### **1. Propuesta de Valor**

* Agenda inteligente con IA que prioriza tareas y exámenes según dificultad y proximidad.
* Recordatorios inteligentes con prioridad.
* Modo concentración (Pomodoro integrado).
* Consejos personalizados con IA para mejorar hábitos de estudio.
* Experiencia académica optimizada en una sola app (agenda + concentración + recomendaciones).

### **2. Segmentos de Clientes**

* Estudiantes universitarios.
* Estudiantes de colegio de grados superiores (bachillerato).
* Padres que buscan apps para apoyar a sus hijos en organización académica.
* Profesores o tutores que recomiendan apps a sus estudiantes.

### **3. Canales**

* Distribución en Google Play Store (fase inicial).
* Futuro lanzamiento en iOS y versión web.
* Marketing digital: redes sociales, foros académicos, comunidades estudiantiles.

### **4. Relaciones con Clientes**

* Asistencia personalizada con IA dentro de la app.
* Notificaciones y recordatorios constantes que refuerzan la fidelización.
* Versión freemium que facilita la adquisición y retención de clientes.

### **5. Fuentes de Ingresos**

* Freemium:  
  + Básica gratuita con funciones principales.
  + Premium con suscripción mensual o anual (reportes avanzados, estadísticas, personalización de consejos).
* Publicidad educativa dentro de la versión gratuita (cursos, material de estudio, librerías online).

### **6. Recursos Clave**

* Equipo de desarrollo de aplicaciones móviles.
* Algoritmos de IA para análisis y priorización de tareas.
* Marca y marketing digital.

### **7. Actividades Clave**

* Desarrollo y mantenimiento de la aplicación.
* Entrenamiento y actualización del motor de IA.
* Diseño UX/UI enfocado en estudiantes.
* Estrategias de marketing y adquisición de usuarios.

### **8. Socios Clave**

* Google (Play Store y servicios en la nube).
* Instituciones educativas (colegios, universidades).
* Plataformas de cursos online y editoriales académicas (para publicidad y alianzas).
* Inversionistas o incubadoras de startups educativas.

### **9. Estructura de Costos**

* Desarrollo y mantenimiento de la aplicación.
* Costos de servidores y servicios en la nube.
* Licencias de software y APIs de IA.
* Campañas de marketing digital.
* Atención al cliente y soporte técnico.
* Mejoras continuas y actualizaciones de la aplicación.