

MOOC LEAN CANVAS

El MOOC que vamos a realizar está relacionado con la economía del trueque y el consumo responsable así como las mejores técnicas para publicar anuncios en plataformas similares a la nuestra además de como interactuar con los demás usuarios para realizar el intercambio.

Cuando el usuario complete el curso, se le recompensará con una insignia (badge) que será visible en su perfil de *Truequéalo* y que generará tanto valor como niveles de prestigio para los demás usuarios.

Para definir de manera óptima nuestro MOOC, nos basaremos en el modelo del Lean Canvas adaptado a la metodología MOOC.

MOOC LEAN CANVAS

| | | | | |
|--|--|--|--|---|
| 2.- necesidades (objetivos) Aprender a tratar con diferentes tipos de usuarios. Conocer cómo publicar productos que sean visibles y atractivos. Conocer cómo encontrar lo que se está buscando. Aprender a navegar a través de la aplicación y hacer un uso responsable de las funcionalidades que ofrece. Aprender acerca del intercambio de servicios y el tiempo como moneda de pago. | 5.- Métricas (sistema de evaluación) Cada unidad del curso estará compuesta de lecciones. Cada una de estas lecciones tendrá sus actividades asociadas. | 3.- propuesta de valor (competencias) Único MOOC para aprender a publicar anuncios clasificados que sean visibles y atractivos, así como intercambiar productos de forma segura y responsable. | 8- valores únicos (avales, socios, validadores, innovación...) Truequéalo Completar perfil de la plataforma | 1.- usuarios (arquetipos, personae) Usuarios asiduos a plataformas de trueque/compra-venta Jóvenes que no disponen de dinero efectivo Dueños o gerentes de empresas que buscan renovar su stock Coleccionistas |
| | 6.-propuesta didáctica El orden de las unidades y de las lecciones es libre. Para completar una actividad, será necesario contestar correctamente el 100% de las preguntas. El estudiante podrá autocorregirse las preguntas todas las veces que sea necesario hasta contestarlas todas correctamente. | 7.- Propuesta tecnológica Para implementar el curso vamos a utilizar Google CourseBuilder y AppEngine. | | Ofertantes de servicios con necesidades que pueden subsanarse con otros servicios |
| 4.- estructura del curso Publicación de anuncios eficientes: cómo hacer que mis anuncios sean visibles y fiables. Cómo interactuar con los usuarios: trato entre usuarios, cómo realizar el intercambio de forma segura, malas prácticas, etc. Cómo aplicar todos estos conocimientos a nuestra aplicación: explotar todas las funcionalidades, cómo encontrar lo que estoy buscando, etc. | | 9.-propuesta de sostenibilidad Ingresos por publicidad y servicios de pago de Truequéalo | | |

ORGANIZACIÓN:

curso: TruequéaloMOOC

equipo: The Red Chicken

fecha (versión): 27/10/2016

Descripción: Curso relacionado con la economía del trueque y el consumo responsable así como las mejores técnicas para publicar anuncios en plataformas similares a la nuestra además de como interactuar con los demás usuarios para realizar el intercambio.

1. Usuarios (arquetipos, personas...)

- Arquetipos → Usuarios asiduos a plataformas de trueque o compra/venta.
- Arquetipos → Jóvenes que no disponen de mucho dinero, con unas necesidades específicas y que pueden lograrlas ofreciendo algo a cambio.
- Arquetipos → Dueños o gerentes de empresas que buscan renovar su stock y dar salida a productos de difícil comercialización.
- Arquetipos → Coleccionistas.
- Arquetipos → Ofertantes de servicios con unas necesidades específicas que pueden subsanarse con otros servicios.

- Personas → Fernando, joven de 21 años que vive con sus padres. Asiduo a las compras por Internet, más concretamente en Wallapop o MilAnuncios que busca intercambiar alguno de estos productos que ha comprado sin ninguna necesidad y que ocupa un espacio valioso en la casa familiar.
No consigue cambiar sus productos y piensa que es por su trato con los demás usuarios ya que él es muy joven y los usuarios con los que trata pertenecen a un rango de edad muy amplio.

- Personas → Alfredo, dueño de la empresa Muebles SL, fundada hace 25 años en Alicante y que necesita renovar su stock ya que últimamente ha visto una reducción en sus ventas.
Es la primera vez se plantean utilizar servicios de intercambio en Internet y son nuevos en el mercado.

