

CONNECTA+: INNOVACIÓN EN EL NETWORKING PROFESIONAL PARA ESTUDIANTES Y RECIÉN GRADUADOS

Marta Estrada Guillén

estrada@uji.es

Universidad Jaume I de Castellón de la Plana, España

Andreea Mara Luncan

al397784@uji.es

Vicente Tortosa Edo

vtortosa@uji.es

Universidad Jaume I de Castellón de la Plana, España

Resumen:

Connecta+ es una startup en fase inicial que enfrenta las dificultades de estudiantes y recién graduados para encontrar prácticas profesionales en España. Este proyecto describe una estrategia de marketing para lanzar una plataforma digital impulsada por inteligencia artificial, diseñada para conectar a jóvenes talentos con oportunidades laborales. Sus objetivos incluyen mejorar la empleabilidad juvenil, fortalecer el vínculo entre estudiantes y empresas, y posicionar a Connecta+ como líder en su sector, transformando el panorama laboral juvenil en España. Como limitaciones a la plataforma propuesta nos encontramos: 1) Una fuente solvente de financiación; 2) Apoyo técnico para hacer posible el desarrollo real de la idea; 3) Dificultades para garantizar la confidencialidad de los datos en la nube.

Palabras clave: *empleabilidad, networking, innovación, prácticas, startup*

CONNECTA+: INNOVATION IN PROFESSIONAL NETWORKING FOR STUDENTS AND RECENT GRADUATES

Abstract:

Connecta+ is a startup in its early stages that addresses the difficulties students and recent graduates face in finding professional internships in Spain. This project outlines a marketing strategy to launch a digital platform powered by artificial intelligence, designed to connect young talent with job opportunities. Its goals include improving youth employability, strengthening the link between students and companies, and positioning Connecta+ as a leader in its sector, transforming the youth labor market in Spain. The proposed platform faces some limitations: 1) A reliable source of funding; 2) Technical support to make the idea a reality; 3) Challenges in ensuring data confidentiality in the cloud.

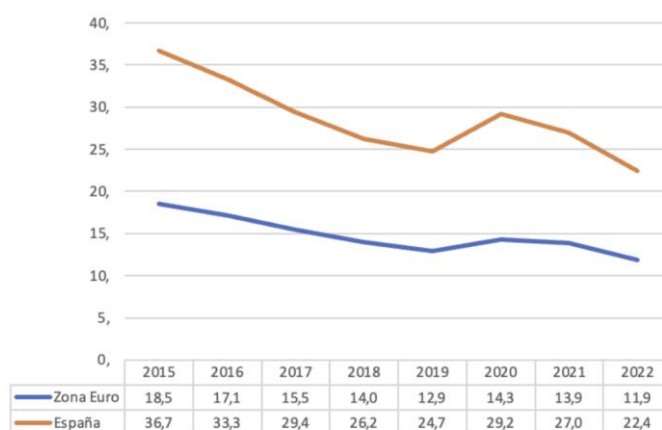
Keywords: *Employability, Networking, Innovation, Internships, Startup*

1. Introducción

Connecta+ es una startup en etapa inicial, cuyo objetivo principal es facilitar la transición de estudiantes y recién graduados al mercado laboral mediante una plataforma digital innovadora. Connecta+ utiliza inteligencia artificial para conectar a jóvenes talentos con oportunidades de prácticas y empleos en sus respectivos ámbitos de estudio.

Su misión es ser un puente efectivo entre el ámbito académico y el profesional, atendiendo a una necesidad latente en el mercado laboral español, evidenciada por una de las tasas de desempleo juvenil más altas de toda Europa. En 2021, esta cifra alcanzó un notable 22,6%, más del doble de la media de la Zona Euro (11,9%), lo que subraya la necesidad crítica de soluciones que impulsen la inserción laboral de los jóvenes. En este contexto, Connecta+ se posiciona como una respuesta innovadora y eficaz.

