

BUSINESS MODEL CANVAS

SOCIOS CLAVE

- Estudiantes con discapacidad auditiva y/o visual.
- Familias y cuidadores.
- Profesores y personal administrativo.
- Organizaciones de apoyo para personas con discapacidad
- Centros de investigación en educación y tecnología

ACTIVIDADES CLAVE

- Desarrollo de software.
- Pruebas y validación.
- Marketing y promoción.
- Capacitación y soporte.

RECURSOS CLAVE

- Equipo de desarrollo.
- Infraestructura en la nube.
- Tecnología de visión computacional.
- Inteligencia artificial.

PROPUESTA DE VALOR

- Acceso inmediato a la información.
- Inclusión y autonomía.
- Personalización y adaptabilidad.

RELACIÓN CON CLIENTES

- Soporte técnico
- Capacitación y recursos.
- Comunicación personalizada.
- Actualizaciones y mejoras.

CANALES

- Aplicaciones móviles.
- Sitio web.
- Redes sociales: Promoción.
- Alianzas estratégicas.

SEGMENTOS DE MERCADO

- Estudiantes con discapacidad auditiva y/o visual.
- Profesores y personal administrativo.
- Familias y cuidadores.
- Instituciones educativas.

ESTRUCTURA DE COSTES

- Materiales para el circuito (LM7805, cables dupont, resistencias, leds rgb, push buttons, estaño).
- Materiales para el accesorio (filamento PLA).
- API de inteligencia artificial.

FUENTES DE INGRESOS

- Venta de kits en donde se incluyan:
 1. Kit 1: accesorio para el marcador
 2. Kit 2: accesorio para el marcador, 2 marcadores (azul y verde), y llavero.