

CANVAS DE MODELOS DE NEGOCIO SOCIAL

Estudiantes: Josue Rojas Vega, Kevin Fallas Alvarado y Andrew Gutierrez Castro

OBJETIVO

Desarrollar una plataforma web que permita a los profesores encargados de practicas estudiantiles, llevar el seguimiento, subida de documentos y establecer una convencion de documentos que permita agilizar el proceso de seguimiento de practicas profesionales para estudiantes de la Escuela de Computacion

IMPACTO

Mejora del seguimiento de proceso de practica:
Las mejoras que se buscan son mas que todos de eficiencia del proceso y orden del mismo, esto da pie a un manejo de historial mas robusto y navegable.

PROBLEMA

El registro y el seguimiento de documentos para las paracticas profesionales estudiantiles es tedioso y con poco orden. Suelen existir confuciones y errores en la informacion por la falta de una convencion para los entregables.

¿Cuál es el principal problema al que dará solución tu propuesta?

ALTERNATIVAS EXISTENTES

No existen alternativas.

¿Qué otros proyectos o empresas tienen tus segmentos como alternativa?

SOLUCIÓN Y ACTIVIDADES CLAVE

Solucion: Aplicacion web para profesores que mejore el seguimiento de practica de los estudiantes en practica de la Escuela de Computacion

Actividades: reunion para instruir a los profesores acerca de la plataforma, video de induccion, consultas por correo electronico

Solución que llevará la propuesta de valor a los segmentos. Actividades que tiene que realizar tu programa para entregar su propuesta de valor

RECURSOS, SOCIOS Y ACTORES CLAVE

Recursos: Acceso a los servidores del TEC y acceso a los estadares del DATIC
Socios: Austin Hakanson de Zunify
Actores clave: Ericka Marin Schumann

¿Necesitas permisos especiales? Recursos necesarios para ejecutar tus actividades clave: fondos, financiación, herramientas, etc. Gupos a involucrar para tu proyecto.

PROPUESTA DE VALOR

PROPUESTA DE VALOR SOCIAL

Una plataforma para profesores de la Escuela de Computacion que mejore el proceso de seguimiento de practica de forma substancial

PROPUESTA DE VALOR AL CLIENTE

Mejora del proceso, reduccion de horas de trabajo por parte del asistente que puede ser empleado en otras actividades, mejores practicas de seguridad e integridad de documentos confidenciales

¿Qué obtiene el cliente que paga por tu producto/servicio.

VENTAJA DIFERENCIAL

Las alternativas es manual, normalmente ejecutadas por el asistente de practica, documentos enviados por diferentes vias y correos no oficiales, documentos que no siguen los estandares. No hay herramienta que desempeñe esta tarea

¿Por qué tendrá éxito este proyecto? ¿Qué te hace tu proyecto único y tu competencia no podrá copiar?

CANALES

Servicios de despliegue de aplicaciones web: AWS, Azure, etc.

Via de comunicacion: correos electronicos, mensajes de texto, reuniones con los clientes

¿Cómo te comunicas con tus clientes y beneficiarios? ¿Cómo entregas tu producto/ servicio?

SEGMENTOS

CLIENTE

TEC

¿Quién es la persona u organización que paga por tu servicio/producto?

BENEFICIARIO

Profesores y Estudiantes en practica de la Escuela de Computacion del TEC

¿Quién lo recibe?

ESTRUCTURA DE COSTES

Los costes del proyecto quedan en manos de los integrantes del equipo desarrollador dado que e sun proyecto sin fines de lucro.

Los conceptos más importantes de gasto e inversión
¿Cómo cambian conforme escalas?

SURPLUS

Los beneficios apuntan a mejorar la calidad del proceso de practica y no economicos

¿Dónde y cómo vas a invertir tus beneficios?

INGRESOS

Las fuentes de ingreso serian en un 100% financiadas por patrocinio del TEC

Describe tus fuentes de ingresos en %