i uniforme que fa la pàgina més còmoda i atractiva per a l'usuari, facilitant el seu ús i instal·lació. Utilitzem, principalment, una gamma de colors lilosos amb un contrast adequat i elements relacionats amb les principals funcionalitats que ofereix.

12. Quin valor afegit proporciona l'app?

L'app proporciona alguns valors afegits com mapes perquè els usuaris puguin veure punts d'interès a prop de la seva localitat com protectores, veterinaris, etc. També com s'ha mencionat anteriorment volem afegir opcions de fer qüestionaris per a gent que no té gaire clar quin tipus de gos volen adoptar o xats entre protectores i usuaris.

13. Per a quins sistemes operatius està disponible?

Ens agradaria arribar al nombre més gran d'usuaris, i per això l'ideal per a nosaltres seria fer-la disponible per a ambdós sistemes operatius, Android i iOS, sempre que sigui possible.

14. Si l'adquisició de l'app va lligada a la d'un objecte relacionat, quin és?

Tot i que el mateix propòsit de l'app és facilitar l'adquisició, o més aviat adopció, de gossos no creiem que aquesta estigui directament vinculada amb cap bé o objecte, ja que pot ser utilitzada independentment d'aquest.

15. L'app comptarà amb actualitzacions periòdiques?

Ens comprometem a realitzar modificacions periòdiques per a mantenir una experiència actualitzada que permeti el millor rendiment d'aquesta plataforma. D'aquesta manera amb les actualitzacions mantindrem al dia els gossos que arriben nous a les protectores i nous productes que oferim per a la seva compra.

16. Quin tipus de suport a l'usuari inclou l'app?

L'usuari serà capaç de contactar amb l'administració de l'app o fins i tot amb l'empresa, sigui mitjançant la nostra pàgina web o l'aplicació mateixa, sempre que tingui qualsevol problema. A TechPet sempre estarem disposats a assistir amb qualsevol problema o necessitat del client.

Política de preus

17. Si és una app de pagament, quin preu tindrà?

No es tracta d'una app de pagament.

18. Si és una app de pagament, quan es faran promocions temporals?

No es tracta d'una app de pagament.

19. L'app incorpora micropagaments?

No, ens agradaria que fos gratuïta i que no limités els usuaris de cap forma. L'única forma de pagament que inclouríem és a la compra de productes per a gossos.

20. Quantes descàrregues de l'app creieu que són necessàries perquè sigui atractiva per als anunciants?

Depèn de l'anunciant concret, però creiem que potser abans s'hauria d'assolir un nombre considerable de descàrregues (en els primers mesos o un any), a partir de 10.000 a 50.000 descàrregues per començar a generar interès per part d'anunciants. Tot i això, si algú independentment de la nostra productivitat s'interessa pel projecte seria definitivament ben rebut.

21. Quin preu es cobrarà a les empreses per anunciar-se a la nostra app?

Això dependrà del tipus d'anunci i la ubicació dins de l'app. Però, inicialment, oferirem tarifes flexibles per a empreses petites, així com ofertes per a anunciants més grans. Això ens permetrà ajustar-nos a diferents tipus d'anunciants i facilitar una entrada progressiva al mercat.

Política de distribució

22. Es preveu que l'app estigui preinstal·lada en certs mòbils?

En principi, no. Els usuaris haurien d'escollir instal·lar-la lliurement als seus dispositius.

23. A quines botigues en línia estarà disponible l'app?

Com hem dit abans, ens agradaria arribar al nombre més gran de persones, i per això preferiríem accedir a les botigues d'aplicacions més rellevants en aquest moment, com App Store, Play Store...

24. Si l'app està lligada a un servei a l'usuari, quin és?

El servei principal de l'app és facilitar el procés d'adopció de gossos, oferint als usuaris l'opció de triar el gos més adequat per a les seves necessitats mitjançant qüestionaris, accedir a protectores per contactar-hi directament, i comprar productes relacionats amb la cura dels animals.

25. Amb quins socis heu establert acords de col·laboració?

Hem pogut establir contacte amb algunes protectores d'animals, veterinaris locals i botigues d'aliments i accessoris per a aquests, així com altres plataformes dedicades al benestar dels animals. També hem buscat col·laboracions amb entitats que comparteixin els nostres valors en defensa dels drets dels animals i la promoció de la seva adopció responsable. De cara al futur, però, ens agradaria continuar ampliant els nostres socis i explorar noves formes de promoció respectuosa i efectiva de la nostra aplicació.

Política de comunicació

26. En quins mitjans incloureu notes de premsa o participareu com a entrevistats?

Tenim pensat participar en alguns mitjans de comunicació, ja siguin xarxes socials, ràdio... Sobretot volem publicitar-nos de les maneres més efectives i que puguin arribar al nostre client potencial, que en el nostre cas són els majors de 18 anys; per aquesta raó creiem que d'aquestes formes podem arribar-hi.

