

# Bloque 1: Análisis previo y estrategia



## ConnectEd

Dimas Noguera, Gerard Godet, Rozhina Ahmadi, Guillem Rovira, Èric Díez Apolo

# Índice

ConnectEd

1. La empresa
2. La Propuesta de Valor (oferta de productos y servicios)
3. El públic objectiu i Stakeholders
4. BMC: Business Model Canvas
5. Análisis del Macroentorno o Entorno General (PESTEL)
6. Análisis del Microentorno o del Sector Competitivo
7. Análisis de la ventaja competitiva y posicionamiento
8. Misión, Visión y Valores
9. Posicionamiento
10. Objetivos de negocio, tácticos y operativos
11. KPI
12. Línea estratégica

# La empresa

ConnectEd

01

¿COMO?

02

¿DONDE?

03

¿CUANDO?

04

¿A QUIÉN?

# La Propuesta de Valor (oferta de productos y servicios)

ConnectEd

CLASES PARTICULARES PERSONALIZADAS DE MANERA PRESENCIAL O POR  
VIDEOCONFERENCIA

APUNTES DE LAS ASIGNATURAS QUE SE ESTÁN CURSANDO, EXÁMENES HECHOS  
Y OTROS MATERIALES DE PROVECHO PARA EL ESTUDIANTE

REVIEWS I OPINIONES PERSONALES SOBRE LA EXPERIENCIA CON LOS  
PROFESORES DE LA PLATAFORMA

POSICIONAMIENTO PENSADO PARA LOS PROFESORES, ESTAR MEJOR  
POSICIONADO A LA HORA DE ESCOGER PROFESSOR PARA TU CLASE PARTICULAR

# El público objetivo

ConnectEd

- 1. Estudiantes universitarios:** buscan apoyo en asignaturas específicas.
- 2. Profesores particulares:** quieren ampliar su base de alumnos.
- 3. Profesores en activo:** buscan ingresos adicionales con clases extra.



# Stakeholders

ConnectEd

## INTERNALOS

- Fundadores
- Equipo de desarrollo
- Marketing y atención al cliente

## EXTERNOS

- Profesores
- Estudiantes
- Universidades
- Empresas

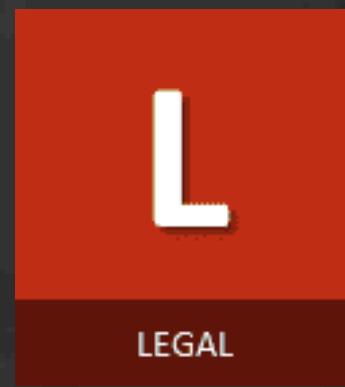
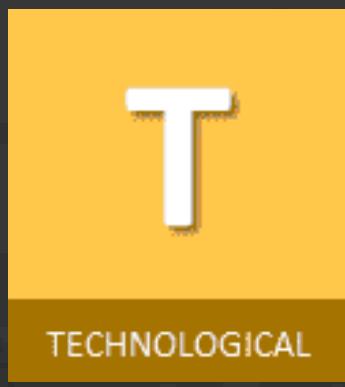
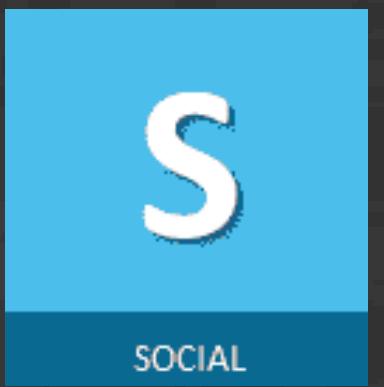
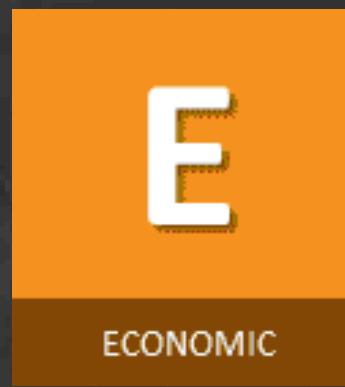
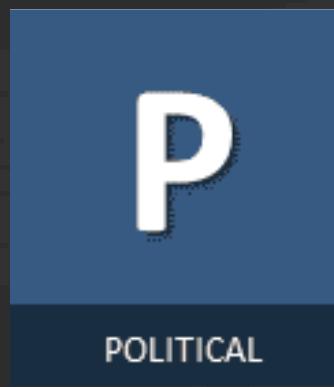
# Business Model Canvas