Gráfico 1. Comparativa de tasas de desempleo por edad (15-29 años) entre España y la Zona Euro (2015-2022) (%).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Eurostat (2024).

Sus principales objetivos incluyen facilitar la transición de estudiantes y recién graduados al mercado laboral, fomentar conexiones efectivas entre jóvenes talentos y empresas, y posicionarse como un referente en el mercado de networking profesional. Además, Connecta+ busca democratizar el acceso a oportunidades laborales, reduciendo barreras estructurales y sociales, y ofreciendo soluciones tecnológicas accesibles y adaptadas a las necesidades de su público objetivo.

La fundadora y CEO de Connecta+, Andreea Mara Luncan, experimentó personalmente las dificultades para encontrar prácticas profesionales durante su último año de carrera en Administración y Dirección de Empresas. Inspirada por estas experiencias, decidió desarrollar una solución tecnológica que abordará esta problemática.

Connecta+ está diseñada para atender tanto a estudiantes como a recién graduados, proporcionando herramientas para mejorar su empleabilidad. Además de conectar a los usuarios con ofertas de prácticas, la plataforma ofrece funcionalidades avanzadas, como la creación de perfiles personalizados y comunidades de interés, lo que fomenta un networking profesional efectivo. Por su parte, las empresas también pueden beneficiarse al encontrar talentos emergentes de manera más ágil y eficiente.

Actualmente, la startup se encuentra en su fase de desarrollo. Su modelo de negocio incluye diferentes planes de acceso, que van desde suscripciones básicas hasta opciones premium, así como ingresos adicionales provenientes de publicidad, cursos especializados y contenido patrocinado. Este enfoque diversificado refleja el compromiso de Connecta+ con la sostenibilidad financiera y la innovación en su sector.

La plataforma, aún en una primera fase de desarrollo, ya ha sido premiada con los siguientes galardones: I Premio de Cohesión Territorial de la Diputación de Castellón.

2. Desarrollo del caso Connecta+

2.1. Análisis de la competencia

Connecta+ opera en un entorno competitivo donde plataformas como LinkedIn, Instagram y Handshake destacan como referentes en el ámbito profesional y social. Sin embargo, ninguna de estas soluciones está específicamente diseñada para atender las necesidades de estudiantes y recién graduados. LinkedIn domina el mercado del networking profesional, pero su enfoque generalista deja un vacío en el segmento de jóvenes en transición al mercado laboral. Instagram, aunque popular entre la Generación Z, carece de herramientas orientadas a la empleabilidad, mientras que Handshake está limitada a ciertos mercados internacionales y no tiene presencia significativa en España.

Connecta+ se diferencia al ser una solución local adaptada al contexto español, con funcionalidades específicas como el uso de inteligencia artificial para personalizar recomendaciones de prácticas y oportunidades laborales. Este enfoque especializado y su carácter innovador representan una ventaja competitiva clave.

2.2. Investigación de mercados

La investigación de mercados realizada para Connecta+ incluyó encuestas a 150 estudiantes universitarios de la Comunidad Valenciana, lo que permitió identificar una necesidad crítica de herramientas que faciliten la búsqueda de prácticas y empleo. Entre los hallazgos más relevantes se encuentran:

- *Preferencias de plataforma:* Más del 70% de los encuestados expresó interés en una solución digital que integre funciones de networking y búsqueda de prácticas.
- *Dificultades actuales:* Los principales obstáculos señalados fueron la falta de conexión directa con empresas (60%) y la insuficiencia de ofertas adaptadas a sus perfiles (40%).
- *Valor añadido esperado:* El 75% de los participantes destacó la importancia de una interfaz intuitiva y la posibilidad de interactuar en comunidades relacionadas con sus áreas de interés profesional.

Estos datos sirvieron como base para el diseño de la plataforma y el desarrollo de sus estrategias de marketing.

