

Actividad | 1 |

Modelo de Negocio

Negocios Digitales

Ingeniería en Desarrollo de Software



TUTOR: Mtro. Humberto Jesús Ortega Vázquez

ALUMNO: Hernán Everardo Velázquez Zavala

FECHA: 29/03/2025

Índice

Introducción	2
Descripción	3
Justificación	4
Desarrollo	5
Definición del modelo de negocio	5
Consumidor, producto y valor añadido.....	5
Políticas, distribución y venta	5
Modelos de monetización	6
Recursos	6
Factores de flexibilidad	6
Perspectiva de rentabilidad	6
Modelo de negocio Canvas	7
Conclusión	8
Referencias	9
Portafolio de GitHub.....	9

Introducción

Los negocios, de la mano de la digitalización, han cambiado y crecido de manera exponencial, especialmente en los últimos años; esto es, principalmente a la transformación digital la cual va de la mano de la innovación digital. Estos elementos se han convertido en piezas claves en el desarrollo de negocios, ya que permiten y facilitan el acceso a servicios, creando un alcance mayor, así como también ofrecen una mejora en la oferta de los servicios que también permiten una personalización de la oferta de manera más ágil y eficaz.

Los negocios digitales han cambiado, de distintas maneras, la manera de operar de las empresas, además de por decirlo de alguna manera, obligado al sector empresarial a adaptarse a nuevas tecnologías y crear nuevos procesos con el objetivo de expandir su negocio y permanecer en el mercado competitivo.

Este proyecto se trabajará como una introducción al mundo de los negocios digitales, explorando a través de ejemplos una propuesta de negocio.

Descripción

Este proyecto tiene como objetivo principal crear un modelo de negocio, el cual se basa en una plataforma de enseñanza de idiomas con un modelo de suscripciones dividido en tres niveles principales: básico, premium y nivel corporativo. El atractivo y lo que le agrega valor a este negocio se basa en ofrecer acceso a clases de idiomas con tutores certificados, siendo clases flexibles y con opciones para sesiones individuales como grupales y horarios que se ajustan a las necesidades de todos los tipos de usuarios y distintos niveles de estudio así como también diferentes enfoques de aprendizaje dependiendo de los objetivos de los estudiantes.

En esta actividad se va a describir el modelo de negocio así como las partes que lo conformarán, para esto se utilizará un modelo de negocio canvas, el cual es un tablero que presenta de manera breve y clara un resumen del modelo de negocio propuesto y a la vez se describirán brevemente algunos de sus elementos.

Justificación

La implementación de una plataforma de clases de idiomas en línea responde a las crecientes demandas de los consumidores que buscan opciones flexibles y accesibles para aprender un nuevo idioma o reforzar alguno ya aprendido. Este modelo de negocio es viable y atractivo debido a la tendencia del aprendizaje en línea el cual ha tenido un gran crecimiento en los últimos años, creciendo aún más durante la pandemia por COVID-19 a la fecha por lo que ha ganado popularidad en los últimos años en los distintos niveles educativos así como también a nivel empresarial.

Además, la digitalización del aprendizaje, en este caso el de idiomas, permite la personalización y adaptabilidad del contenido educativo, lo que mejora la experiencia del usuario ya que este tendrá la oportunidad de aprender a su ritmo y enfocarse en clases de acuerdo a sus objetivos.

La opción de ofrecer diferentes niveles de suscripción brinda una solución inclusiva que abarca tanto a usuarios con presupuestos limitados como a empresas que buscan capacitación especializada para su personal.

Desarrollo

Definición del modelo de negocio

Se ofrecerán clases de idiomas en línea a través de una plataforma web y aplicación (Android e iOS) donde los estudiantes podrán acceder a cursos, clases en vivo, ejercicio y exámenes. El modelo de suscripción incluirá varios niveles, con mayores beneficios según el nivel de pago elegido.

