

Crear Buyer Persona

1º: Adolescente/Joven (13-25 años) → Explorador Tecnológico

Perfil <ul style="list-style-type: none">- Edad: 13-25 años- Género: Indiferente- Ubicación: Cualquiera- Puesto de trabajo: Estudiante- Sueldo: Nulo		Metas y objetivos <ul style="list-style-type: none">1- Aprender programación para desarrollar su primer proyecto personal2- Conseguir beca para estudiar carrera3- Participar en competencias como hackatones	Desmotivaciones <ul style="list-style-type: none">1- Plataformas demasiado teóricas sin prácticas2- Contenido avanzado o poco adaptado3- Falta de tiempo
Personalidad <ul style="list-style-type: none">1- Curioso, innovador, creativo2- Fácilmente motivable con metas y objetivos	Influencias <ul style="list-style-type: none">1- Influencers/Creadores de contenido2- Amigos con los que compartan dicho interés	Hobbies y hábitos <ul style="list-style-type: none">1- Jugar videojuegos2- Explorar aplicaciones y herramientas tecnológicas3- Consumir contenido digital4- Aprender con amigos que tienen los mismos intereses que ellos	Necesidades <ul style="list-style-type: none">1- Cursos básicos para principiantes que no requieran mucho tiempo y que sean muy visuales2- Mentorías para poder personalizar todas las respuestas3- Contenidos adaptados a todo tipo de dispositivos
	Intereses <ul style="list-style-type: none">1- Rapidez de aprendizaje y profundidad en éste2- Videojuegos y actividades interactivas		

2º: Joven Adulto (25-35 años) → Profesional Ambicioso

Perfil <ul style="list-style-type: none"> - Edad: 25-35 años - Género: Indiferente - Ubicación: Cualquiera - Puesto de trabajo: Desempleado/Estudiante - Sueldo: Indiferente 		Metas y objetivos <ol style="list-style-type: none"> 1- Aprender un lenguaje/habilidad muy demandada en el mercado 2- Rapidez educativa para encontrar trabajo 3- Complementar la educación con la actividad realizada actualmente 	Desmotivaciones <ol style="list-style-type: none"> 1- Poca seriedad y poco enfoque en el mundo laboral 2- Costos elevados en algunas plataformas 3- Falta de tiempo
Personalidad <ol style="list-style-type: none"> 1- Organizado, enfocado y persistente en sus objetivos 2- Busca soluciones para su estado actual 	Influencias <ol style="list-style-type: none"> 1- Blog y podcast influyentes sobre sectores de interés 2- Historias de círculo cercano que le han recomendado o que les ha ido bien 3- RRSS profesionales como LinkedIn 	Hobbies y hábitos <ol style="list-style-type: none"> 1- Escuchar podcasts sobre desarrollo personal 2- Asistir a charlas de interés y talleres sobre tecnología u otros sectores 3- Consumir contenido digital 4- Participar en comunidades tecnológicas en línea, como foros o grupos de LinkedIn 	Necesidades <ol style="list-style-type: none"> 1- Contenidos que combinen tanto la flexibilidad como la profundidad 2- Certificaciones válidas para el mundo laboral 3- Proyectos atractivas que le ayuden a construir un portafolio atractivo y personalizado
	Intereses <ol style="list-style-type: none"> 1- Rapidez de aprendizaje y profundidad en éste 2- Construir un portafolio que demuestre sus habilidades técnicas 		

3º: Adulto Mayor (35-50 años) → Cambiante de Hábitos

Perfil <ul style="list-style-type: none"> - Edad: 35-50 años - Género: Indiferente - Ubicación: Cualquiera - Puesto de trabajo: Desempleado - Sueldo: Indiferente 		Metas y objetivos <ol style="list-style-type: none"> 1- Adquirir habilidades básicas para implementar tecnología en su negocio 2- Mejorar la productividad de su empresa mediante herramientas tecnológicas 3- Capacitarse para no depender tanto de terceros en el mantenimiento de su negocio digital 	Desmotivaciones <ol style="list-style-type: none"> 1- Interfaces complicadas que no son fáciles de usar 2- Contenido técnico que resulta difícil de entender 3- Cursos demasiado largos o con poca relevancia práctica
Personalidad <ol style="list-style-type: none"> 1- Perseverante, pragmático y dispuesto a aprender nuevas cosas 2- Prefiere enfoques simples y directos, sin rodeos innecesarios 	Influencias <ol style="list-style-type: none"> 1- Conferencias o talleres de asociaciones de pequeños negocios 2- Recomendaciones de conocidos o familiares más jóvenes 3- Artículos de revistas o blogs enfocados en emprendedores 	Hobbies y hábitos <ol style="list-style-type: none"> 1- Realizar actividades al aire libre con familiares o amigos 2- Dedicar las mañanas a leer o investigar sobre herramientas útiles para su negocio o su vida 3- Consulta tutoriales paso a paso en YouTube cuando necesita resolver problemas técnicos 4- Aprende a un ritmo pausado, prefiriendo sesiones cortas y frecuentes 	Necesidades <ol style="list-style-type: none"> 1- Cursos básicos pero efectivos que incluyan tutoriales paso a paso 2- Recursos que le ayuden a aplicar directamente los conocimientos en su negocio 3- Soporte técnico o mentorías que le den confianza durante su aprendizaje
	Intereses <ol style="list-style-type: none"> 1- Conocer tendencias tecnológicas relevantes para pymes 2- Soluciones prácticas para construir un sitio web o automatizar procesos 		

