

TAREA 09 PROGRAMACION DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Imagina que eres un emprendedor con acceso a financiación y que puedes conseguir otros socios de perfil técnico para montar un proyecto o empresa innovador. Plantea un modelo de negocio en el que se de la convergencia de varias tecnologías exponenciales.

Apartado 1: Rellena un lienzo de modelo de negocio

- *Accede al artículo "[Herramientas: el lienzo de modelo de negocio](#)" y léelo.*
- *Entra en la plantilla compartida "[Business Model Canvas](#)" y haz una copia en tu Drive siguiendo las instrucciones.*
- *Piensa en una idea de negocio clásico y cómo lo mejorarías con las nuevas tecnologías exponenciales*
- *Rellena los módulos del lienzo de negocio a partir de la primera imagen que has formado de tu idea de negocio.*

Apartado 2: Segunda iteración y justificación.

- *Describe el negocio a grandes rasgos a alguien que conozcas o en un breve párrafo de un documento que adjuntarás al lienzo.*
- *Según hablabas sobre tu idea, ¿Te han surgido dudas o cosas que cambiarías?*
- *Rellena de nuevo el lienzo de modelo de negocio o cambia lo que quieras tras haberlo descrito o presentado. Esa será la entrega de la tarea junto a un documento explicativo de lo que consideres más relevante.*

Apartado 1: Relleno del Lienzo de Modelo de Negocio

Idea de negocio: Plataforma de aprendizaje personalizada basada en realidad virtual y gamificación

Segmentos de clientes:

- Estudiantes de primaria y secundaria
- Universidades y centros educativos
- Empresas que buscan formación continua para sus empleados

Propuesta de valor:

- Experiencia de aprendizaje inmersiva y atractiva mediante realidad virtual
- Contenidos personalizados y adaptados al ritmo de cada estudiante
- Gamificación para motivar y fomentar el aprendizaje
- Métricas y análisis del progreso de cada estudiante
- Plataforma accesible desde cualquier dispositivo

Canales:

- Sitio web propio
- Tiendas de aplicaciones móviles
- Asociaciones con centros educativos y empresas
- Marketing digital y redes sociales

Relación con clientes:

- Atención al cliente personalizada.
- Comunidad online de estudiantes.
- Foros y chats para la interacción entre estudiantes
- Soporte técnico para la resolución de problemas

Fuentes de ingresos:

- Suscripciones mensuales para estudiantes individuales
- Licencias para centros educativos y empresas
- Venta de contenido adicional
- Publicidad dentro de la plataforma

Actividades clave:

- Desarrollo y mantenimiento de la plataforma de realidad virtual
- Creación de contenidos educativos personalizados
- Gamificación y diseño de experiencias de aprendizaje
- Marketing y ventas
- Atención al cliente

Recursos clave:

- Equipo de desarrolladores de software
- Expertos en educación y pedagogía
- Diseñadores gráficos y de juegos
- Especialistas en marketing y ventas
- Infraestructura de servidores y tecnología de realidad virtual

Socios clave:

- Proveedores de tecnología de realidad virtual
- Desarrolladores de contenido educativo
- Centros educativos y empresas
- Inversores

Estructura de costes:

- Desarrollo y mantenimiento de la plataforma
- Licencias de software
- Marketing y ventas
- Personal
- Infraestructura

Apartado 2: Segunda iteración y justificación**Descripción del negocio:**

Una plataforma educativa que combine el poder de la realidad virtual con la gamificación para crear una experiencia de aprendizaje inmersiva y personalizada para estudiantes de todas las edades. Esta plataforma, accesible desde cualquier dispositivo, ofrecería a los estudiantes la posibilidad de explorar mundos virtuales, interactuar con objetos y personajes, y resolver desafíos mientras aprenden nuevas materias.

Los contenidos educativos estarían personalizados al ritmo de cada estudiante, garantizando un aprendizaje efectivo y motivador. La plataforma también proporcionaría a los profesores y padres de familia métricas y análisis del progreso de cada estudiante, permitiéndoles realizar un seguimiento del aprendizaje y detectar posibles áreas de mejora.

Dudas y cambios:

Al describir la idea de negocio, surgieron algunos aspectos que se consideraron para realizar cambios en el lienzo de modelo de negocio:

- **Segmentos de clientes:** Se amplió el segmento de clientes para incluir empresas que buscan formación continua para sus empleados, ya que la plataforma también puede ser utilizada para la capacitación corporativa.
- **Fuentes de ingresos:** Se agregó la venta de contenido adicional como una fuente de ingresos potencial, ya que la plataforma podría ofrecer contenido premium o personalizado a los estudiantes.
- **Actividades clave:** Se destacó la importancia de la creación de contenidos educativos personalizados como una actividad clave, ya que es un elemento diferenciador de la plataforma.
- **Socios clave:** Se identificó la necesidad de asociarse con desarrolladores de contenido educativo para crear **una amplia gama de contenidos de alta calidad.**

Conclusión:

La plataforma de aprendizaje personalizada basada en realidad virtual y gamificación tiene el potencial de revolucionar la forma en que los estudiantes aprenden. Al ofrecer una experiencia de aprendizaje inmersiva, atractiva y efectiva, esta plataforma puede ayudar a los estudiantes a alcanzar su máximo potencial.

Business Model Canvas

Diseñado por:

David Carlón

Diseñado para:

Cidead

En:

15/04/2024

Iteración #

