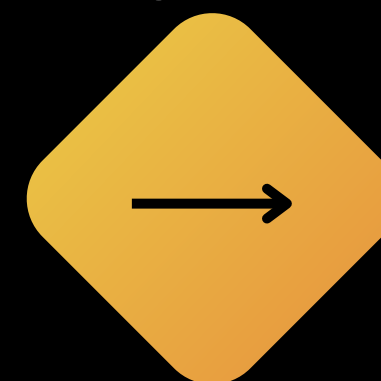


**REDUCCIÓN DE BRECHA DIGITALES EN DOCENTES PARA EL USO DE
APLICACIONES MOVILES ORIENTADA AL TURISMO**

Evidencia N° 3: Buyer Persona, Mapa de Empatía y Modelo de Negocio

Integrantes;
Garcia, Carlos
Moreno, Raúl

Docente:
Farias, Ana



Desarrollo del Proyecto

1. Resumen

2. Buyer Persona

3. Mapa de Empatía

4. Propuesta de Valor

5. Modelo de Negocio



Resumen

En esta evidencia desarrollamos una propuesta para reducir la brecha digital en docentes del área de turismo. Identificamos como problemática principal el desaprovechamiento de recursos tecnológicos disponibles y la deficiente formación en herramientas digitales como Google Maps, Canva y redes sociales.

Creamos el perfil de María Vázquez, una docente de 45 años con 15 años de experiencia que representa nuestro usuario tipo: profesional competente pero con competencias digitales básicas, que busca modernizar sus clases sin perder el enfoque pedagógico. A través del mapa de empatía identificamos sus frustraciones, aspiraciones y necesidades específicas.

Como solución propusimos "TurismoTech", un programa de capacitación blended dirigido a docentes de 35-55 años, que incluye tutorías personalizadas, soporte técnico continuo y ejemplos específicos del sector turismo.

Nuestro modelo de negocio contempla ingresos por licencias institucionales (\$50,000 ARS/docente/año), suscripciones premium y módulos específicos.

El proyecto promete incrementar un 30% el engagement estudiantil y reducir significativamente el tiempo de preparación de clases, ofreciendo una solución viable para la modernización educativa en el sector turístico.

María Vazquez



Edad: 45 años
Docente de
Turismo y Sociedad

Sobre María

Reside en Cordoba con su familia. Trabaja hace 15 años en la escuela de nivel secundario. Especializada en Turismo con formación universitaria. Usa a diario su teléfono móvil notebook para navegar o para entretenimiento, no utiliza herramientas digitales en sus clases

Objetivos

- Mejorar el engagement de sus estudiantes con herramientas digitales
- Modernizar sus clases sin perder el enfoque pedagógico.
- Aprender de forma práctica, con capacitaciones aplicables a su realidad

Intereses

- Capacitaciones docentes con enfoque en tecnología educativa.
- Herramientas simples y efectivas
- Comunidades de docentes innovadores para intercambiar experiencias.

Frustaciones

- Sus estudiantes dominan más la tecnología que ella.
- Dificultad para aprender herramientas nuevas sin afectar su carga laboral.
- Temor a implementar tecnología en clase sin resultados efectivos.
- Necesita guías claras y acompañamiento

Citas

"Mis estudiantes saben más de tecnología que yo, pero quiero aprender para conectar mejor con ellos."

"Necesito herramientas que sean fáciles de usar y que realmente mejoren mis clases."

Mapa De Empatía

Nombre: María Vazquez

¿Qué piensa y siente?

Quiero que mis clases sean relevantes
"La tecnología debería facilitar, no complicar mi enseñanza"
"Necesito ver resultados tangibles antes de invertir tiempo"
¿Cómo puedo competir con la atención que capturan los dispositivos?"

¿Qué oye?

De la Dirección:

"Necesitamos modernizar nuestras prácticas pedagógicas"
"La tecnología puede optimizar nuestro trabajo"

De Estudiantes:

"Profesora, ¿podemos usar Google Maps para ver los destino"
"Esto lo podríamos hacer más fácil con una app"



¿Qué ve?