- Personas → Juan, 42 años y divorciado desde hace 3, que encuentra en sus colecciones de botellas de Coca-cola su principal entretenimiento. Se ha estancado ya que no encuentra las pocas botellas que le faltan para completar su colección y no sabe dónde buscarlas.
Está planteándose hacer el curso para optimizar sus búsquedas en Internet y poder encontrar lo que desea más rápidamente.

- Personas → Isabel, 23 años, está cerca de terminar su carrera de CAFD y necesita herramientas para poder preparar sesiones de entrenamiento, ejercicios y plannings con los cuales poder crear su propio gimnasio sin tener que realizar una inversión inicial muy grande.
No está muy habituada a las aplicaciones de trueque y las explicaciones de sus amigos que le han recomendado este tipo de aplicaciones no le terminan de aclarar el funcionamiento de las mismas.

- Personas → María, 31 años, profesora de inglés que ha estado trabajando en un centro de Alicante durante los últimos 2 años realizando sustituciones de otros profesores. Ahora, lleva 6 meses en el paro y piensa que es el momento de aprender francés para poder encontrar trabajo de una manera más sencilla.

Quiere aprender acerca del intercambio de servicios y el tiempo como moneda de pago dentro de las aplicaciones.

2. Necesidades de esos usuarios

- Aprender a tratar con diferentes tipos de usuarios. Interactuar con ellos para lograr un intercambio fructífero independientemente de su edad o clase social.
- Conocer cómo publicar productos que sean visibles y atractivos.
- Conocer cómo encontrar lo que se está buscando. Explotar las opciones y filtros de búsqueda.
- Aprender a navegar a través de la aplicación y hacer un uso responsable de las funcionalidades que ofrece.
- Aprender acerca del intercambio de servicios y el tiempo como moneda de pago.

3. Propuesta de valor

Único MOOC para aprender a publicar anuncios clasificados que sean visibles y atractivos, así como intercambiar productos de forma segura y responsable.

4. Estructura del curso

- Publicación de anuncios eficientes: cómo hacer que mis anuncios sean visibles y fiables.
- Cómo interactuar con los usuarios: trato entre usuarios, cómo realizar el intercambio de forma segura, malas prácticas, etc.
- Cómo aplicar todos estos conocimientos a nuestra aplicación: explotar todas las funcionalidades, cómo encontrar lo que estoy buscando, etc.

5. Métricas

Cada unidad del curso estará compuesta de lecciones. Cada una de estas lecciones tendrá sus actividades asociadas.

Para completar cada unidad y obtener la insignia correspondiente, será necesario completar todas las lecciones (pasar por ellas) y contestar todas las preguntas de las actividades correctamente.

6. Propuesta didáctica

El orden de las unidades y de las lecciones es libre. Para obtener la insignia de una unidad, será necesario tener completadas todas las lecciones y actividades de esa unidad.

Para completar una actividad, será necesario contestar correctamente el 100% de las preguntas. El estudiante podrá autocorregirse las preguntas todas las veces que sea necesario hasta contestarlas todas correctamente.

Las preguntas tendrán un feedback asociado que explicará al usuario por qué la respuesta que ha seleccionado es o no correcta.

7. Propuesta tecnológica

Para implementar este curso vamos a utilizar Google CourseBuilder y AppEngine.

8. Valores únicos

El curso pretende formar un sólido tándem junto con nuestra plataforma de trueques *Truequéalo*. El objetivo es impulsar nuestra plataforma captando clientes potenciales a través del curso, pero a su vez, los usuarios de la plataforma también pueden convertirse en usuarios del curso con el objetivo de mejorar sus habilidades en el ámbito de los anuncios clasificados. De esta forma, ambas plataformas se complementan.

9. Propuesta de sostenibilidad

Los costes derivados del mantenimiento de la plataforma podrán hacerse frente gracias a los ingresos por publicidad y contratación de servicios de pago de *Truequéalo*.

De esta forma, el curso será gratuito y libre de publicidad, por lo que no generará ingresos directamente. Sin embargo, como hemos visto en el punto anterior, el curso generará ingresos de forma indirecta gracias a la captación de potenciales clientes, lo que justifica su rentabilidad.