

Model Canvas Sistema de Gestión de Venta de Boletos para eventos educativos

Problema

- Los organizadores de eventos educativos enfrentan problemas para gestionar las ventas de boletos de manera rápida y segura.
- La falta de una solución tecnológica adecuada dificulta la inscripción de participantes de manera eficiente.
- La ausencia de un sistema integrado dificulta la gestión de pagos, lo que impacta negativamente en la experiencia del usuario.

Solución

- Crear una plataforma digital que permita a los organizadores de eventos gestionar las ventas de boletos de manera rápida y segura
- Diseñar un proceso de inscripción sencillo e intuitivo que permita a los participantes registrarse fácilmente en los eventos educativos
- Incorporar un sistema de pago seguro dentro de la plataforma, permitiendo a los usuarios realizar transacciones de manera confiable

Métricas claves

- Porcentaje de visitantes del sitio web que realizan una compra de boletos.
- Duración media que los participantes tardan en completar el proceso de inscripción en eventos.
- Puntuación obtenida a través de encuestas de satisfacción que evalúan la experiencia general del usuario.
- Porcentaje de participantes que vuelven a inscribirse en eventos adicionales.

Proposición de valor única

- Solución completa que abarca desde la inscripción de participantes hasta la gestión de pagos.
- Experiencia de inscripción sin complicaciones que ahorra tiempo y reduce la fricción.
- Sistema de pago seguro que protege la información financiera de los usuarios.
- Facilidad para generar documentos PDF detallados después de cada transacción.

Ventaja especial

Asesoramiento y soporte especializado proporcionado por profesionales en la gestión de eventos educativos.

Canales de Distribución

- Sitio web y aplicación móvil donde los usuarios pueden acceder a la plataforma y realizar transacciones.
- Utilización de plataformas como Facebook, Twitter e Instagram para promocionar la plataforma y llegar a un público más amplio.
- Colaboración con universidades y centros educativos para promover la plataforma entre sus estudiantes y profesores.

Segmento de clientes

- Con un enfoque en aquellos que buscan una solución integral para la venta de boletos, gestión de asistencia, y operaciones financieras en línea.
- Profesionales de la educación que organizan talleres, seminarios y cursos que requieren registro previo y gestión de asistencia.
- ONGs y corporaciones:** Buscando eficiencia y seguridad en la organización de sus eventos y la gestión de participantes.

Estructura de costes

- Costos asociados con el desarrollo inicial de la plataforma y su posterior mantenimiento.
- Gastos destinados a la promoción de la plataforma a través de campañas de marketing en línea y fuera de línea.
- Recursos dedicados a proporcionar soporte técnico y atención al cliente a los usuarios de la plataforma.

Flujo de ingreso

- Obtención de ingresos a través de una pequeña comisión cobrada por cada transacción de venta de boletos.
- Cobro de una tarifa fija a los organizadores de eventos por utilizar la plataforma para gestionar sus eventos.
- Ofrecimiento de servicios adicionales, como análisis de datos y personalización avanzada, a cambio de una tarifa mensual o anual.