Business Model Canvas

Socios clave



Partners

- Sence (Departamiento de capacitación laboral)
- DAEM Locales

Socios como el Sence o el DAEM podrían presentar la plataforma como servicio disponible a sus proveedores de capacitación.

Proveedores

- Profesores
- Proveedores de servicios en la nube (AWS, Google Cloud, Azure, etc...)

Y también considerando proveedores de servicios en la nube como cimientos a nivel tecnologico que permiten la entrega de los servicios digitales mencionados, y profesores como los creadores del contenido en la plataforma.

Actividades clave



Producción:

- Facilitación de generación e implementación de material en la plataforma para su uso de forma interactiva.
- Facilitar el cumplimiento de estandares auto establecidos por cada institución.

Solución de problemas:

• Planteamiento de nuevas metodologías de enseñanza.

Plataforma / redes:

 Mantenimiento y evolución de los servicios.

Recursos clave



- Físicos
- Servidores en la nube.
- Dispositivos electrónicos "inteligentes" (celular, tablets, computadores). Dependiendo de los tratos realizados de forma individual con cada institución, pueden ser entregados por parte del proyecto o reutilizando los dispositivos personales de los usuarios finales.
- Intelectuales
- Software (licencias, software propio, etc...).
- Material de apoyo gubernamental.
- Bancos de información educacional
- Marketing de apoyo.
- Humanos
- Programadores.
- Profesores. - Diseñadores.
- Financieros
- Inversionistas.
- Subsididios
- Concursos públicos - Créditos bancarios

• Sistema de aprendizaje con enfoque autodidacta al estudiante y de facilitación en preparación de material didactico por profesores.

Gain Creators

- Modularización de contenidos.

Propuesta de valor

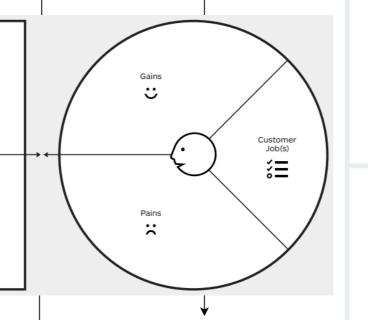
Products & Services

- Distribución de actividades.
- Actividades interactivas.

Gains

Pain Relievers

- Seguimiento y revisión de contenidos, de forma eficiente y sencilla.
- Estadística de resultados y encuestas.
- Centro de ayuda y reporte de errores.



Gain Creators

~

Pain Relievers

Categorización de

• Centralización de

material a través de

actividades en una

• Aprendizaje didáctico,

lo que mantiene a los

única plataforma.

estudiantes

interesados.

plataformas virtuales.

• Ineficiencia de herramientas de seguimiento de contenido.

Pains

- Falta de retroalimentación por parte de los estudiantes.
- Falta de soporte externo en herramientas educativas virtuales.

Customer Jobs

- Preparar y planificar material de aprendizaje.
- Coordinación entre pares o profesorestudiante.

Relaciones con el cliente



Auto-servicio

H

El servicio es principalmente automatizado a través de interfaces digitales, en donde el cliente y sus usuarios interactúan con el sistema.

Co-creación

Co-creación de contenido para la plataforma por medio de profesores o organizadores de distintas actividades, para su grupo específico de estudiantes objetivo.

Segmentos de clientes



Cliente objetivo lo consideramos segmentado en un perfil interesado en la educación.

Profesores

Profesores o grupos de profesores, interesados en mejorar sus herramientas educativas.

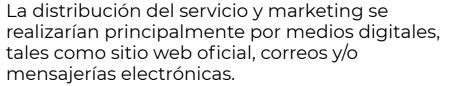
Colegios

Colegios interesados en implementar sistemas de información complementarios a la enseñanza tradicional.

Universidades

Universidades interesadas en el fomento de la experimentación y fomento del conocimiento autodidacta.

Canales



Fases

1. Awareness

Concursos públicos, ferias educativas, contactos directos por email.

2. Evaluation

Sitio web, a través de sistemas de retroalimentación

3. Purchase

Sitio web, a través de sistemas de pagos en línea.

4. Delivery

Digital, a través de plataformas basadas en web.

5. After sales

Sitio web a través de formularios. llamadas telefónicas, chats v correos electrónicos directos.

Estructura de costos

Value-driven

Considerando que el proyecto es basado en un sistema software, se enfoca en maximizar los valores intangibles a través uso de software especializado y la creación de valor agregado.

Desarrollo

Altos salarios del personal de diseño de sistemas, diseño de interfaces. planificación de proyecto, desarrollo de software, recursos humanos y gestión, pago de servicios a terceros (servidores, licencias, etc.).

Implementación

Organización en metodologías educativas, generación de material educativo inicial, planificación y distribución de recursos.

Capacitaciones

Es necesario mantener al personal totalmente instruido en los funcionamientos del sistema y proyecto, además de la preparación de instrucciones para los usuarios objetivos del sistema.

Mantenciones

Es primordial el servicio de post-venta cual consista en entregar soporte cuando los servicios presenten fallas, atención de consultas frente dudas que se tengan en el uso de productos, y la mantención constante de los servicios computacionales del

Fuentes de ingresos

Recurrente / Suscripción

El cliente contrata el servicio el servicio para una cantidad específica de estudiantes, en el cual se acuerda un precio de pago, común acuerdo, de forma recurrente, mensual o anual, y el monto es basado en las necesidades requeridas y su contextos.

Servicios complementarios

Se ofrecen servicios complementarios a lo ya contratado, los que son cobrados de forma recurrente en adición a sus suscripciones.