**“Aula Virtual”**

El proyecto se centra específicamente para colegios qué buscan una actualización de sus procesos, ya sea la toma de asistencia, rendimiento académico y los recursos educativos, donde todo esté a la mano en un entorno digital. El objetivo principal es mejorar la comunicación y colaboración entre profesores, apoderados, alumnos y directivos, brindando una mayor transparencia y una mejor eficiencia administrativa. Una genial idea para los municipios qué quieran modernizar sus procesos.

**1.- Registro digital de asistencia:** Los profesores pueden marcar la asistencia de manera electrónica desde la página web. Los directores tienen acceso en tiempo real a reportes de asistencia acumulados.

**2.- Gestión de notas:** Los profesores registran las calificaciones de los estudiantes directamente en la plataforma. Los apoderados pueden acceder a las notas de sus hijos en tiempo real.

**3.- Registro de anotaciones:** Registra comentarios sobre el comportamiento o rendimiento de los estudiantes. Los profesores pueden clasificar las anotaciones como positivas o negativas, y los apoderados pueden revisar las anotaciones.

**4.-Subida de material educativo:** Los docentes podrán cargar los pdf 's, videos o enlaces para sus alumnos, así ellos podrán acceder a los materiales sin problema.

**5.-Calendario académico:** Los eventos importantes, exámenes y fechas de entrega de tareas pueden ser subidos al calendario, donde los apoderados y alumnos pueden visualizar las fechas.

**Beneficios claves:**

* **Eficiencia administrativa:** Elimina los procesos manuales de registro, se ahorrará tiempo y recursos.
* **Mayor transparencia:** Los apoderados tendrán acceso constante al progreso académico y comportamiento de sus hijos, lo qué fomenta la participación activa en el proceso educativo.
* **Colaboración mejorada:** Los distintos actores tendrán una mejor comunicación, mejorando la coordinación y eficiencia en la gestión escolar

**Método de venta:**

**Costo total: $10.000.000**

**Costos adicionales**

**Marketing**

**precio inicial donde se venderá el código del proyecto, este monto podría cubrir los costos de desarrollo y ofrecería acceso a una versión completa del sistema.**

**Precio: 15.000.000 donde se incluirá la instalación inicial y una capacitación básica.**

**Planes de soporte y actualizaciones, queremos asegurar ingresos recurrentes, los colegios podrán elegir diferentes niveles de soporte qué incluya actualizaciones, mejoras y resolución de problemas.**

**Plan básico: ($2.000.000 CLP / ANUAL)**

* Soporte técnico por correo electrónico
* Actualizaciones menores
* Respuesta a problemas en un plazo de 72 hrs.

**Plan estandar: ($2.500.000 CLP / ANUAL)**

* Soporte técnico prioritario
* Actualizaciones regulares (incluye mejoras funcionales y de seguridad)
* Respuesta a problemas en 48 hrs.
* Capacitación anual para el equipo administrativo.

**Plan premium: ($3.000.000 CLP / ANUAL)**

* Soporte técnico 24/7
* Actualizaciones mayores y acceso a nuevas funcionalidades antes del lanzamiento general.
* Personalización del software según las necesidades del colegio.
* Respuesta a problemas en 24 horas.

**Estrategia de marketing:**

**Pruebas Gratuitas:**

Ofrece un periodo de prueba gratuito de 1 a 2 meses a los colegios para que puedan experimentar los beneficios de la plataforma. Esto permite que prueben todas las funcionalidades y vean el impacto positivo en sus procesos escolares.

**Colegios Clave para Pruebas:**

Selecciona colegios estratégicos, preferiblemente aquellos con los que tengas relaciones personales (donde hayas estudiado o de familiares), para realizar pruebas piloto. Los testimonios de estos colegios serán fundamentales para convencer a otros.

**Video Promocional:**

Crea un video atractivo y profesional que explique de manera clara cómo funciona la plataforma. Destaca su facilidad de uso, la eficiencia que aporta a la gestión escolar y los beneficios para profesores, alumnos y apoderados.

**Estrategia de venta:**

**Precio por Licencia por Alumno**:

* Implementa un sistema de precios flexible basado en la cantidad de alumnos de cada colegio. Por ejemplo, establece una tarifa mensual de 4.000 pesos por alumno. Para un colegio con 500 estudiantes, el costo total sería de $2.000.000 mensuales. Esto permite adaptar el precio según el tamaño de la institución.

**Paquete 1**:

* Incluye todas las funcionalidades de la plataforma (registro de asistencia, notas, calendarios, etc.) y soporte técnico limitado por teléfono durante los primeros meses. También ofrece capacitación inicial para profesores y administradores, asegurando que el personal se sienta cómodo usando la plataforma desde el principio.

**Paquete 2**:

* Incluye todo lo del Paquete 1, pero añade soporte técnico constante (disponible a través de chat, correo electrónico o teléfono). Además, se podrán agendar visitas presenciales para resolver problemas técnicos en caso necesario. Este paquete está dirigido a colegios que buscan un servicio más personalizado y de asistencia continua.