

Asociaciones Clave



- La información recopilada se destinará a la generación de valor en otros departamentos de la organización, como productos de *Divertimente* orientados a los perfiles identificados.
- Se establecerán beneficios para el juego desde la compra de productos de la organización (Ejemplo: códigos redimibles para el juego encontrados en los productos de *Carvajal Educación*)
- Asociaciones con colegios para complementar el proceso de orientación vocacional desde edades tempranas
- Asociación con compañías de asesoramiento psicológico y pedagógico enfocadas en inteligencias múltiples.

Actividades clave



- **Para el padre:** Reporte de intereses y avance en las habilidades del hijo, así como un plan de sugerencias de acuerdo con los resultados.
- **Para el hijo:** Identificación de habilidades a través de datos recopilados por su interacción en el juego.

Recursos clave



- Se requiere de un equipo multidisciplinar de desarrolladores y expertos en las áreas componentes de STEAM para el diseño de videojuegos que midan las competencias de los niños.
- Se precisan servidores y bases de datos para almacenar y administrar los datos recopilados.

Valor añadido



- Nos enfocamos en aportar reportes a los padres en tiempo real para que conozcan el desempeño de sus hijos y las habilidades que estos desarrollan.
- Gracias a nuestra propuesta, los padres no tendrán que invertir tiempo y dinero en actividades extracurriculares que no correspondan con los intereses de sus hijos.
- Incorpora *big data*, *machine learning* y otras tecnologías de innovación y alto rendimiento que permite generar estrategias para potencializar las habilidades.
- Permite a las instituciones educativas tener un control del desarrollo de habilidades y un camino a seguir para la toma de decisiones en estrategias de orientación vocacional en edades tempranas

Relaciones con los clientes



- Beneficios para quienes compren la suscripción premium a la plataforma.
- Descuento a las instituciones educativas que adquieran el producto en suscripción para sus estudiantes.

Canales



- Se intentará llegar a los clientes desde la promoción en reuniones para padres en los colegios de niños entre 6 a 12 años, instruyéndolos sobre los beneficios del desarrollo de habilidades STEAM.

Clientes



- Padres interesados en la detección y desarrollo de las habilidades STEAM de sus hijos. El grupo objetivo son padres con hijos entre 6 y 12 años.
- Instituciones educativas que deseen llevar a cabo procesos de toma de decisiones y estrategias de orientación vocacional desde edades tempranas (niños de 6 a 12 años).

Costes



- Pagos de nómina a los equipos encargados del desarrollo de videojuegos, así como a asesores externos cuando sea necesario.
- Pago por uso de servidores y bases de datos para la recopilación y administración de la información.

Ingresos



- Los ingresos se generan por la suscripción de los clientes a los servicios *pay to play* dentro de la plataforma.
- Se genera también desde la publicidad y las compras integradas en la aplicación.