2.3. Definición del público objetivo y del posicionamiento deseado

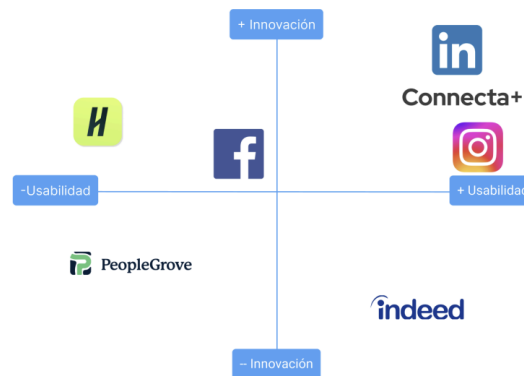
El público objetivo de Connecta+ se segmenta en tres grandes grupos:

- *Estudiantes universitarios (18-25 años):* Jóvenes que buscan prácticas curriculares y extracurriculares para adquirir experiencia en su campo de estudio.

- *Recién graduados*: Personas en sus primeros años postuniversitarios que desean insertarse en el mercado laboral.
- *Empresas*: Organizaciones que buscan identificar y captar talento joven de manera eficiente.

En cuanto al posicionamiento deseado, Connecta+ pretende ser un referente entre la generación Z y convertirse en la plataforma española número uno en buscar prácticas para estudiantes. (Luncan, 2024)

Figura 1. Mapa de posicionamiento innovación vs. usabilidad



Fuente: Elaboración propia en base a Andreea Mara Luncan (2024).

2.4. Objetivos y estrategias de marketing

O1. Registrar al menos 12,000 estudiantes activos en la plataforma Connecta+ al finalizar el primer año de operaciones, con un promedio de 1,000 nuevos usuarios por mes comenzando en septiembre de 2025.

O2. Establecer al menos 50 colaboraciones activas con empresas relevantes para la realización de prácticas y empleos iniciales para los usuarios de la plataforma antes de septiembre de 2025.

O3. Desarrollar y lanzar la aplicación Connecta+ con todas las funciones básicas operativas para el 1 de septiembre de 2025.

O4. Establecer al menos 10 colaboraciones mediáticas significativas y participar en 5 eventos clave del sector antes de septiembre de 2025 para aumentar la visibilidad de la plataforma antes de su lanzamiento.

A continuación se plantean las estrategias a seguir con el objetivo de cumplir los objetivos planteados.

Dentro del marco de la matriz de Ansoff (figura 3), Connecta+ adoptará una estrategia de Desarrollo de Producto para su expansión y crecimiento. Esta estrategia es idónea ya que, aunque Connecta+ opera en un mercado ya conocido (redes profesionales para jóvenes), se pretende ofrecer un producto totalmente renovado siguiendo las recomendaciones y necesidades específicas de los jóvenes.

La estrategia de Connecta+ se apoya en los principios del marketing mix, abordando cuatro áreas clave:

- *Producto*

Desarrollar una interfaz de usuario intuitiva y visualmente atractiva para la plataforma web de Connecta+, asegurando que el diseño sea consistente con el branding de la marca. Esta plataforma debe ofrecer una

experiencia de usuario fluida y accesible, facilitando la inscripción y el uso continuo por parte de los estudiantes y las empresas (Luncan, 2024)

Figura 2. Pantalla de inicio de la página web oficial de Connecta+.

