

PROYECTO FINAL (IDEA 1)

La mayoría de las personas en algún momento de su vida deciden comenzar un viaje musical a través del aprendizaje de un instrumento, en el cual depositan todo su entusiasmo y canalizan su creatividad.

El inconveniente principal radica en que, en lo que respecta al ámbito social, la música y otras artes son relegadas a un segmento único de recreación o hobby, generando un desentendimiento entre aquellas personas que dedican su vida y su profesión a la formación de músicos y los estudiantes que inician el camino en dichas artes.

Los profesionales de la música que, por múltiples razones, deciden dedicar gran parte de su vida a la enseñanza se encuentran con muchas dificultades para poder promocionar su trabajo, así como también se encuentran con la dificultad de no poder demostrar y/o exponer sus conocimientos, habilidades, nivel de educación musical de una forma fáctica y transparente con el único fin de captar más estudiantes además de mejorar y ampliar su red de contactos.

Problemáticas por resolver:

1. **Búsqueda de un tutor, profesor, instructor, docente**

encontrar un instructor adecuado a las necesidades del potencial estudiante suele ser muy engorroso dado que no existe una única forma de encontrar un profesional solicitado. Entre redes sociales y espacios físicos de búsqueda las opciones son:

- Escuelas o institutos de música general
- Conservatorios para ubicar carteleras dónde se ofrezcan profesionales.
- Casas de música que nuclean a personas conocidas en el ambiente de la música.
- Foros de música en línea como por ejemplo el Musiquiatra o Reddit.
- Grupos de compra/venta en redes sociales como FACEBOOK o WHATSAPP.
- La clásica consulta a vecinos y/o amigos que conozcan a alguien profesional.
- Apelar a la publicidad generada por los algoritmos de INSTAGRAM o TikTok.
- El popular “boca en boca” que te puede recomendar gente de forma aleatoria.

2. **Captación de nuevos estudiantes por parte de los profesores, instructores, tutores y docentes**

La problemática que gira en torno a los profesores de música tiene su contrapunto al momento de captar más estudiantes para sus clases. Aún existen formas analógicas de atraer estudiantes como el clásico anuncio troquelado que posee los datos de contacto del profesor, pero hoy en día los profesores optan por metodologías que pueden ser costosas y el retorno de inversión de estas puede ser muy discutible:

- Publicidad paga en redes sociales como Instagram, Facebook o TikTok
- Mantener actividad constante en cualquiera de las redes sociales mencionadas.
- Canal de YouTube activo para acreditar conocimientos musicales sólidos
- Publicitarse gratis en foros de música en línea como Reddit o Musiquiatra.

- Publicitarse gratis en grupos de compra/venta de redes Facebook o Whatsapp
- Apelar al popular “*boca en boca*” para que la gente recomiende los servicios.
- Apersonarse en conservatorios de música y casas de música a dejar folletos.

3. **Gestión y organización de las clases para los estudiantes de un profesor.**

En un principio, a un profesor de música puede resultarle muy fácil coordinar horarios y días entre sus estudiantes cuando son pocos y el tiempo no escasea. Pero a medida que un profesor adquiere cierta cantidad de estudiantes hay métodos analógicos que empiezan a ser obsoletos y entorpecen la tarea de organizar las clases. Por ejemplo, el uso de una agenda física, un calendario físico o una clásica pizarra de corcho para agendar horarios y clases no es lo más práctico si el docente pretende seguir haciendo crecer su negocio. Hay herramientas digitales que pueden ser algo más útil como hojas de cálculo Excel o incluso herramientas más modernas como Calendario de Google, planificadores semanales, Agendas Online, pero muchas de estas opciones carecen de un formato de planificación semanal que sirva para profesores de música e incluso muchas de esas herramientas no cuentan con una versión móvil que permita prescindir de una computadora.

4. **Inconsistencia, irregularidad y falta de disciplina en el aprendizaje.**

Si bien el buen aprendizaje de un instrumento depende de muchísimos factores externos como el tiempo dedicado a la práctica, la buena enseñanza del profesor, el entusiasmo del estudiante para combatir la frustración, el contexto socioeconómico personal del estudiante, el ánimo y la predisposición a las clases, la afinidad con el formato de enseñanza (si es virtual o presencial), la capacidad para sortear obstáculos y ejercicios cada vez más complejos, la predisposición a mejorar la técnica rítmica y armónica y muchas otras cuestiones. Es cierto que la deserción en este tipo de actividades extracurriculares es muy alta y este problema también tiene arraigado la cuestión sociocultural que predica que la música (para la mayoría de la población) únicamente es para recreación, hobbies y pasatiempos.

5. **La marginalidad y precariedad del sistema de clases de música tal cual lo conocemos**

Uno de los problemas más importantes y en el que se insiste es que los profesores de música tienden a estar socialmente desplazados por otras actividades que la esfera social determina como “más importantes” o “más relevantes”. En consecuencia, parece que los profesores de música trabajan entre las tinieblas al margen de la formalidad y sumidos en la precariedad sin un sistema formal que unifique a la comunidad de la música y dignifique su profesión.

