

Integrantes:

- Valentina Lloncón
- Diego Fuentes
- Mauricio Vargas

Nombre del proyecto: EduIA

Descripción inicial: Plataforma de mentorías personalizadas con Inteligencia Artificial para estudiantes universitarios, que los guía en su carrera académica, emocional y profesional según su perfil, rendimiento y metas.

Cumple con los criterios:

- Incorpora IA en su modelo de negocio (algoritmos de personalización, NLP para conversaciones).
- Resuelve un problema social (deserción universitaria, ansiedad académica, desorientación profesional).
- Tiene potencial de escalabilidad (instituciones educativas, universidades, incluso secundarias o bootcamps a nivel LATAM).

MODELO DE NEGOCIO – LEAN CANVAS**1. Problema:**

Muchos estudiantes universitarios enfrentan problemas como desmotivación, falta de orientación académica o profesional, ansiedad y deserción, sin acceso fácil a asesoría o mentorías efectivas y personalizadas.

2. Solución:

EduIA ofrece un sistema de mentoría virtual con IA que analiza el perfil académico, emocional y profesional del estudiante para **brindar consejos, rutinas, planes de estudio y conexiones con mentores humanos afines**. También, esta plataforma de inteligencia de desarrollo estudiantil con IA ofrece mentoría personalizada, rutas de aprendizaje, recomendaciones, conexiones y apoyo emocional.

3. Propuesta de Valor:

Un mentor 24/7 alimentado con IA, que combina psicología educativa, coaching académico y recomendaciones profesionales, adaptado a cada estudiante según sus datos reales y evolución.

El **"GPS del Éxito Universitario"** con inteligencia predictiva, conexiones estratégicas impulsadas por IA, apoyo para el bienestar y datos para universidades.

4. Segmento de Clientes:

- Estudiantes universitarios de pregrado.
- Universidades e instituciones que quieran mejorar su tasa de retención y bienestar estudiantil.
- Incluso empresas interesadas en talento joven.

5. Modelo de Ingresos:

- Suscripción mensual individual (freemium).

- Licencias B2B para universidades y/o centros educativos.
- Módulos adicionales
- Servicios de "Talent Matching".

“El término de comercio B2B nace de la expresión en inglés “business to business”. Pero, ¿qué es business to business (B2B)? Son las ventas y servicios de empresa a empresa o el comercio entre empresas.”

6. Canales de Venta:

- App y web propia.
- Alianzas con universidades.
- Campañas en redes sociales y ferias educativas (participación en eventos educativos)
- Programa de embajadores

7. Ventaja Competitiva:

- Motor de IA propio con adaptación continua.
- Base de datos académicos y perfiles de éxito.
- Combinación humano-IA (mentores reales disponibles).

VALIDACIÓN CON IA

1. Competidores principales:

- Replika (IA conversacional emocional).
- Tutoría virtual de Khan Academy o Coursera.
- Plataformas como BetterUp o Mentorloop.

Diferenciación:

- EdulA combina IA emocional, académica y profesional.
- Personalización avanzada en contextos latinoamericanos.
- Integración con datos reales del estudiante (notas, preferencias, hábitos).

2. Simulación de preguntas de inversionistas:

- **¿Qué tan escalable es este negocio?**

Muy escalable. Puede adaptarse por idioma, país, nivel académico y escalar a nivel institucional con acuerdos con universidades.

- **¿Cómo asegurar la calidad del contenido entregado por la IA?**

Entrenamos los modelos con profesionales del área académica y psicológica. También validamos las respuestas con mentores humanos en la fase beta.

- **¿Qué barreras de entrada tienen los competidores?**

El entrenamiento específico del modelo, la base de datos adaptada y la alianza con universidades generan una curva de aprendizaje y relaciones difíciles de replicar rápidamente.

3. ¿Cuál es la tracción actual de EdulA? ¿Tienen pilotos o usuarios activos?

- **Respuesta:** Actualmente, hemos desarrollado un **prototipo funcional (MVP)** de la plataforma con las funcionalidades clave de perfilado de estudiantes y

recomendaciones iniciales. Hemos completado una **prueba piloto inicial con 12 estudiantes** de la Universidad de los Lagos, quienes han proporcionado **retroalimentación positiva** sobre la personalización y la utilidad de la plataforma.

