Brain Wave

-Improving the future-

Proyecto final BD10 KeepCoding 2023

Pablo Rilo Mariñas Belisa Salcedo Viñuales Emmanuel Alejandro Alma Daniel Sarabia Torres Laura Castaño Pujalte

Pitch







Desde el 2020/21 al 2022/23 hubo un aumento de más de 35000 casos acoso en argentina

El 62.5% de estos casos ocurre dentro del aula.

Los profesores exigen más recursos y personal especializado.
Se sienten abrumados por la falta de tiempo y recursos

45.4% de los niños perciben que el profesor no hace nada.

25% afirma que recibe bullying por parte del profesor.

61.7% Sienten que su centro no se implica.

50% Considera que sus compañeros no hacen nada para evitar la problemática.





25% afirma que recibe bullying por parte del profesor.

61.7% Sienten que su centro no se implica.

50% Considera que sus compañeros no hacen nada para evitar la problemática.



Inspirados en esta realidad, desarrollamos una herramienta innovadora para abordar de forma temprana el acoso escolar: una **aplicación web**.

La cual por medio de técnicas avanzadas de machine learning y deep learning es capaz de predecir si sufrirá ataque físico.

A nivel mundial, más de 200,000 niños pierden la vida anualmente debido al suicidio provocado por el acoso.



"¿Cómo un niño de 12 años que fue amado por todos piensa que la vida es tan difícil que necesita salir de ella?", escribió la madre de Drayke Hardman, quien tras sufrir bullying de forma continua, acabó con su propia vida.

The Business Model Canvas



Los socios clave para tener una ventaja competitiva podrían ser:



Key activities

Los puntos clave para posicionarnos ante los clientes:



Key resources ¿Qué recursos son clave?



Key propositions

Modelo

¿Cómo mejoraríamos la vida del cliente y usuario?



Solución integral: recopilación de datos, custodia, análisis.

> Compromiso de mejora

generación de informes (a futuro)

Customer relationships

¿Con qué frecuencia habrá interacción con el cliente?



Channels

¿Cómo vamos a llegar al cliente?

Alianzas estratégicas con instituciones educativas, ONG's

Customer segments

¿Quienes son los clientes?

Instituciones educativas

Asociaciones de padres y madres

Docentes y personal de apoyo, personal educativo, directores.

Asociaciones socio-educativas

Cost Structure

En el periodo de 1 año, en el desarrollo y la comercialización, la estructura de costes sería: Marketing & Publicidad

Adauisición v almacenamiento de datos

Salarios v recursos para el equipo.

Seguridad. desarrollo mantenimiento, consumibles

Revenue Streams

En el mismo periodo, el flujo de ingresos sería:

Suscripción: varias opciones

Lotes de claves de acceso

Asesoramiento personalizado y capacitación a un costo adicional.

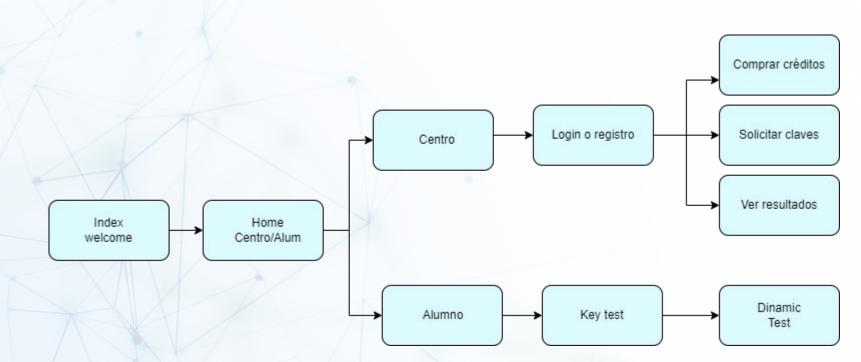
Comisión por conectar profesionales con instituciones