6. **La falta de promoción cultural dentro de las esferas sociales**

La popularidad de los instrumentos está marcada por las tendencias sincrónicas contemporáneas, lo que quiere decir que determinado instrumento puede estar en boga en determinado momento histórico debido al auge de cierto artista, banda o músico. Para que esto ocurra es necesaria la promoción, la reproducción y la proliferación de la cultura a la mayor cantidad de esferas sociales posibles y todo esto puede ser posible a través del marketing, la propaganda y la promoción de espectáculos artísticos que movilicen la mayor cantidad de personas, pero la reproductibilidad de dichos espectáculos puede estar

obstaculizada por los mismos inconvenientes que le impiden a un alumno conseguir un profesor adecuado o los mismos inconvenientes que le impiden a un profesor ganar más estudiantes, es decir, para crear una comunidad sólida que acompañe a los artistas, a los músicos, a los docentes y a los estudiantes es necesario unificar criterios y generar una red social que resuelva las problemáticas y mejore el contexto sociocultural de la comunidad.

Impresiones generales vistas desde la problemática

El problema central es la **desconexión** entre:

- Estudiantes que no saben cómo encontrar al profesor ideal.
- Profesores que no logran visibilizarse ni profesionalizar su actividad.
- Una comunidad musical fragmentada, con baja formalización y poca promoción cultural.

La aplicación debe ser más que un “Marketplace. Tiene que ser un **ecosistema musical**, combinando funciones de red social, gestión y visibilidad, con herramientas para fidelizar alumnos y combatir la deserción.

Solución integral a partir de la problemática:

1. Módulo de Matchmaking Musical

- **Filtro inteligente** (instrumento, estilo, nivel, modalidad presencial/online, presupuesto, disponibilidad horaria).
- **Perfiles verificados** para docentes con material de respaldo: videos, certificaciones, muestras de ejecución, testimonios.
- **Algoritmo de afinidad** que sugiera matches según objetivos de aprendizaje y estilo de enseñanza.

2. Gestión y Organización de Clases

- **Agenda dinámica semanal** optimizada para clases musicales (bloques de 30, 45, 60 min).
- **Sincronización con Google Calendar, pero con UI propia pensada para músicos.**
- **Gestión de pagos** integrada (Mercado Pago/PayPal). (Esto queda sujeto a análisis del grupo)
- Notificaciones para recordatorio de clase y seguimiento de práctica.

3. Herramientas de Aprendizaje y Seguimiento

- Registro de tareas y ejercicios enviados por el profesor.
- Minivideos explicativos adjuntos a cada tarea.
- Estadísticas de asistencia, avance y constancia, visibles para el alumno.
- Gamificación: insignias por práctica continua, participación en desafíos.

4. Espacio Comunitario y Promoción Cultural (NO PRIORITARIO AL PROYECTO)

- Feed de eventos y conciertos (filtrados por ubicación).
- Bolsa de trabajo para músicos.
- Sección “Historias” para que alumnos y docentes compartan logros.
- Integración opcional con redes sociales para promoción cruzada.

Monetización

Modelo freemium + servicios premium: (SUJETO A DISPONIBILIDAD DEL GRUPO)

1. **Suscripción mensual para docentes:** acceso a visibilidad prioritaria, estadísticas de perfil, agenda ampliada, carga de material ilimitado.
2. **Comisión por match cerrado:** pequeño porcentaje por primera clase contratada desde la aplicación.
3. **Marketplace de recursos:** venta de partituras, backing tracks, cuadernos de ejercicios (con revenue share).
4. **Publicidad segmentada:** solo de marcas musicales, luthiers, estudios de grabación. Respetando la relevancia para el usuario.
5. **Clases grabadas a demanda:** profesores pueden vender cursos pregrabados dentro de la aplicación.

Público usuario

1. Estudiantes de música

- Edad: 14–99 años (desde adolescentes curiosos hasta adultos que retoman un instrumento). NOTA: implementar algún tipo de sistema de control parental para evitar violines
- Motivación: aprender por hobby o profesionalizarse.
- Dolor principal: dificultad para encontrar al profesor correcto y mantener constancia.

2. Profesores / Instructores / Músicos con vocación docente

- Profesionales formados o músicos con trayectoria que quieren monetizar su conocimiento.
- Dolor principal: falta de visibilidad, herramientas de gestión y canales de promoción efectivos.

3. Comunidad cultural

- Casas de música, conservatorios, organizadores de eventos, marcas de instrumentos.
- Rol: socios estratégicos para generar sinergias y contenido.

Valor diferencial de la aplicación del proyecto

- Integra **búsqueda, gestión y comunidad** en un solo lugar.
- Especialización en **música** (no un marketplace genérico de clases).
- Visibiliza el trabajo docente con métricas y material comprobable.
- Incentiva la permanencia del alumno y dinamiza la promoción cultural