## **Entorno empresarial y modelo del negocio**

## **Descripción de los 9 bloques.**

**Definición**: Conociendo a nuestro cliente, logramos verificar algunas falencias en las que queremos priorizar mejoras y plantear una solución mediante desarrollo de software:

El politécnico grancolombiano hoy en día ataca una falencia que ha logrado fuerte impacto, como lo es el fraude académico en muchos contextos, pero uno de los que más se ve afectado es el plagio en sus aulas virtuales ya que contamos con más de 40.000 estudiantes y no se tienen medidas eficaces implementadas para mitigar este plagio y/o modalidades de fraude.

**Nuestra propuesta:** Quiere atacar esta falencia de raíz tanto en las aulas virtuales como presenciales, más que nada en los procesos evaluativos de cada módulo cursado por el estudiante, mediante una innovación tecnológica, donde el estudiante antes y después de ser evaluado, será sometido a unas pruebas psicotécnicas y preguntas de carácter personal que identifique al estudiante, acompañadas de un monitoreo fotográfico; de este modo mediante un análisis posterior donde se verifican los resultados de las pruebas y preguntas en un tiempo específico con una comparación fotográfica se podrá identificar si el estudiante está cumpliendo con su pacto de honor celebrando las buenas prácticas y poder lograr dar aviso oportuno tanto a la comunidad educativa como al estudiante para poder prevenir estas acciones y lograr de este modo una mitigación de esta modalidad de fraude en el proceso de evaluación de módulos.

**Modelo de Negocio:**

1. Propuesta de Valor:

Con nuestra propuesta disminuimos el fraude de nuestra comunidad grancolombiana en el proceso evaluativo de forma moodle, esta disminución se hará notoria ya que presentaremos los resultados de análisis de cada estudiante evaluado con el fin de poder divulgar el pacto de honor a modo ejemplo y poder concientizar a los estudiantes para llegar a un mejor nivel académico, una mejor acreditación en programas virtuales, presenciales mejorando el prestigio de la universidad.

1. Segmento de clientes:

La propuesta innovadora y tecnológica está pensada en un principio para la universidad politécnico grancolombiana, es por esto que estamos teniendo en cuenta a toda su comunidad: como sus estudiantes 40.000 en modalidad virtual y 15.000 en modalidad presencial, a toda la comunidad de docentes ya que serán un factor vital para la divulgación y el compromiso para la puesta en marcha de nuestra propuesta además que se verán beneficiados en el mejoramiento del nivel académico de sus estudiantes, de este modo también ya hemos impactado a nuestro cliente principal en su comunidad administrativa, la cual tendrá mejor acreditación en procesos será capaz de tener una innovación tecnológica antifraude en los procesos evaluativos de cada módulo que ayudará a un mejor prestigio y acreditación tanto como en la comunidad en general e internacional.

1. Canales de distribución:

Nuestro cliente ya cuenta con grandes canales de distribución, los cuales en una figura de aliado emplearemos para poder difundir y dar a conocer nuestra propuesta, teniendo en cuenta que su canal directo que incluye nuestro segmento de cliente en los distintos ámbitos como: comunidad estudiantil tanto en el aula presencial como en virtual tendremos un impacto por medios como: moodle/epic, la comunidad en general se impactara con internet y por medios electrónicos, en la comunidad de docentes, y administrativos impactamos por medio de correos, y en la comunidad general interna difundimos por todo el canal directo con implementación de canales no usado como: radio y mensajes móviles.

1. Relación con los clientes:

Nuestros clientes son lo primordial, nos enfocaremos en cada segmento de clientes por separado manejando un tipo de relación con cada cual, lo que nos permite un horizonte más detallado y una estrecha relación, mediante la siguiente metodología: Para nuestra comunidad administrativa tendremos resultados permanentes de: la disminución de fraude en nuestra comunidad grancolombiana, y la divulgación frente al pacto de honor; lo que nos ayudará a impulsar el prestigio de toda la comunidad grancolombiana; en nuestra comunidad de docentes se verá reflejado vía evaluativa un mejor desempeño académico de sus estudiantes, se capacitara al docente en el manejo de la herramienta tecnológica de seguridad antifraude evaluativa impulsando aún más este desempeño, en nuestra comunidad estudiantil y nicho más grande del segmento de mercado encontramos a nuestros estudiantes de ambas modalidades a la cual le estamos entregando una mejora en la acreditación no solo de los programas virtuales, si no de la comunidad educativa ya que generamos grancolobianos conscientes y con gran sentido de pertenencia; “**crees en un mundo sin fraude cree en el poli”,** y en toda nuestra comunidad grancolombiana generamos una personalización masiva con captación de estudiantes en una universidad sin fraude, una fidelización de la comunidad que se sentirá con el apoyo y el prestigio de una excelente universidad con mayor número de programas certificados, y con todo esto impulsaremos a una comunidad internacional a ver nuestra universidad en la que desean estudiar de una forma más sugestiva y transparente.