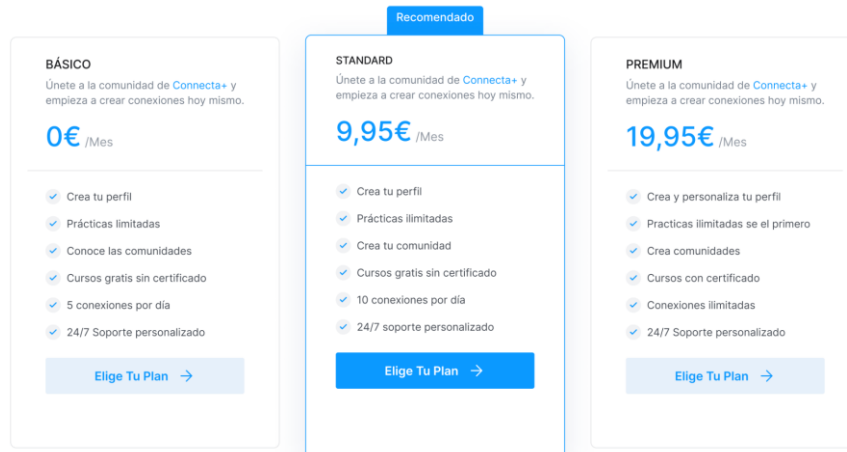
The screenshot shows the Connecta+ website homepage. At the top, there's a navigation bar with 'Connecta+', 'Encuentra prácticas', 'Explora empresas', 'Iniciar sesión', and 'Regístrate'. The main headline reads 'Describe más de 5000+ Prácticas'. Below this is a search bar with a placeholder 'Puesto o palabra clave', a location dropdown set to 'Castellón, Comunidad Val', and a 'Busca mis prácticas' button. A popular section lists 'UI Designer, UX Researcher, Marketing, Administración'. The 'Empresas que te ayudan a crecer' section features logos for Vodafone, Intel, Tesla, AMD, and Talkit. The 'Explorar por categoría' section displays eight category cards: Diseño (235 prácticas), Ventas (756 prácticas), Marketing (140 prácticas), Contabilidad (325 prácticas), Informática (436 prácticas), Ingeniería (542 prácticas), Administración (211 prácticas), and Recursos Humanos (346 prácticas). The 'Ofertas de prácticas' section shows a grid of job listings with details like company name, location, type (Remoto, Presencial, Full Time), and relevant skills.

Fuente: Elaboración propia en base a Andreea Mara Luncan (2024).

- *Precio*

Ofrecer acceso gratuito para estudiantes con opciones premium para usuarios avanzados y empresas. Existen dos categorías principales de planes: el plan B2C, dirigido a estudiantes y recién graduados que ofrece tres planes: el Básico a 0€, el Standard a 9,95€, y el Premium a 19,95€. Tal y como se puede observar a continuación:

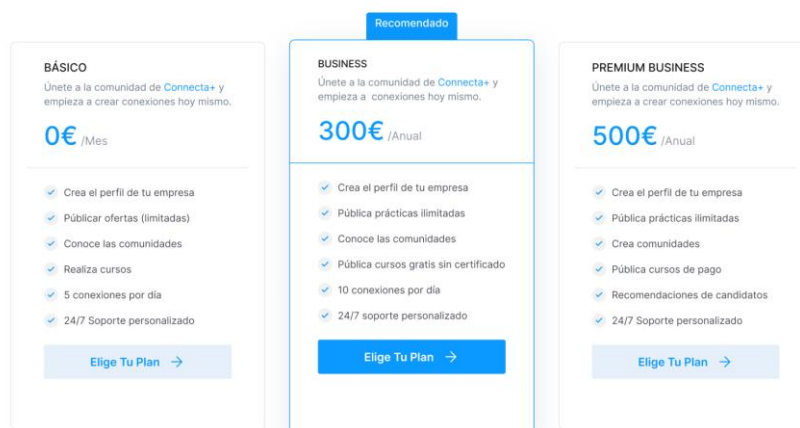
Figura 3. Plan de precios B2C



Fuente: Elaboración propia en base a Andreea Mara Luncan (2024).

Por otro lado, se encuentra el plan B2B, orientado a empresas, pymes, startups y organizaciones. Tal y como se puede observar en la figura 4.

Figura 4. Plan de precios B2B



Fuente: Elaboración propia en base a Andreea Mara Luncan (2024).

