

Investigación de Mercado

1. Descripción general del producto

Proponemos el desarrollo de una plataforma web y aplicación móvil dirigida a estudiantes de secundaria, preparatoria y universidad, cuyo objetivo es ayudarles a gestionar su tiempo y tareas escolares de manera sencilla, atractiva y motivadora.

Funciones principales:

Registro de tareas con fecha de entrega, nivel de dificultad y tiempo estimado.

Asignación automática de tiempo diario según la disponibilidad del estudiante.

Recordatorios diarios (correo electrónico y notificaciones en la app).

Sistema de incentivos con gamificación (medallas, rachas de cumplimiento, niveles).

Modelo freemium: versión gratuita con anuncios y límite de tareas; versión de pago con funciones premium.

Diseño intuitivo y accesible, enfocado en las necesidades reales de los estudiantes.

2. Productos o servicios similares en el mercado

Aunque existen aplicaciones de productividad, pocas están diseñadas específicamente para estudiantes con un sistema de gamificación.

Ejemplos de competidores indirectos:

Todoist: gestor de tareas con calendario y recordatorios. Plan gratuito con limitaciones y planes premium desde 3.25 USD/mes.

Google Tasks: gratuito, pero muy básico.

Notion: muy popular entre estudiantes, pero complejo y sin automatización de tiempos. Plan gratuito y premium desde 8 USD/mes.

Evernote: organización de notas y tareas. Plan gratuito limitado y planes premium desde 89 MXN/mes.

Trello: organización de proyectos con tableros y tarjetas. Plan gratuito y planes desde 5 USD/mes.

Google Calendar: calendarización y recordatorios. Gratuito (con opciones empresariales en Google Workspace).

TickTick: gestor de tareas con calendario y temporizador Pomodoro. Plan gratuito y premium desde 35.99 USD/año.

3. Ventajas competitivas

Gamificación al estilo Duolingo: incentivos visuales y motivadores que fomentan la constancia.

Simplicidad y accesibilidad: pensado para estudiantes que encuentran complejas herramientas como Notion o Trello.

Modelo freemium atractivo: versión gratuita funcional y versión premium de bajo costo.

Enfoque en estudiantes: no es una app genérica de productividad, sino diseñada para la dinámica escolar.

4. Tamaño del mercado objetivo

Mercado nacional:

En México hay 5.2 millones de estudiantes universitarios (SEP, 2023).

Meta inicial: captar entre 0.1% (5,200) y 0.5% (52,000) en los primeros dos años.

Segmentación inicial:

Fase piloto: Facultad de Ciencias de la UNAM (11,161 estudiantes en 2022–2023).

Meta: captar entre 1% y 2% en los primeros seis meses.

Expansión: estudiantes de toda la UNAM (373,000 alumnos).

5. Viabilidad y modelo de precios

De acuerdo con una encuesta aplicada a 43 estudiantes, los resultados fueron:

Versión gratuita (con anuncios y hasta 5 tareas activas):

65.1% respondió Sí, la usaría.

34.9% respondió No.

Existe una alta disposición a probar la app bajo un modelo freemium.

Suscripción mensual (sin anuncios, tareas ilimitadas, estadísticas, integración con calendario):

37.2% respondió Sí, pagaría.

62.8% respondió No.

Aunque la mayoría prefiere la versión gratuita, más de 1 de cada 3 estudiantes estaría dispuesto a pagar.

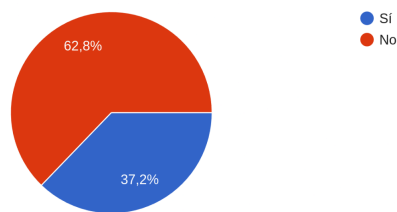
Proyección económica (con base en los 43 encuestados):

Usuarios gratuitos (65.1%): 28 estudiantes.

Usuarios dispuestos a pagar (~37.2%): 16 estudiantes.

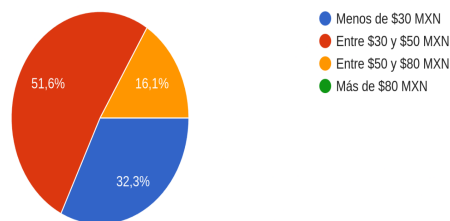
¿Estarías dispuesta a pagar una suscripción mensual para tener más beneficios (tareas ilimitadas, sin anuncios, estadísticas, integración con calendario)?

43 respuestas



En caso de que sí, ¿cuánto estarías dispuesta a pagar al mes?

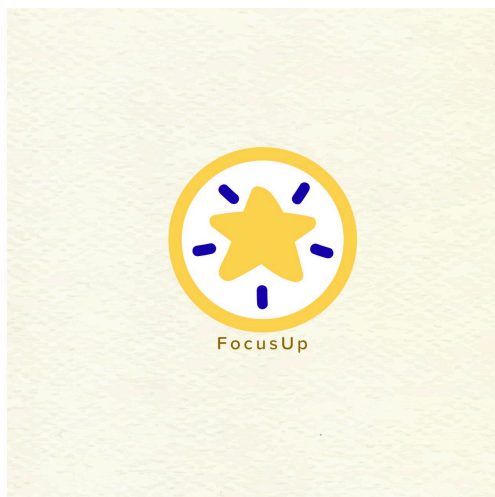
31 respuestas



Tras analizar las preferencias y necesidades de los usuarios, se decidió mantener únicamente la versión gratuita del producto, ya que la mayoría de los encuestados mostró interés en esta modalidad y no estaría dispuesta a pagar por versiones premium.

Idea de nombre: FocusUp

Idea de logo:



Referencias

Doist. (s. f.). Todoist: Precios. Recuperado el 11 de septiembre de 2025, de <https://todoist.com/es/pricing>

Evernote Corporation. (s. f.). Evernote: Precios. Recuperado el 11 de septiembre de 2025, de <https://evernote.com/intl/es/pricing>

Google. (s. f.). Google Calendar. Recuperado el 11 de septiembre de 2025, de <https://workspace.google.com/products/calendar/>

Google. (s. f.). Google Tasks. Recuperado el 11 de septiembre de 2025, de <https://workspace.google.com/products/tasks/>

Notion Labs Inc. (s. f.). Notion: Precios. Recuperado el 11 de septiembre de 2025, de <https://www.notion.so/es/pricing>

Secretaría de Educación Pública [SEP]. (2023, 24 de mayo). Matrícula nacional de nivel superior alcanza 5.2 millones de estudiantes: SEP. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/sep/articulos/boletin-32-matricula-nacional-de-nivel-superior-alcanza-5-2-millones-de-estudiantes-sep>

Trello, Inc. (s. f.). Trello: Precios. Recuperado el 11 de septiembre de 2025, de <https://trello.com/es/pricing>

TickTick Team. (s. f.). TickTick: Pricing. Recuperado el 11 de septiembre de 2025, de <https://ticktick.com/about/pricing>

Universidad Nacional Autónoma de México [UNAM]. (s. f.). La UNAM es Universidad. Recuperado el 11 de septiembre de 2025, de <https://www.unam.mx/unam-es-universidad>

Universidad Nacional Autónoma de México [UNAM] - Facultad de Ciencias. (s. f.). Facultad de Ciencias UNAM. Recuperado el 11 de septiembre de 2025, de <https://www.fciencias.unam.mx/>