Consumidor, producto y valor añadido

El público objetivo se centra en estudiantes que buscan aprender un nuevo idioma o reforzar uno ya aprendido, profesionales que desean mejorar su fluidez en un idioma extranjero para mejorar su carrera, y empresas que necesitan capacitar a su personal.

Políticas, distribución y venta

Se planea lanzar campañas de marketing dirigidas a los distintos segmentos de mercado; estas incluirán publicidad en redes sociales, marketing de contenidos y campañas de distribución de contenido ofertas y publicidad.

También se ofrecerán servicios personalizados a través de la plataforma y se establecerán relaciones a largo plazo mediante suscripciones recurrentes, esto se logra incentivando la fidelización del usuario además de ofrecer ofertas personalizadas vía correo electrónico, plataforma y aplicación.

Modelos de monetización

Las suscripciones estarán disponibles de forma mensual, semestral y anual, con descuentos y beneficios adicionales para clientes que se comprometan a largo plazo así como la opción de formar grupos familiares. Los tipos de suscripción son los siguientes: Básica, Premium y Corporativa.

Recursos

Los recursos se basan principalmente en los siguientes: profesores, personal administrativo, tecnológicos (plataforma, sitio web, aplicación, entre otros) y financieros; todo esto trabajando en conjunto se logrará lanzar y mantener el modelo de negocio.

Factores de flexibilidad

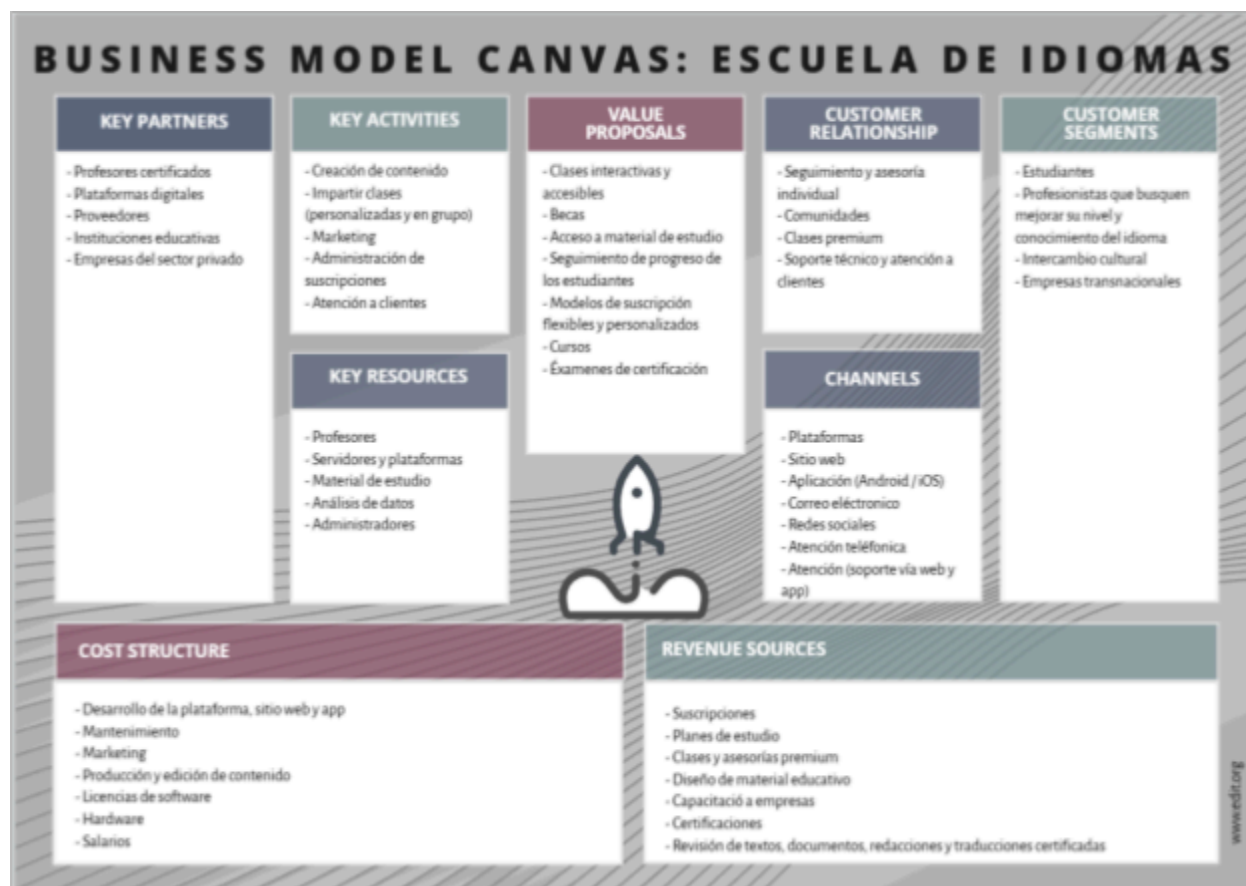
La flexibilidad y personalización del servicio son piezas claves, por lo que la posibilidad de acceder a clases grabadas, la oportunidad de interactuar con hablantes nativos y la disponibilidad de clases premium son parte de la oferta; adicional a esto, los niveles de suscripción son flexibles, permitiendo cambiar el nivel.