4. ¿Cuál es su estrategia de adquisición de clientes, tanto estudiantes como universidades?

- **Respuesta:** Nuestra estrategia es **multicanal y segmentada**. Para **estudiantes**, utilizaremos marketing digital dirigido (redes sociales, publicidad en plataformas educativas), marketing de contenidos (blog, webinars), un programa de embajadores estudiantiles en universidades clave, y posibles alianzas con organizaciones estudiantiles. Para las **universidades**, nuestro enfoque es la venta directa a través de un equipo comercial, la participación en congresos y eventos educativos, la demostración del valor de **EduIA** para mejorar la retención y el bienestar, y la construcción de relaciones a largo plazo con directivos y departamentos relevantes.

5. ¿Cómo se diferenciarán de otras soluciones de tutoría o apoyo estudiantil que ya existen en el mercado latinoamericano?

- **Respuesta:** La diferenciación de **EduIA** radica en nuestra **integración holística de la Inteligencia Artificial**. No somos solo una plataforma de tutoría o de bienestar emocional aislada. Combinamos el análisis profundo del perfil académico, emocional y profesional del estudiante para ofrecer una **mentoría personalizada e integral**. Nuestra IA no solo responde preguntas, sino que **predice necesidades, recomienda caminos proactivos y conecta a los estudiantes con los recursos y mentores más adecuados**. Además, nuestro **enfoque específico en el contexto latinoamericano** y la capacidad de proporcionar **analíticas valiosas para las universidades** nos otorgan una ventaja competitiva significativa.

6. ¿Cuál es su plan de escalabilidad a nivel de Latinoamérica? ¿Cómo adaptarán la plataforma a diferentes contextos culturales y educativos?

- **Respuesta:** Nuestra estrategia de escalabilidad se basa en la **naturaleza digital de la plataforma**, lo que permite una expansión geográfica relativamente sencilla. Adaptaremos **EduIA** a diferentes contextos culturales y educativos a través de:
 - **Localización del contenido:** Asegurando que el lenguaje y los recursos sean relevantes para cada país.
 - **Integración con datos educativos locales:** Incorporando información sobre planes de estudio, oportunidades profesionales y sistemas de apoyo específicos de cada región.
 - **Flexibilidad del algoritmo de IA:** Entrenando el modelo con datos diversos para asegurar su eficacia en diferentes contextos.
 - **Alianzas estratégicas:** Colaborando con universidades, organizaciones estudiantiles y expertos en educación de cada país para comprender y abordar las necesidades locales.

7. ¿Cómo aseguran la calidad y la ética de las recomendaciones y el contenido generado por la IA?

- **Respuesta:** La calidad y la ética son fundamentales para **EduIA**. Aseguramos esto a través de:
 - **Entrenamiento riguroso de nuestros modelos de IA:** Utilizando datos curados y validados por profesionales en educación, psicología y desarrollo profesional.
 - **Supervisión humana:** Nuestros mentores humanos tienen la capacidad de revisar y complementar las recomendaciones de la IA, asegurando un enfoque equilibrado y personalizado.
 - **Mecanismos de retroalimentación:** Permitimos a los estudiantes y mentores evaluar la utilidad de las recomendaciones, lo que nos ayuda a mejorar continuamente el modelo de IA.
 - **Consideraciones éticas en el diseño:** Hemos incorporado principios éticos en el desarrollo de la IA para evitar sesgos y garantizar la privacidad y seguridad de los datos de los usuarios.

8. ¿Cuál es su equipo y cuál es su experiencia relevante para este proyecto?

- **Respuesta:** Nuestro equipo fundador está compuesto por Mauricio Vargas, con experiencia en tecnología/desarrollo de software/IA; Diego Fuentes con experiencia en finanzas corporativas; y Valentina Lloncon, con experiencia en negocios/marketing/gestión de startups. Esta combinación de habilidades y experiencia nos proporciona una base sólida para desarrollar, implementar y escalar con éxito. Nuestra pasión por mejorar la educación en Latinoamérica es lo que nos impulsa.

9. ¿Cuál es su necesidad de financiación y cómo planean utilizar los fondos?