Infografía

Intereses → <https://www.thinkwithgoogle.com/>

Comportamientos → <https://www.classcentral.com/>

Hobbies y hábitos → <https://www.pewresearch.org/>

Necesidades y desmotivaciones →

<https://business.linkedin.com/marketing-solutions/insights>

Tendencias laborales (para guiarme en por qué elegir mi empresa) →

<https://www.weforum.org/>

Marketing Mix

1. Servicio

Mi empresa **LearnIA** ofrece una plataforma educativa basada en inteligencia artificial, enfocada en democratizar el aprendizaje de programación y habilidades digitales.

1.1. Procedimiento

- **Estudio** el mercado (los lenguajes de programación más demandados, las necesidades educativas...) para abordarlo específicamente
- **Diseño** la plataforma, contactando con expertos en IA para ayudarme en la incorporación de esta
- **Creación** de los cursos y los sistemas de evaluación
- **Valido** mi sistema educativo con expertos y compruebo repetidas veces que el contenido es de la calidad esperada o mayor
- **Lanzamiento** de una versión BETA para probarla y encontrar todos los errores posibles
- **Añadir** actualizaciones frecuentemente

2. Componentes de Valor

- **Personalización con IA** → nadie tiene en la competencia algo parecido
- **Servicio de Mantenimiento** → todo el rato actualizaciones ya que la IA sigue avanzando constantemente. Además, tener un equipo pendiente para todas las incidencias
- **Servicio Postventa** → certificaciones oficiales para el mundo laboral
- **Mentorías** → la IA ayudará a las mentorías personalizadas
- **Freemium** → educación gratuita pero proyectos personalizados, certificaciones avanzadas... disponibles con suscripción

2.1. Segmentación del precio

1. Coste de materiales requeridos

- Servidores, IA, mantenimiento de la web, hosting, equipos informáticos especializados...
- Licencias de software para la web

2. Coste de la mano de obra

- Programadores, educadores y diseñadores del planning para los cursos
- Personal técnico para la IA y soporte
- Marketing y ventas.

3. Coste de distribución

- Infraestructura de acceso: Hosting y optimización para dispositivos móviles.
- Colaboraciones con socios locales o globales para mayor alcance.

4. Ganancia:

- Margen competitivo frente a plataformas como Udemy o Coursera, ofreciendo una experiencia personalizada que justifica un precio premium en ciertos niveles.

5. Otros elementos (valor percibido):

- Diferenciación: Mientras los competidores ofrecen contenido estandarizado, LearnIA proporciona personalización total mediante IA, lo que añade valor único al servicio.
- Asequibilidad: Modelo freemium con contenido gratuito de calidad y opciones premium asequibles (p. ej., 15-30€/mes).

2.2. Plaza (Distribución)

Canales de acceso:

- **Plataforma web:** Principal medio de acceso, optimizada para diferentes navegadores.
- **Aplicación móvil:** Para Android e iOS, asegurando accesibilidad en cualquier lugar.
- **Marketplace de aplicaciones:** Publicación en tiendas digitales (Google Play, App Store) para captar más usuarios.
- **Colaboraciones locales:** Con escuelas, universidades y gobiernos para facilitar el acceso a estudiantes de regiones desfavorecidas.

Cobertura:

- Enfocado en mercados globales, pero con adaptaciones locales (idioma, moneda, necesidades específicas).
- Uso de internet de bajo ancho de banda para garantizar acceso en zonas rurales o con conectividad limitada.

2.3. Promoción (Comunicación)

Canales promocionales:

- **Marketing digital:** Publicidad en Google Ads, Facebook, Instagram y TikTok, apuntando a estudiantes y jóvenes profesionales.

- **Estrategia de influencers:** Colaboración con creadores de contenido especializados en tecnología y aprendizaje.
- **Email marketing:** Personalizado para usuarios registrados, enviando recomendaciones basadas en su progreso.
- **Campañas de prueba gratuita:** Ofrecer acceso temporal a funciones premium para captar usuarios.

Mensajes clave:

- "Aprende a tu ritmo con la ayuda de IA."
- "Domina la programación desde cualquier lugar del mundo."
- "Personalización total: Educación que se adapta a ti."

Incentivos:

- **Certificaciones gratuitas al completar cursos.**
- **Descuentos en las suscripciones anuales.**
- **Planes grupales para escuelas y empresas.**