



**TECNOLÓGICO  
NACIONAL DE MÉXICO**



**Alumno:**

Velázquez Anaya Alexsandra

Padilla Zamudio Eduardo Guadalupe

**Carrera:**

Ingeniería Sistemas Computacionales

**Materia:**

Evaluación de Proyecto

**Tarea:**

Plan de negocios

**Profesor:**

Marco Antonio Rodríguez Avilés

**Grupo:**

9:00 a.m. - 10:00 a.m.

**Fecha:**

22/11/2024

## Proyecto A.A.P. (Ambiente de Aprendizaje de Programación)

### 1. Resumen Ejecutivo

El Proyecto A.A.P. es una plataforma educativa innovadora diseñada para enseñar programación. El objetivo principal es personalizar el aprendizaje y mejorar la comprensión de los estudiantes mediante módulos interactivos, videos, y cuadernos computacionales. La plataforma está orientada a estudiantes principiantes y a instituciones educativas que buscan innovar en sus métodos de enseñanza.

### 2. Descripción del Proyecto

- **Visión:** Convertirse en la plataforma de aprendizaje de programación líder en México.
  - **Misión:** Ofrecer una experiencia educativa personalizada y de alta calidad, reduciendo las tasas de fracaso y aumentando la motivación de los estudiantes.
  - **Valores:** Innovación, accesibilidad, y compromiso con la educación.
- 

### 3. Análisis de Mercado

#### 3.1. Segmentos de Clientes

- **Primario:** Estudiantes principiantes de programación (de 16 a 35 años).
- **Secundario:** Universidades y escuelas interesadas en integrar tecnología avanzada en su currículo.

#### 3.2. Tamaño del Mercado

- Creciente demanda de habilidades en programación y tecnología digital.
- Según estudios recientes, la educación online crecerá a una tasa anual del 20% en América Latina hasta 2027.

#### 3.3. Competencia

- **Competidores principales:** Codecademy, Coursera, Udemy.
- **Diferenciadores de A.A.P.:** Personalización basada en IA, atención personalizada, integración con escuelas.

#### 3.4. Necesidades del Cliente

- Material didáctico accesible y práctico.
  - Progreso adaptable a su nivel de aprendizaje.
  - Acceso a soporte técnico y tutorías personalizadas.
-

## 4. Propuesta de Valor

Brindar una experiencia de aprendizaje interactiva y personalizada que permita a los estudiantes desarrollar habilidades en programación de forma eficiente, mejorando su comprensión y reduciendo tasas de deserción.

---

## 5. Modelo de Negocio

### Fuentes de Ingreso

1. **Licencias:** Venta de suscripciones a universidades y escuelas.
2. **Suscripciones individuales:** Planes mensuales para estudiantes.
3. **Servicios adicionales:** Tutorías personalizadas y recursos premium.

### Estrategias de Monetización

- Plan gratuito con funciones limitadas.
  - Planes premium con contenido avanzado y acceso a IA personalizada.
- 

## 6. Plan de Marketing

### 6.1. Estrategia de Promoción

- Publicidad en redes sociales (Facebook, Instagram, LinkedIn).
- Alianzas con universidades y eventos educativos.
- Marketing de contenido (blogs, tutoriales gratuitos, videos en YouTube).

### 6.2. Estrategia de Retención

- Actualizaciones regulares de contenido.
- Interacción con usuarios mediante encuestas y sugerencias.

### 6.3. Presupuesto de Marketing

Inversión inicial de \$10,000 para campañas digitales y generación de contenido.

---

## 7. Operaciones

### 7.1. Actividades Clave

- Desarrollo y actualización del contenido interactivo.
- Integración de la IA en los módulos de aprendizaje.
- Mantenimiento de la plataforma y soporte técnico.

## 7.2. Recursos Clave

- Equipo de desarrolladores de software.
- Especialistas en educación.
- Infraestructura tecnológica (alojamiento en la nube).

## 7.3. Socios Clave

- Universidades y escuelas para pruebas piloto.
  - Empresas tecnológicas para alojamiento en la nube y soporte técnico.
- 

## 8. Estructura de Costos

- **Desarrollo y mantenimiento:** \$30,000 inicial y \$5,000 mensuales.
  - **Marketing y promoción:** \$10,000 anuales.
  - **Infraestructura tecnológica:** \$7,000 anuales.
- 

## 9. Proyecciones Financieras

### Ingresos Proyectados (Primer Año)

- Licencias para 10 instituciones educativas: \$50,000.
  - Suscripciones individuales (500 usuarios): \$30,000.
  - Servicios adicionales: \$20,000.
- Total estimado: \$100,000.

### Costos Totales (Primer Año)

- Desarrollo y operaciones: \$70,000.
  - Marketing: \$10,000.
- Total estimado: \$80,000.

### Beneficio Neto (Primer Año)

- \$20,000 (margen de ganancia del 20%).
- 

## 10. Estrategia de Expansión

1. Incrementar el alcance en mercados internacionales (España, Brasil).
2. Ampliar la oferta de cursos en tecnologías emergentes como desarrollo móvil.
3. Colaboraciones con empresas tecnológicas para certificaciones oficiales.