ConnectEd



# Análisis del Macroentorno o Entorno General (PESTEL)

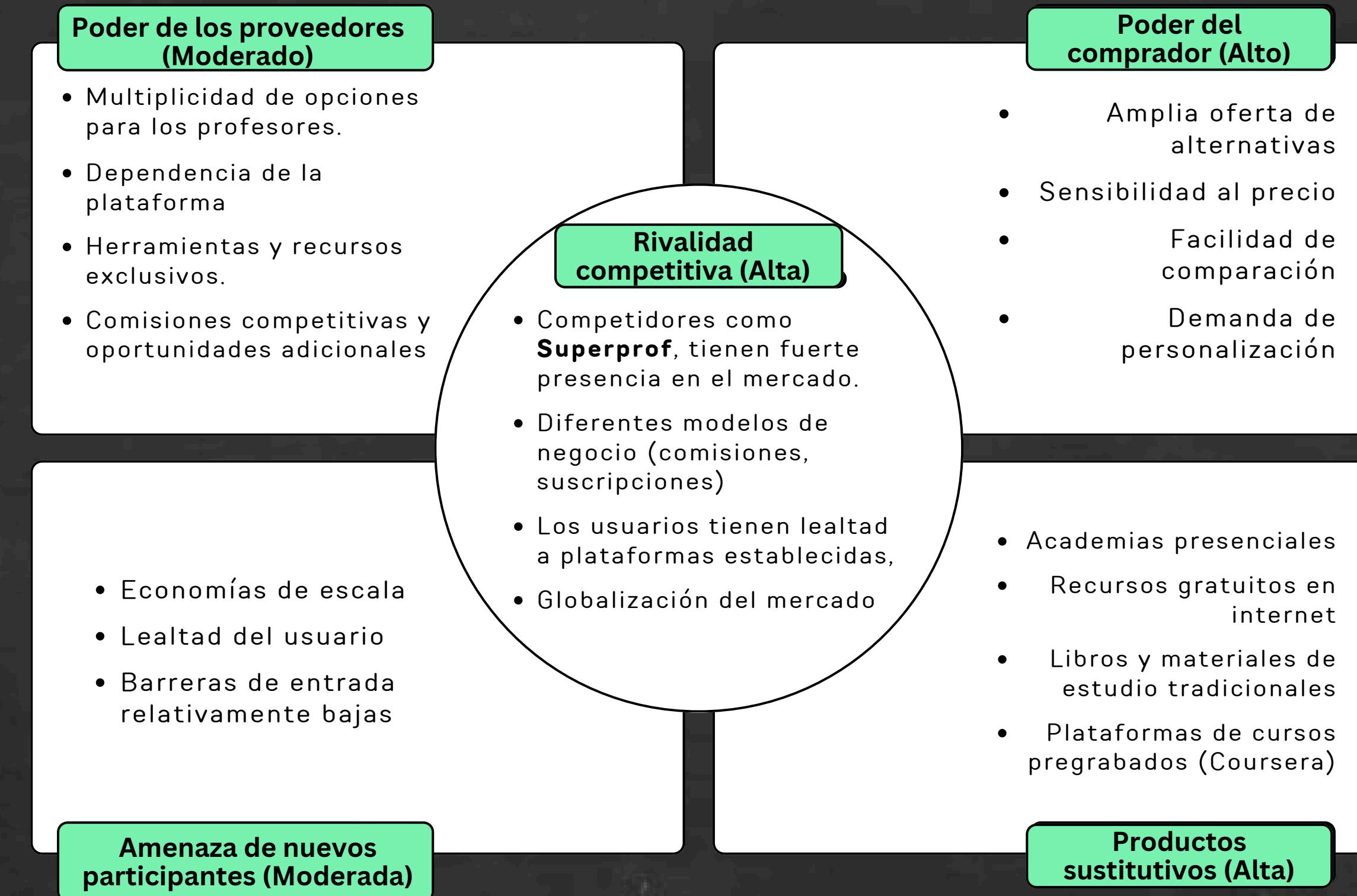
ConnectEd



- Regulaciones en educación digital y presencial
- Leyes de protección de datos (RGPD en Europa)
- Regulaciones fiscales sobre plataformas digitales
- Políticas gubernamentales de digitalización
- Crecimiento del mercado de educación online
- Variaciones en el poder adquisitivo
- Inflación
- Accesibilidad financiera
- Mayor interés en educación flexible y personalizada
- Auge del trabajo remoto
- Diferencias culturales
- Necesidad de aprendizaje continuo
- Inteligencia artificial
- Expansión del 5G
- Seguridad digital
- Integración de pagos electrónicos
- Legislación sobre derechos de autor
- Regulaciones fiscales para la monetización digital
- Protección de datos y privacidad
- Reducción de la huella de carbono (Desplazamientos)
- Uso de tecnologías eco-friendly
- Normativas sobre sostenibilidad en tecnología
- Digitalización de materiales