- *Distribución*

Garantizar presencia web para maximizar el alcance y la comodidad del usuario. Asegurar que todas las

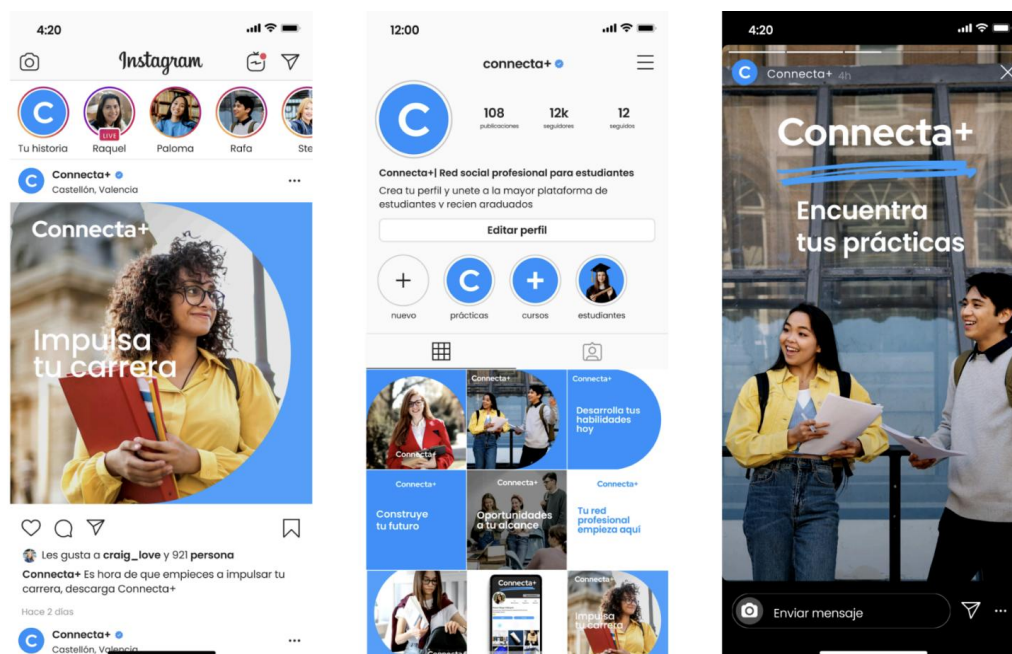
funcionalidades de Connecta+ estén disponibles y sean totalmente accesibles desde cualquier navegador web, ya sea Safari, Google, Firefox.

- *Promoción*

Implementar campañas dirigidas en redes sociales, talleres online y webinars, además de participar en ferias de empleo universitarias.

Utilizar Instagram como una plataforma clave para promover Connecta+, atraer estudiantes y recién graduados, y establecer conexiones con empresas y creadores de contenido. La presencia en Instagram permitirá a Connecta+ aumentar su visibilidad, interactuar con su público objetivo, y crear una comunidad activa y comprometida.

Figura 5. Cuenta Instagram Connecta+



Fuente: Elaboración propia en base a Andreea Mara Luncan (2024).

3. Preguntas/cuestiones para la discusión

Cuestión 1. *¿Cómo puede Connecta+ superar el desafío de ser una plataforma desconocida en sus primeras fases para atraer y fidelizar usuarios?*

Para superar el desafío de ser una plataforma desconocida, es de vital importancia que Connecta+ priorice una estrategia de presencia activa en redes sociales, especialmente aquellas donde la Generación Z tiene mayor participación, como Instagram, TikTok y LinkedIn. Estas plataformas no solo son las más utilizadas por el público objetivo de Connecta+, sino que también ofrecen herramientas efectivas para generar visibilidad y engagement.