27. En quines publicacions o webs incloureu bàners o publicitat?

En aquest moment no som una empresa molt gran i no tenim pensat pagar encara per publicitar-nos a altres webs, però en un futur hem parlat de promocionar la nostra app en algunes webs conegudes o relacionades amb l'objectiu del nostre projecte per exercir i créixer com a empresa.

28. En quines emissores de ràdio o televisió incloureu publicitat?

Preferiblement, voldríem incloure publicitat nostra a ràdios locals, com ràdio Lloret, o a Ràdios i fins i tot en un futur a la televisió de ser possible tot Catalunya. Si arribem a créixer molt més i tenim l'oportunitat potser arribar als mitjans de comunicació de tot Espanya.

29. En quines xarxes socials tindreu presència?

Ens agradaria tenir presència a les xarxes socials més utilitzades per tots els públics com Instagram, Facebook, Tiktok, i entre d'altres per poder promoure el nostre projecte i fer arribar el nostre missatge a tot potencial client que pugui fer ús de la nostra app.

30. A quins actes, conferències o fires assistireu?

De moment tenir pensat fer acte de presència al concurs mSchools Awards del 2025 i presentar per primera vegada al públic, una vegada acabada, la nostra app, després, segons l'èxit que tinguí el nostre projecte, considerarem les opcions que tinguem per continuar promovent la missió de WantAPup.

Trobades amb experts i mentors

Trobada amb l'expert Albert Robert



Trobada amb l'expert Albert Robert

El dia 5 de febrer de 2025, el nostre professor ens va organitzar una trobada amb l'enginyer informàtic Albert Robert, l'expert que ens faria de guia i ens donaria una opinió externa. Sabíem que això seria molt beneficiós, ja que ell té molts coneixements en el tema i ens va destacar alguns punts que vam poder tenir en compte per millorar i continuar donant el màxim cap al projecte.

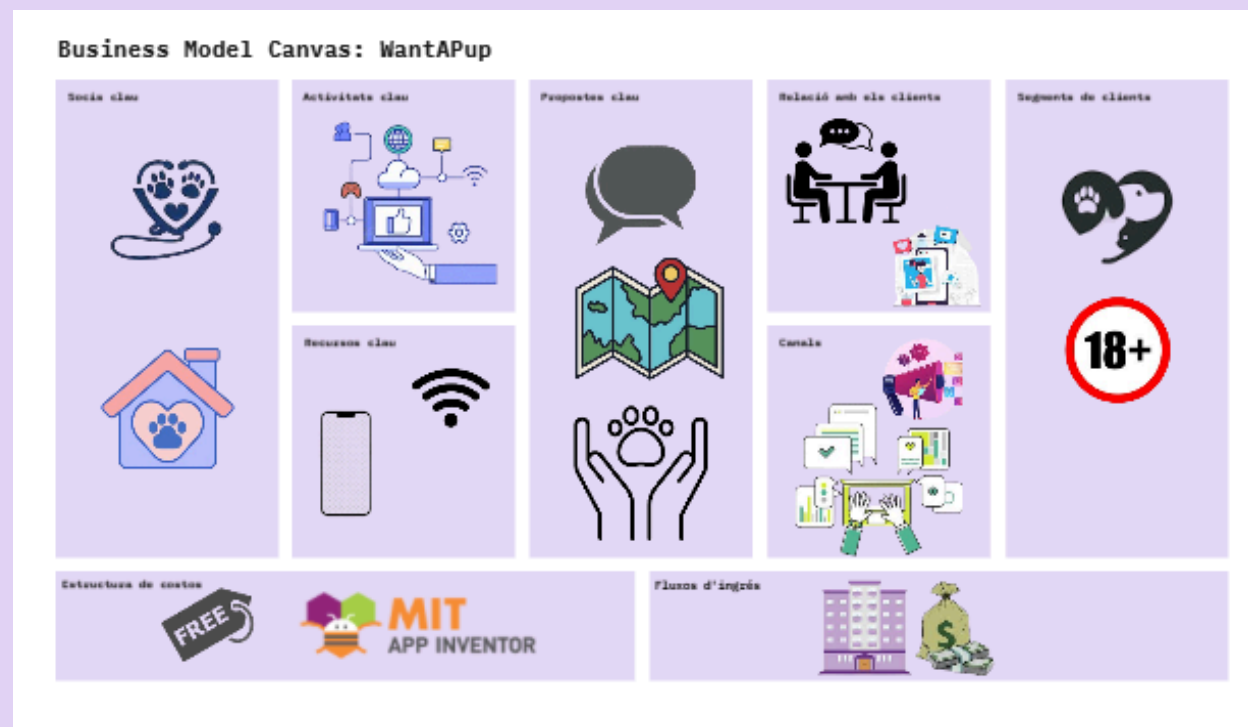
Per exposar el projecte, vàrem crear una presentació i, per a recollir tota la retroacció que ens proporcionés, vàrem desenvolupar un document/ acta de trobada:

[Presentació primera trobada amb el mentor](#)

[Acta de la primera trobada amb el mentor](#)

Business Model Canvas (BMC)

Vam desenvolupar el nostre model de negoci, amb ajuda de la plataforma Miro, per poder donar imatge a les nostres idees i traslladar la informació que teníem a "Anàlisi de mercat i pla de màrqueting" a un BMC. A més, vàrem fer un model escrit, responent preguntes i, una forma icònica, per permetre'ns explicar-ho amb un suport visual.



Business Model Canvas: WantAPup



WantAPup 2025 by TechPet is licensed under CC BY-NC-ND 4.0

Col·legi Immaculada Concepció-Lloret de Mar

MÀRQUETING

Formes de màrqueting utilitzades

Per tal de promocionar la nostra aplicació WantAPup, hem desenvolupat diverses estratègies de màrqueting amb l'objectiu de donar-la a conèixer i connectar amb el públic objectiu. Hem creat un lloc web oficial amb informació detallada del projecte, el nostre equip i els serveis que oferim. També hem elaborat un vídeo promocional per mostrar situacions reals on l'app pot ser útil, així com un vídeo explicatiu del procés de creació. A més, hem fet ús de les xarxes socials com Instagram i TikTok per arribar a un públic més ampli i jove, i hem dut a terme una enquesta de mercat per adaptar millor la nostra proposta a les necessitats dels usuaris.

Lloc web de l'empresa

TechPet té un [lloc web](#) que els usuaris poden visitar amb la finalitat d'informar-se més obertament del projecte de la nostra app, l'equip o el màrqueting dut a terme per promocionar l'app.

En el web hi ha una pàgina d'inici, en la que hi ha un resum de l'objectiu del projecte, informació sobre l'empresa, una visualització directa del vídeo promocional i de l'explicatiu; després informació sobre qui som i per què es va crear l'app, també una enquesta que els usuaris poden fer per ajudar-nos a conèixer-los millor. Per acabar, la nostra adreça electrònica per resoldre qualsevol dubte que puguin tenir.

A més de la d'inici, hi trobareu d'altres pàgines.

Hi ha una pàgina sobre l'equip, on ens donem a conèixer i on s'indica quin ha estat el nostre rol en el projecte.

La següent mostra els projectes de TechPet, que en aquest moment només és l'app 'WantAPup'. En aquest apartat es descriu l'objectiu i propòsit del projecte i s'esmenta breument la seva funció i utilitat.

A continuació hi ha la pàgina de la 'Memòria del Projecte'. En aquesta hi trobareu un enllaç que obre una pestanya nova on apareix la memòria. En ella l'usuari podrà informar-se més a fons de tot el procés dut a terme per l'equip de TechPet durant tot l'any escolar sobre aquest projecte, tots els procediments, reptes i qüestions que han sorgit durant el camí amb molt de detall.

La següent pestanya és la de 'Més', on es despleguen diverses pàgines més. La primera és la d'Enquesta WantAPup', que obrirà una enquesta que li és de molta utilitat a l'equip per fer una anàlisi de mercat i explorar els trets principals del públic objectiu, adaptant així el projecte de manera més adient a les necessitats dels clients.

La següent pàgina se centra en el procés inicial que va seguir l'equip a començament d'any. En aquesta fase es va identificar i analitzar el problema principal que es volia resoldre amb l'aplicació, es va dissenyar una solució adequada i es va definir la manera més eficaç d'abordar-lo. A més, s'hi aprofundeix en el disseny de la solució proposada, incloent-hi el mapa d'escenaris, el mapa de funcionalitats, així com la creació del logotip i el prototip de l'app, elements que ja han estat explicats en apartats anteriors de la memòria.

Les pàgines continuen amb l'anàlisi de mercat, pla de màrqueting i model de negoci.

Per acabar, tenim l'apartat del màrqueting de l'app, on es pot trobar el vídeo promocional/anunci i el vídeo explicatiu. Acabant amb una petita promoció de les nostres xarxes socials Instagram i TikTok on es podrà trobar també informació sobre el projecte.