Perspectiva de rentabilidad

Al ofrecer diferentes niveles de suscripción, se logra ampliar el alcance del mercado, además, la posibilidad de ofrecer contenido adicional y servicios exclusivos aumenta las fuentes de ingresos. Otra ventaja es la inversión inicial en infraestructura física así como el crecimiento a través de la plataforma contribuyen a su rentabilidad a largo plazo.

Canvas

A continuación se presenta el modelo Canvas con el propósito de presentar, de manera clara y relativamente simple, el modelo de negocio descrito anteriormente.



Conclusión

La creación de un negocio de clases de idiomas en línea representa una excelente oportunidad en el mercado global donde la oferta de educación digital y personalizada está aumentando debido al rápido crecimiento del entorno digital, además del acelerado ritmo de vida que se tiene, lo que permite a las personas que deseen comenzar a estudiar o reforzar su estudio, la oportunidad de hacerlo en su horario disponible y a su ritmo desde cualquier lugar, además de adaptarse a su presupuesto.

Este modelo de negocio no solo responde a las tendencias del mercado actual, sino que también ofrece ventajas de flexibilidad, lo que lo hace adecuado para el público en general y a nivel global.

Las plataformas y el material de estudio tienen un enfoque personalizado para mejorar la calidad de las clases, la accesibilidad y la innovación, este negocio tiene un alto potencial de éxito y rentabilidad, ayudando a los estudiantes de todos los niveles y a mejorar sus habilidades lingüísticas y cumplir sus metas tanto personales como profesionales y los acompaña a adaptarse a las nuevas formas de aprendizaje digital.

Referencias

Video conferencing, web conferencing, webinars, screen sharing. (s. f.-p). Zoom. Consultado el 29 de marzo de 2025.

[https://academiaglobal-mx.zoom.us/rec/share/jFnSrzMkZRBSl6iitQv0E9JcrqwdLQjD7K4vjwN
SmEOoBZwDKvub4NVtCTdcOLVi.EB3ioxIRA060Eo2H](https://academiaglobal-mx.zoom.us/rec/share/jFnSrzMkZRBSl6iitQv0E9JcrqwdLQjD7K4vjwNSmEOoBZwDKvub4NVtCTdcOLVi.EB3ioxIRA060Eo2H)

Alonso, M. (2025, 17 enero). Modelo Canvas: Diseña y valida tu modelo de negocio en 9 pasos [2025] • Asana. *Asana*. <https://asana.com/es/resources/business-model-canvas>

Portafolio de GitHub

Se comparte la actividad para revisión y consulta a través de Git Hub

<https://github.com/IDS-H/P4-Negocios-Digitales.git>