# Análisis del Microentorno o del Sector Competitivo (5 Fuerzas de Porter)

ConnectEd



## Benchmark: Superprof TusClasesParticulares

Aspecto	Superprof 	TusClasesParticulares.es
 Posicionamiento estratégico	 Global, más de 1000 materias, flexibilidad.	es Líder en España, simplicidad y facilidad.
 Posicionamiento en buscadores (A / B)		"Clases particulares"- 1/5 "Profesores online"- 2/5 "Clases a domicilio" - 1/4
 Páginas destino en búsquedas	 Página de inicio, perfil de profesores y secciones de materias específicas.	 Página de inicio y listado de profesores disponibles en función de la materia y la ubicación.
 SEO y Publicidad	 Google Ads, páginas optimizadas.	 Enfoque en SEO, menor inversión en anuncios pagados.
 Redes Sociales	 Activa en Facebook, Instagram, YouTube y LinkedIn	 Menos presencia, pero bien posicionada en foros educativos.
 Experiencia de usuario	 Interfaz moderna, filtros avanzados, pago seguro.	 Diseño sencillo, contacto directo sin intermediarios.
 Modelo de negocio	 Suscripción mensual para acceder a los profesores.	 Acceso gratuito con opción de destacar anuncios premium.
 Idiomas disponibles	 Múltiples idiomas, expansión global.	 Principalmente en español
 Soporte al usuario	 Chat en vivo,  correo, FAQ.	 Formulario de contacto, FAQ.
 Proceso de compra	 Pago de suscripción, garantía de devolución.	 Contacto directo, opción de destacar anuncios..
 Intermediarios	 No utiliza.	 No utiliza.
 Medios de tráfico	 Buscadores y anuncios.	 Buscadores y anuncios.

# ConnectEd

## Colaboraciones institucionales

Universidades  
Generalitat



## Oferta integral

Clases  
Recursos Educativos  
Biblioteca digital  
Foro de alumnos



## Flexibilidad y precios accesibles

Horarios no rígidos  
Precios adaptados a estudiantes

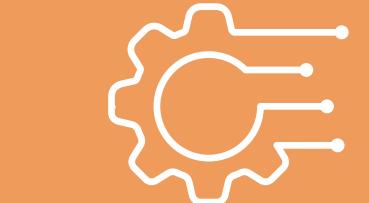


## Modelo de ingresos diversificado

Suscripciones  
Comisiones por clases  
Posicionamiento de profesores

## Soporte humano vs. IA

Interacción personalizada  
Profesores cualificados  
Chat de soporte



# Misión, Visión y Valores

ConnectEd

## MISIÓN

Facilitar el éxito académico mediante una plataforma integral que combina recursos educativos exclusivos, clases personalizadas y apoyo humano especializado, garantizando accesibilidad y flexibilidad para estudiantes, familias y educadores.

Éxito

Accesibilidad

Personalización

## VISIÓN

Ser la plataforma líder en soporte a la educación, reconocida por su innovación, calidad pedagógica y capacidad para conectar a estudiantes con herramientas y profesionales que transforman su futuro.

Innovacion

Educación

Conexion

## VALORES

Nos regimos por principios fundamentales que guían nuestra labor educativa y nos permiten ofrecer un servicio de calidad

Excelencia Educativa

Materiales Validados

Seguimiento personalizado

# Posicionamiento

ConnectEd

- Clases especializadas
- Clases cortas y personalizadas
- Precio accessible con Pagos seguros
- 100% online, accesible desde cualquier dispositivo



# Objetivos de Negocio

- 1.500 estudiantes registrados en el primer año.
- 30% de conversión en la primera reserva.
- 10.000 horas de clases reservadas en el primer año.

# Objetivos Tácticos

- 50.000 visitas a la web con SEO y redes sociales.
- 10% de conversión de visitantes a registros.
- 60% de retención de estudiantes que prueban una clase.
- Conseguir que el 60% de los estudiantes recomiendan la plataforma a otros a través de un sistema de referidos.