Vídeo promocional

Vam elaborar un vídeo promocional amb l'objectiu de donar visibilitat a la nostra aplicació. Un cop entesos els elements clau per captar l'atenció del públic, per poder fer un bon ús del màrqueting, vam produir un vídeo on es presenten diverses situacions hipotètiques en què la nostra app, WantAPup, ofereix una solució efectiva als problemes plantejats. El vídeo explica algunes situacions en les quals l'usuari pot trobar-se, ja sigui haver de donar en adopció un gos, voler adoptar-ne un de manera senzilla, o voler informar-se sobre la cura necessària per a aquests. A tots els problemes mostrats en el vídeo, es pot trobar la solució en la nostra app, WantAPup.

 Vídeo promocional WantAPup

Vídeo explicatiu

Aquest vídeo es va concebre amb l'objectiu d'explicar tot el procés de desenvolupament de l'aplicació. A través d'aquest recorregut visual, es pretén oferir una visió completa i detallada de les diferents fases del projecte: des dels primers esbossos i idees inicials fins a la implementació final. A més, el vídeo permet entendre millor els reptes i dificultats amb què ens vam trobar, així com les solucions creatives que vam aplicar per superar-los. En definitiva, és una eina per apropar l'experiència de creació al públic i compartir tot l'esforç que hi ha al darrere de l'app WantAPup.

 WantAPup - TechPet Vídeo explicatiu

Xarxes socials

Amb la voluntat d'ampliar la difusió del nostre projecte i connectar amb el nostre públic objectiu de manera directa i efectiva, hem decidit tenir presència activa a diverses xarxes socials, com Instagram i TikTok. A través d'aquestes plataformes, compartim continguts relacionats amb l'app WantAPup, com ara vídeos curts explicatius, promocions... aquestes xarxes ens permeten interactuar amb la comunitat, recollir opinions i suggeriments, i crear una identitat digital pròxima i atractiva, essencial per a l'èxit d'una aplicació adreçada a un públic compromès amb el benestar animal.

Enllaços directes a les nostres xarxes socials, en els dos casos ens trobem com a 'techpet.ic':

- [Instagram](#)
- [TikTok](#)

Desenvolupament de l'app

Vam iniciar la programació de l'app el 21 de febrer. Des d'aleshores, tot l'equip ens hem distribuït les diferents pantalles, cadascuna amb la seva pròpia programació, per tal d'assolir el repte que ens vam proposar.

En aquest document s'explica el funcionament de l'app a través de les diferents pantalles i funcionalitats desenvolupades.

[Document tècnic WantAPup](#)

Marxandatge

Hem dissenyat samarretes, punts de llibre, xapes i un flyer per poder promocionar la nostra app.

Samarretes



Punts de llibre



Xapes



Flyer



Descarrega la nostra app!

Afegim un codi QR de manera que qualsevol usuari que vulgui descarregar la nostra app pugui fer-ho sense problemes.



📱 Instal·la WantAPup

Conclusió del projecte

En conclusió, el desenvolupament de l'aplicació WantAPup ha estat una experiència enriquidora tant en l'àmbit tècnic com personal. A través de totes les fases del projecte —des de la detecció d'un problema social fins a la creació d'una solució tecnològica efectiva— hem après a treballar en equip, a prendre decisions fonamentades i a posar en pràctica coneixements de diferents àmbits. L'app no només busca facilitar el procés d'adopció de gossos, sinó també promoure l'adopció responsable i el benestar animal. Estem orgulloses del resultat obtingut i creiem que

WantAPup pot tenir un impacte positiu real. Aquest projecte ha estat només el començament d'una iniciativa amb potencial per créixer i evolucionar,

Agraïments

Volem expressar el nostre agraïment a totes les persones que han fet possible el desenvolupament d'aquest projecte. En primer lloc, al nostre professorat per la contínua orientació i ajuda que ha estat proporcionada durant el procés i a la nostra escola, Immaculada Concepció, que ens ha permès fer-ho. També volem agrair a l'expert Albert Robert per compartir els seus coneixements i aportar la seva visió professional al treball de forma altruista. A més, una menció a les provisionals 84 persones que han respost a la nostra enquesta i ens han ajudat a conèixer el mercat, ja que ha estat una col·laboració clau per entendre millor les necessitats dels nostres clients reals. Cal mencionar també les protectores de Tossa de Mar i de Palafolls, i els comerços, 'CAAS', 'Animal Sapiens' i 'Bé Animals', que van acceptar col·laborar i ens van permetre utilitzar els seus recursos. Finalment, un últim agraïment a l'equip de TechPet per la seva dedicació i entusiasme pel projecte.

Il·lustracions i llicències

Les imatges i icones usades en el projecte han estat creades per l'equip de TechPet o sota llicència.

En totes les fotografies públiques tenim el consentiment de les persones presents per mostrar-les en primer pla.