- **Respuesta:** Estamos buscando una inversión de \$100.000.000 para los próximos 5 años. Estos fondos se destinarán principalmente a:
 - **Desarrollo y mejora continua de la plataforma (5%):** Ampliar funcionalidades, optimizar el motor de IA, desarrollo de la aplicación móvil.
 - **Marketing y adquisición de clientes (25%):** Implementar campañas de marketing digital, establecer alianzas estratégicas, participación en eventos.
 - **Expansión del equipo (15%):** Contratar talento clave en desarrollo, marketing, ventas y soporte al cliente.
 - **Infraestructura y costos operativos (65%).**
 - Nuestro objetivo es alcanzar una buena cobertura en las universidades nacionales en 5 años y lograr la sostenibilidad financiera en 10 años.

10. ¿Cuál es el potencial de retorno de la inversión para los inversores?

- **Respuesta:** Creemos que **EduIA** ofrece un **potencial de retorno de la inversión significativo**. El mercado de la educación superior en Latinoamérica es vasto y la necesidad de soluciones efectivas para la retención y el bienestar estudiantil es creciente. Nuestro modelo de negocio escalable, con ingresos recurrentes a través de suscripciones B2C y licencias B2B, nos permite proyectar un crecimiento sólido de

ingresos en los próximos años. Visualizamos posibles vías de salida para los inversores a través de futuras rondas de financiación con mayor valoración, adquisiciones por parte de empresas EdTech más grandes o, a largo plazo, una posible oferta pública inicial. Presentaremos proyecciones financieras detalladas en nuestro deck de presentación.

11. ¿Cuáles son los principales riesgos que enfrenta su negocio y cómo planean mitigarlos?

- **Respuesta:** Identificamos algunos riesgos clave:
 - **Adopción por parte de estudiantes y universidades:** Mitigaremos esto demostrando el valor tangible de a través de pilotos exitosos, testimonios y una propuesta de valor clara y atractiva.
 - **Competencia:** Nos mantendremos a la vanguardia innovando continuamente nuestra tecnología de IA, fortaleciendo nuestras alianzas y enfocándonos en nuestra propuesta de valor única.
 - **Privacidad y seguridad de los datos:** Implementaremos protocolos de seguridad robustos y cumpliremos con las regulaciones de protección de datos para garantizar la confianza de nuestros usuarios.
 - **Desafíos técnicos en el desarrollo de la IA:** Contamos con un equipo técnico competente y un plan de desarrollo iterativo para abordar posibles obstáculos y asegurar la precisión y confiabilidad de la plataforma.

12. ¿Cuál es su visión a largo plazo para EduIA? ¿Dónde ven a la empresa en 5 o 10 años?

- **Respuesta:** Nuestra visión a largo plazo es convertir a **EduIA** en la **plataforma líder de inteligencia de desarrollo estudiantil en Latinoamérica**. En 5 años, aspiramos a estar presentes en cientos de universidades en toda la región, impactando positivamente la vida de cientos de miles de estudiantes, reduciendo significativamente las tasas de deserción y contribuyendo a la formación de profesionales más preparados y realizados. En 10 años, veremos a **EduIA** como un ecosistema integral que conecta a estudiantes, universidades y empleadores, facilitando el desarrollo del talento y el progreso de la región.

MATERIAL DE PRESENTACIÓN: Elevator Pitch

¿Sabías que en Chile, la Tasa de deserción es de un 28.8% en el primer año de la **educación superior**? Esta cifra refleja no sólo un desafío académico, sino también emocional y social para miles de jóvenes que inician su camino universitario.

En **EduIA**, creamos una plataforma de mentoría personalizada impulsada por Inteligencia Artificial que acompaña a los estudiantes en cada etapa de su experiencia universitaria.

Nuestra tecnología adaptativa analiza el comportamiento, el rendimiento académico y el estado emocional del estudiante para ofrecer orientación a medida, recursos personalizados

y acompañamiento constante. Además, conectamos a los estudiantes con **mentores reales** que han pasado por procesos similares, generando una red de apoyo empática y eficaz.

EduIA no solo busca reducir la deserción, sino también **potenciar el talento individual**.

Estamos listos para transformar la educación superior en Chile y Latinoamérica. ¿**Te sumas a reescribir el futuro de la educación con IA?**

Eslogan:

“Tu camino, tu mentor, tu futuro. Con EduIA.”