ConnectEd



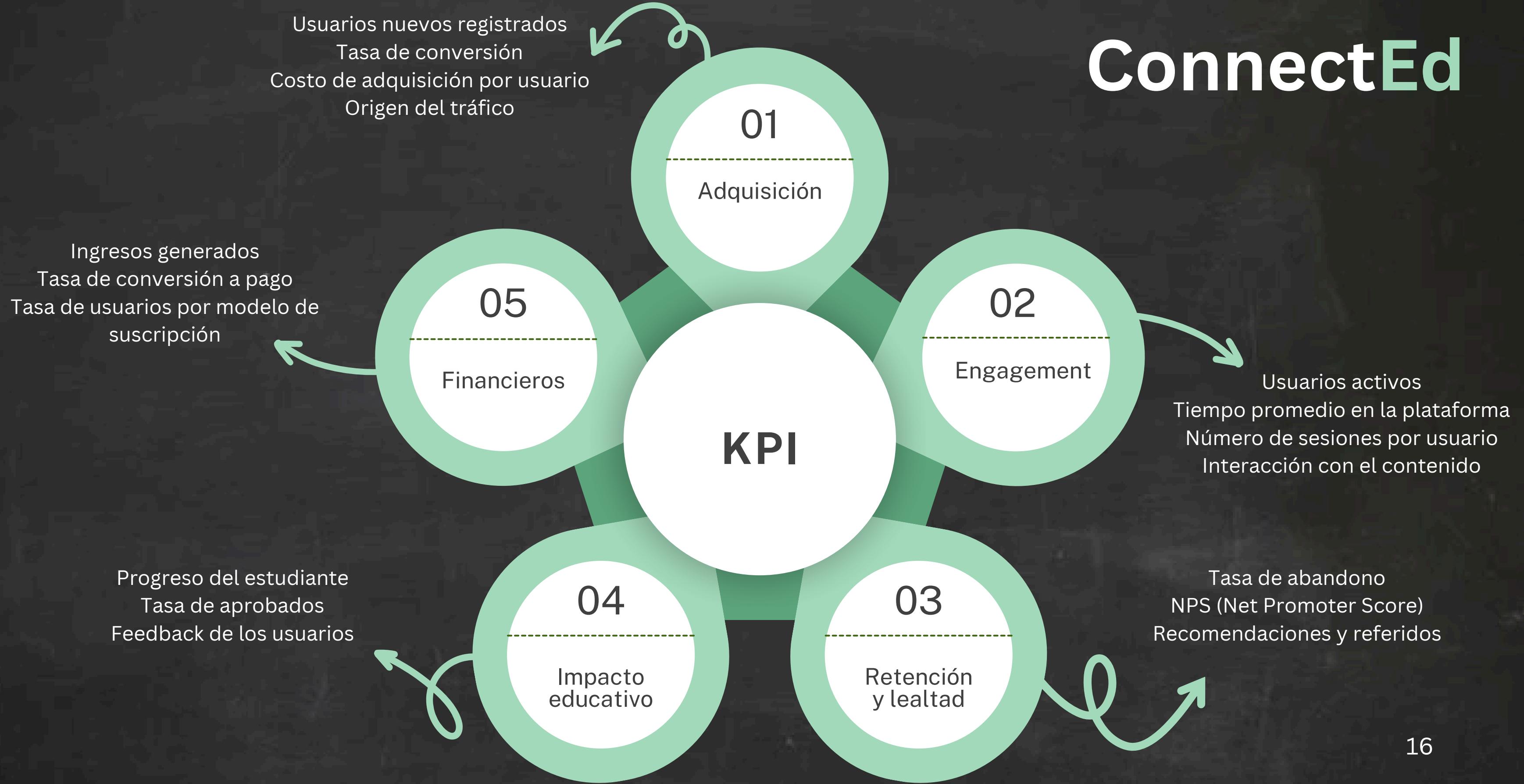
# Objetivos Operativos

ConnectEd

- Instalar herramientas como Google Analytics para medir el tráfico y la conversión.
- Automatizar el sistema de pagos y reservas para que la experiencia sea fluida.
- Hacer campañas en redes sociales y grupos de universidades para atraer más profesores.
- Crear contenido en Instagram, TikTok y YouTube para que más estudiantes nos conozcan.



# ConnectEd



# Línea estratégica

ConnectEd

01

ATRAER  
ESTUDIANTES A LA  
PLATAFORMA

02

AUMENTAR LA  
INTERACCIÓN Y EL  
TIEMPO DE USO DE  
LA APP

03

REDUCIR LA TASA  
DE ABANDONO Y  
AUMENTAR LA  
PERMANENCIA

04

ASEGURAR UN  
MODELO DE  
NEGOCIO RENTABLE  
Y SOSTENIBLE

05

ASEGURAR EL  
CRECIMIENTO  
SOSTENIBLE DE LA  
PLATAFORMA

GRACIAS POR LA  
ATENCIÓN