Cuestión 2. *¿Qué ventajas competitivas proporciona la integración de inteligencia artificial en la personalización de oportunidades laborales en comparación con plataformas generalistas?*

La integración de inteligencia artificial (IA) en plataformas como Connecta+ ofrece ventajas clave frente a las generalistas, destacando en la personalización y eficiencia. Gracias al análisis de datos, la IA genera recomendaciones adaptadas a las habilidades e intereses de cada usuario, optimizando el proceso de búsqueda y ahorrando tiempo. A diferencia de las plataformas tradicionales, la IA ajusta dinámicamente las sugerencias según las interacciones del usuario, mejorando la relevancia continuamente.

Cuestión 3. *¿Por qué Connecta+ representa una mejor opción frente a sus competidores para estudiantes y recién graduados en busca de oportunidades laborales?*

Elegir Connecta+ frente a sus competidores se justifica por su enfoque especializado en estudiantes y recién graduados, ofreciendo una propuesta de valor única basada en las necesidades específicas de este segmento. A diferencia de plataformas generalistas como LinkedIn, Connecta+ integra herramientas personalizadas respaldadas por inteligencia artificial que permiten recomendar prácticas y oportunidades laborales alineadas con los intereses y habilidades de los usuarios. Este enfoque se alinea con la teoría del marketing relacional, que resalta la importancia de adaptar los servicios al cliente objetivo para maximizar la satisfacción y fidelización (Kotler y Keller, 2016).

El diseño moderno e intuitivo de Connecta+ también se adapta perfectamente a las preferencias de la Generación Z, que valora las experiencias dinámicas y visualmente atractivas. Esto se complementa con su enfoque local, que aborda las particularidades del mercado español, como la alta tasa de desempleo juvenil, ofreciendo una solución específica para estos desafíos.

4. Conclusiones

El análisis del caso de Connecta+ pone de manifiesto una solución innovadora que responde a una necesidad crítica en el mercado laboral español. Como proyecto en estadio inicial, surge en el marco del programa UJISStartup, organizado por Espaitec y la Cátedra INCREA de Innovación, Creatividad y Aprendizaje. En este contexto, se conjugan dos elementos de interés: la capacidad de la plataforma para abordar el desempleo juvenil mediante el uso de inteligencia artificial y estrategias de marketing especializadas, y su contribución al fortalecimiento de competencias digitales tanto en estudiantes como en recién graduados. Este modelo no solo identifica un vacío en el mercado, sino que también lo explota con una propuesta de valor adaptada a las necesidades específicas de su público objetivo.

La especialización de Connecta+ en un segmento concreto la posiciona como una alternativa diferenciada frente a plataformas generalistas. A través de herramientas personalizadas, como la recomendación de prácticas y empleos, y una interfaz intuitiva, logra captar el interés de la Generación Z, un grupo demográfico que valora soluciones digitales funcionales y visualmente atractivas. Este enfoque, unido a su capacidad para adaptarse a las particularidades del mercado español, refuerza su posicionamiento como una solución única y relevante.

El uso de redes sociales como TikTok, Instagram y LinkedIn demuestra una estrategia de comunicación efectiva para maximizar la visibilidad de Connecta+. Estas plataformas, claves para la Generación Z, permiten a Connecta+ conectar directamente con su público objetivo y fomentar una comunidad activa en torno a la plataforma, fortaleciendo así su propuesta de valor.

El desarrollo de esta herramienta presenta ciertos desafíos como son: 1) lograr la financiación adecuada para poder materializarse en la realidad; 2) garantizar la seguridad de los datos en un entorno en la nube,

ya que la protección de información confidencial sigue siendo una preocupación para muchas empresas. Abordar estos retos será fundamental para convertir a Connecta+ en una plataforma plenamente funcional y transformadora dentro del ecosistema laboral juvenil.

Bibliografía

Eurostat. (2024). Home - Eurostat. European Commission. Consultada el 25 de febrero de 2024 en <https://ec.europa.eu/eurostat/en/>

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing management (15.^a ed.). Pearson.

Luncan, A. M. (2024). Connecta+: Innovación en el networking profesional para estudiantes y recién graduados. Trabajo Fin de Máster, Universitat Jaume I.