**PLAN DE NEGOCIO:**

**“EDUMÚSICA”, la música es el arte más directo, entra por el oído y va al corazón”**

**APLICACIÓN WEB PARA EL PROFESOR DE MÚSICA DE ESCUELAS SECUNDARIAS**

1. **Resumen ejecutivo:**

Este plan de negocios presenta la oportunidad de crear y lanzar una aplicación en línea para profesores del área de música ya que no existe en el mercado un sistema que agrupe todas las estrategias, contenidos, ideas, proyectos que puedan ser compartidos entre docentes formando una red de acompañamiento en la labor docente.

Esta aplicación está dirigida a profesores del nivel secundario y le ofrecerá una serie de funciones únicas que la diferenciarán de la competencia.

El desarrollador web que la crea tiene la experiencia y las habilidades necesarias para llevar este proyecto a buen término y generar ganancias significativas.

1. **La Empresa**

2.1- **Descripción de la Empresa**

Estefanía Milagros Lobo es un profesional con 5 años de experiencia en el desarrollo de aplicaciones web y móviles. Posee un sólido conocimiento de:

Tecnologías frontend

* HTML5
* CSS3
* Javas Script
* Frameworks y bibliotecas ( React)
* Responsive web Design

Tecnologias Backend:

* Lenguajes de programación ( PhP, Python,Ruby, Java, Node,js)
* Frameworks y bibliotecas (laravel, Django, Ruby)
* Base de datos ( MySAQL, MongoDB, POstgreSQL)
* API RESTful (interfaz de programación de aplicaciones)
* Seguridad y autenticación

Posee un historial de creaciones exitosas como el aplicativo para una Empresa constructora “Barrancas”, un sistema en red para veterinarias localizadas en distintas partes del país ,”Pet Pal” con integración de distintos tipos de servicios, páginas web para profesionales en distintos rubros como es el de gastronomía y música todas ellas con gran satisfacción de los usuarios.

2.2 – **Misión**

Desarrollar y lanzar una aplicación en línea innovadora trabajando para docentes que poseen muy poco material tanto en formato papel como digital donde la búsqueda en la web se complica ya que los portales que existen dan prioridad a otras áreas. Al trabajar con dicho porcentaje de personas se puede encontrar una oportunidad de mercado que genere ganancias.

2.3- **V**isión

Convertirse en el desarrollador líder de aplicaciones en línea para un nicho pensado para profesores del nivel secundario en el área de música.

1. **Servicio**

**3.1- Descripción de la aplicación**

La aplicación “Edumúsica” resolverá el problema de muchos docentes del área de música que podrán encontrar en dicho espacio todas las herramienta tanto administrativas, pedagógicas e interactivas que faciliten la labor docente en la búsqueda de material compartiendo con los pares idea, experiencia s y proyectos de una manera única e innovadora ya que además de poseer un solo lugar donde encontrar todo lo relacionado con su área poseerá la oportunidad de conectarse con otras aplicaciones que lo ayuden.

La aplicación ofrecerá las siguientes características:

* Poseerá una interfaz intuitiva, es decir de uso sencillo y eficaz. Tendrá la finalidad de que el usuario pueda navegar en ella con facilidad
* Conectará a todo profesor que desee el servicio, acercando a ellos recursos y materiales a la vez que les permitirá una comunicación entre ellos.
* Se podrán compartir archivos, datos, proyectos, videos , etc. Entre los distintos profesores.
* Ofrecerá para cada profesor llevar un control de toda su labor en un sistema único y completo.
* Se le garantizará al usuario la seguridad de su información.
  1. **ventajas competitivas**

La diferencia central de este proyecto denominado “EDUMÚSICA” es la exclusividad en el área de música ofreciendo un servicio para el trabajo en el aula a profesores, encontrando la unificación de todos los software que trabajan por separado lo administrativo, lo pedagógico y lo comunicacional con innovación en poder compartir en red con otros el trabajo pedagógico. Se pretende, mejorar la eficiencia y productividad de procesos ya existentes.

4- **Mercado**

**4.1- Análisis de mercado**

El mercado de aplicaciones, está experimentando un crecimiento significativo, impulsado por la necesidad de soluciones personalizadas y eficientes. Al estar en auge, con 220mil millones de aplicaciones descargadas en el 2022 y superándose año a año, se espera que el mercado siga creciendo a una tasa anual compuesta de 42,8% durante el período provisto (2022-2027).

**4.2**- **Público objetivo**

El público objetivo de la aplicación “EDUMUSICA” son docentes de música, estudiantes de la carrera, directivos que posean el interés de saber del sitio, conservatorios de música o entidades dedicadas a la música que estén interesadas en compartir proyectos , ideas y herramientas para llevar a cabo la enseñanza aprendizaje de adolescentes, escuelas privadas y públicas que deseen adquirir la app.

1. **Estrategia de marketing y ventas**

**5.1- Estrategia de marketing**

La estrategia de Marketing, para la aplicación “EDUMUSCA” se centrará:

* Publicidad en redes sociales ( Facebook, instagram, twitter)
* Email Marketing: campañas de correo electrónico para docentes y estudiantes
* Contenido de blog: artículos sobre educación musical y tecnología.
* Docentes y estudiantes que promuevan EDUMUSICA
* Publicidad en buscadores ( google , ads y redes sociales (pago)
* Patrocinio de podcasts y radios en línea.(pago)
* Colaborar con instituciones educativas y organizaciones musicales
* Colaboración de sindicatos como FEB o SUTEBA
* Integrar Edumúsica con otros sistemas de educación en línea.

5.2- **Estrategias de ventas**

EDUMUSICA, se venderá a través de las siguientes vías:

1. sitio Web: se venderá directamente en el sitio web de EDUMUSICA
2. redes sociales: se utilizarán las redes sociales para promocionar y vender.
3. Correo electrónico: se enviarán notificaciones de ofertas o promociones a la lista de correo electrónico
4. Tele ventas: se realizarán ventas por teléfono.
5. Participación en eventos organizados por sindicatos en los que se pueda promover la aplicación.
6. **-Equipo de gestión**

El equipo de gestión de EDUMUSICA, está formado por profesionales experimentados con un historial -probado de éxito en el desarrollo y lanzamiento de aplicaciones web.

1. **Plan financiero**

**7.1- Proyecciones financieras:**

Se espera que para esta aplicación realizando una estrategia sólida y un mercado en crecimiento, la aplicación podría generar ingresos anuales de: $USD 6000 a $USD 10000 considerando un crecimiento conservador

La empresa alcanzará el punto de equilibrio en cinco meses recuperando la inversión y será rentable durante

Los siguientes meses.

7.2 – **Plan de inversión**

La inversión inicial de “EDUMUSICA” será de $USD 6000 Y $USD 50 para el proveedor de servicios en la nube por un año. Estos fondos se utilizarán para cubrir los costos de desarrollo, marketing y ventas.

1. **Conclusión**

Estefanía Milagros Lobo, tiene la oportunidad de crear y lanzar una aplicación en línea exitosa que resuelva un problema real para los docentes del área de música y genere ganancias significativas.

El desarrollador web, tiene la experiencia, las habilidades y el equipo necesario para llevar este proyecto a buen término.