Licencia de acceso

Alianzas con gubiernos y ONG's para ofrecerles datos estadísticos

Demo del proyecto

DEMO

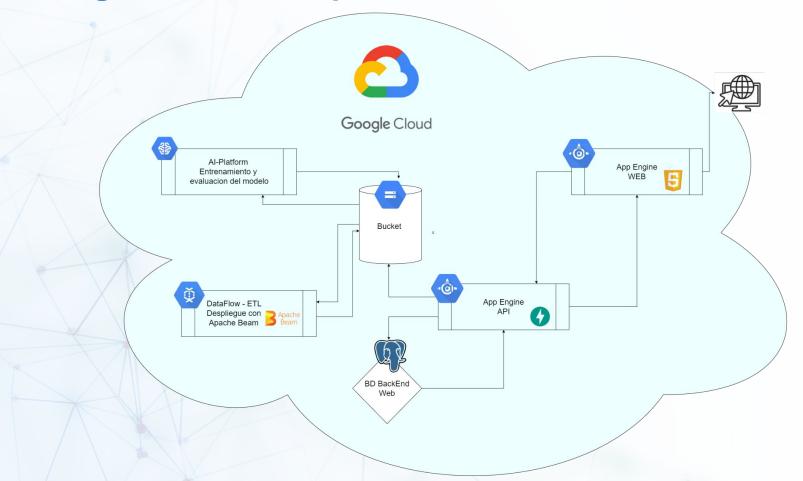


Arquitectura

La arquitectura del proyecto se ha diseñado atendiendo a los siguientes criterios:

Frontend Cloud & Backend Dinamicidad Escalabilidad Rendimiento UX Disponibilidad Seguridad

Diagrama de la arquitectura



Modelo



Variable objetivo: Ataque físico



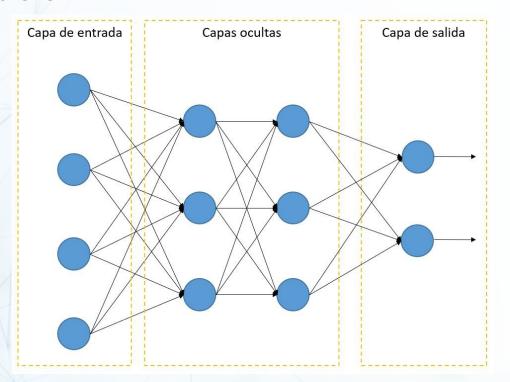
Problema Clasificación Binaria

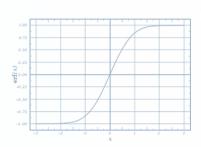
Ataque físico



Modelo

Red Neuronal





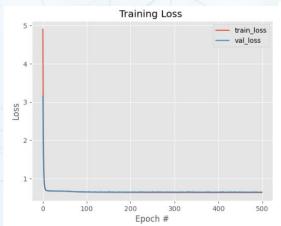
Modelo

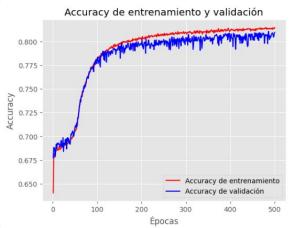
- Evaluación del modelo:
 - Accuracy: 80.48 %

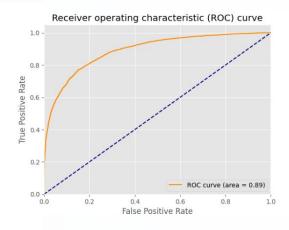
Classification	report:	
	precision	re

	precision	recall	f1-score	support
ø	0.81	0.80	0.80	6828
1	0.80	0.81	0.81	6888
accuracy			0.80	13716
macro avg	0.80	0.80	0.80	13716
weighted avg	0.80	0.80	0.80	13716

Accuracy score: 0.8048







Aprendizaje y futuro del proyecto

Aportaciones

- Organización
- Conocimientos extra

<u>Aprendizaje</u>

- Nuevas tecnologías
- Nuevas técnicas

<u>Mejoras</u>

- Mejorar el modelo
- Mejorar el cuestionario
- Añadir más cuestionarios
- Incluir estadísticas
- Pasarela de pago

Cambios

- Dataset
- Cuestionario