1. Actividades clave:

El proceso evaluativo digital mediante el aplicativo moodle actual ofrece poca seguridad por su infraestructura Epic .Net, Moodle en PHP es una falencia ya que se ha aplicado fraude en muchos de estos procesos por la metodología actual de seguridad, en el marco actual solo se implementa un sistema de seguridad vía login cuando se ingresa a la plataforma, y un control de tiempo en el momento de ser evaluados; la propuesta a implementar pretender mejorar esta seguridad mediante un sistema de pruebas psicotécnicas y preguntas sensibles que solo el evaluado conozca y un monitoreo fotográfico que me permita reconocer físicamente a la persona; las actividades específicas para el desarrollo es poder acceder a la “bodega” base de datos de todos los alumnos activos y no en la institución, para jalar la información de carácter personal con previa autorización, la creación de formularios con las preguntas y pruebas psicotécnicas y autorización para tratamiento de datos personales, la creación de un servidor y administrador del mismo, para el tema de reconocimiento fotográfico y procesamiento y una base para poder almacenar registros de procesos y fotografías; son algunas de las actividades a desarrollar para dar alcance a lo propuesto.

1. Recursos Clave:

Los principales recursos que se van a disponer son de los propios del cliente como plataformas moodle y epic donde se va a incrustar nuestra aplicación de seguridad poli antifraude en procesos evaluativos online, mediante el desarrollo del software de seguridad en módulos evaluativos y la implementación de un monitoreo fotográfico; el cual requiere que el estudiante como requisito en sus proceso evaluativos cuente con el hardware necesario, y permita la activación del mismo, para de este modo garantizar una seguridad apropiada, el recurso más valioso es el acceso a la base de datos “la bodega” de la cual podemos acceder a la información sensible del estudiante, para poder realizar los formularios de pruebas y preguntas psicotécnicas.

1. Asociados Clave:

Los aliados más importantes con los que contamos son plataforma moodle y epic ya que por la estructura actual de procesos evaluativos digitales del Politécnico grancolombiano: Epic entorno de materiales tiene incrustado a Moodle que contiene las actividades y procesos evaluativos, nos permitirán lanzar nuestras versiones embebidas en sus aplicativos para mejorar esta falencia de seguridad.

Nuestra comunidad Red Iluminó con el convenio de universidades, nos permitirá llegar no solo a nuestra comunidad grancolombiana sino a toda la red de universidades en convenio como la universidad de “Arlington Texas”, y poderlo desarrollar en un nivel internacional, en nuestras instituciones de educación superior aliadas como “SENA” también podremos lograr un control ya que cuentas con la misma estructura.

En el marco actual Turnitin que es el software de seguridad anti plagio que permite detectar plagio a nivel de documentación y en el que nos apoyaremos para realizar el tema de verificación de pruebas y preguntas al estudiante.

1. Estructura de Costos:

Muchas de nuestras actividades usarán recursos propios por lo cual se podría negociar con un coste mínimo ya que en el canal directo y en su infraestructura se plantean la mayoría de desarrollos, de modo que las actividades como desarrollo e implementación de software, administración y consulta a DB tendrán un ingeniero y un Administrador de bases de datos que devengara un salario específico, el licenciamiento y uso del detector facial manejan aproximadamente un coste de 300.000 por mes que serían costes finales fijos, el tema de inversión de proyecto o el presupuesto del proyecto está en $201.600.000,00 y publicidad para la difusión o divulgación por la comunidad aunque se usan recursos de sus canales directos cuentan con costos variable que se entrarían a negociar.

1. Vías de Ingreso:

El principal ingreso será la venta por uso del servicio de nuestro software de seguridad poli Antifraude en todos los procesos de evaluación online de módulos educativos mediante la plataforma moodle con enfoque principal en sus más de 40.000 estudiantes en modalidad virtual, luego el costo de la suscripción al sistema de detección facial para toda la comunidad educativa que será por mes inicialmente, se genera el costo de una licencia por uso de un derecho de propiedad exclusivo para la universidad Politécnico grancolombiano por impulsar la propuesta, y por último la venta publicidad en redes sociales.