

SpanishFlow

CANVAS, ORGANIGRAMA Y DAFO DE LA EMPRESA

Canvas

SOCIO CLAVE:

Nuestros socios clave serán nuestros Cientes de Empresas como: bares, restaurantes, tours guiados o cualquier empresa que promocionen/paguen publicidad en la app.

Al ser un socio clave tendra la oportunidad de atraer clientela atraves de la app y los eventos realizados.

ACTIVIDADES CLAVE:

- Elaboración y Revisión de la App mediante la investigación y feedback
- Planificación de eventos con nuestros socios clave

RECURSOS CLAVE:

- Tecnología y Plataforma
- Red de Colaboraciones
- Comunidad de Usuarios
 - Base de Datos
- Equipo Humano y en Contexto

PROPUESTA DE VALOR:

Los usuarios de nuestra **app** aprenderán el español coloquial de una forma práctica, divertida y explicativa.

También podrás practicar con hablantes nativos y otras personas con tu situación en **eventos** que buscan mostrar la cultura y esencia Española

RELACIÓN CON EL CLIENTE:

Fomentamos una relación cercana a través de comunidades interactivas, eventos culturales y soporte automatizado, creando una experiencia dinámica y auténtica.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN:

ONLINE:

App, Redes Sociales

FÍSICO:

Eventos presenciales con nuestras aliazas estrategicas

SEGMENTOS DE CLIENTES:

Los Clientes Usuarios de la app serían turistas, estudiantes y profesionales que vienen a España

Nuestros Clientes de Empresa serán aquellos que busquen llegar a un público nuevo en España

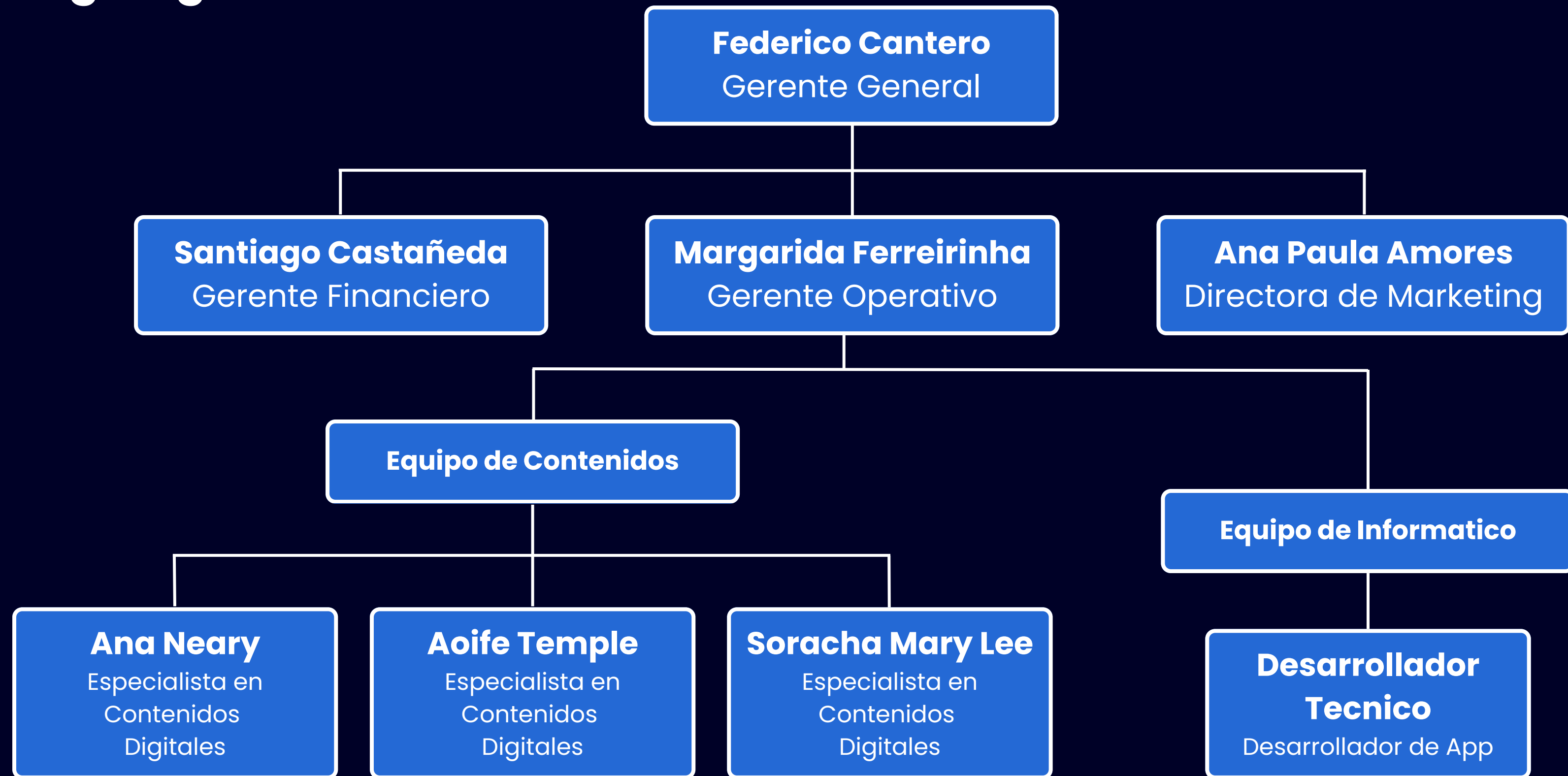
COSTES DE ESTRUCTURA:

Infraestructura tecnica
Desarrollo y Mantenimiento
Marketing y Publicidad
Costos Operativos
Gestión de Eventos
Otros

FUENTES DE INGRESOS:

Participación de Clientes en los Eventos seria el principal ingreso mientras que el **Posicionamiento de Marca** dentro de la app sera el segundo no seria el menos importante por que nuestros Clientes Empresa nos brindaran los lugares en donde principalmente haremos los eventos.

Organigrama



FODA – SWOT

Debilidades:

- Enfoque solo en español coloquial.
- Competencia con plataformas establecidas.
- Dependencia de asociaciones y eventos.
- Necesidad de base activa de usuarios.

Amenazas:

- Competencia con plataformas más completas.
- Cambios en las tendencias de aprendizaje.
- Falta de interés de empresas para asociarse.
- Riesgo de perder relevancia.

Fortalezas:

- Enfoque único en español coloquial.
- Interfaz sencilla e intuitiva.
- Asociaciones con marcas locales.
- Eventos presenciales y virtuales.

Oportunidades:

- Expansión a variaciones regionales.
- Modelos de ingresos adicionales.
- Asociaciones con instituciones educativas y turísticas.
- Uso de ia para personalización del contenido.

Ana Paula Amores Serrano
Federico Cantero Ruiz Diaz
Margarida Ferreirinha de Loureiro Abreu
Santiago Castañeda Aquino
Soracha Mary Lee
Ana Fiona Neary
Aoife Catherine Temple
EMPRENDEDORES Y PYME | 3ºPYMES | 24/25