En el Aula

- Estudiantes usando celulares constantemente durante clase
- Desconexión entre métodos tradicionales y expectativas estudiantiles
- Recursos limitados: solo 5 de 20 computadoras funcionan bien

En su Entorno Profesional:

- Presión institucional hacia la digitalización
- Estudiantes que preguntan por qué no usan herramientas digitales

En el Mercado Educativo:

- Abundancia de herramientas pero falta de orientación específica

¿Qué dice y hace?

"Necesito que me muestren paso a paso, sin asumir conocimientos previos"
"¿Esto realmente va a hacer mis clases mejores o solo más complicadas?"
"Quiero ver ejemplos concretos de cómo otros profesores de turismo lo usan"
"Prefiero practicar en privado antes de usarlo con estudiantes"

¿Qué le duele?

- Sentirse desactualizada, observa cómo la tecnología avanza y teme quedarse atrás.
- Fracasar frente a sus alumnos, porque le preocupa perder autoridad si algo sale mal.
- Comparación con colegas más jóvenes: Se siente presionada por quienes adoptan la tecnología con facilidad.

¿A qué aspira?

- Ser una docente innovadora: Quiere que sus clases sean dinámicas y atractivas.
- Ganarse el respeto de sus estudiantes: Aspira a que la vean como una profesora actualizada
- Simplificar su trabajo: Sueña con herramientas que le ahorren tiempo y esfuerzo.
- Inspirar a otros docentes: Le gustaría compartir sus logros y motiva

Propuesta de Valor

Propuesta de valor:
Programa de Capacitación Blended "TurismoTech" para docentes

• **Segmento de clientes:** Docentes de Turismo y áreas afines en instituciones públicas Edad: 35-55 años Competencias digitales: Básicas a intermedias.

Creadores de alegrías

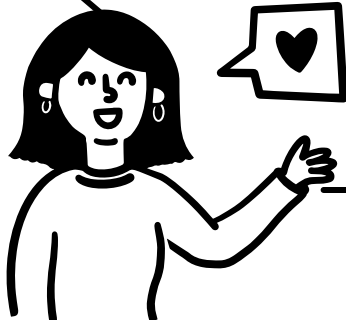
- Clases más dinámicas e interactivas
- Optimización de tiempo en preparación de materiales
- Mayor participación y engagement estudiantil
- Facilidad para mostrar destinos y conceptos turísticos



Productos y servicios

Programa de Capacitación Blended "TurismoTech" para docentes

- Aula modelo virtual en Google Classroom
- Tutorías personalizadas sincrónicas
- Soporte técnico-pedagógico continuo
- Repositorio permanente de recursos didácticos



Aliviadores de frustraciones

- Modalidad blended que respeta tiempos y ritmos docentes
- Acompañamiento personalizado que reduce ansiedad tecnológica
- Ejemplos específicos de turismo que demuestran aplicabilidad inmediata
- Práctica segura antes de implementación en aula
- Soporte técnico continuo durante implementación
- Materiales permanentes de consulta y referencia



Alegrías



- Clases más dinámicas e interactivas
- Optimización de tiempo en preparación de materiales
- Mayor participación y engagement estudiantil
- Facilidad para mostrar destinos y conceptos turísticos

Trabajos del cliente

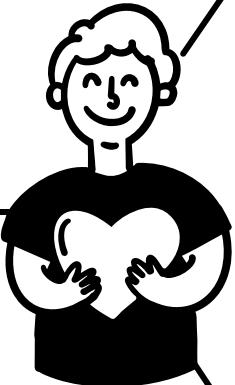
- Planificar y ejecutar clases atractivas de Turismo y Sociedad
- Evaluar el aprendizaje estudiantil de manera efectiva
- Crear materiales didácticos relevantes y actualizados
- Mantener el engagement y participación estudiantil
- Cumplir con expectativas institucionales de innovación



Frustraciones



- Pérdida de atención estudiantil con métodos tradicionales
- Tiempo excesivo en preparación de materiales sin herramientas digitales
- Dificultad para mostrar destinos turísticos de manera atractiva
- Limitaciones técnicas para crear contenido visual impactante



Modelo de negocio

<div>Socios clave</div> <div><ul style="list-style-type: none">- Instituciones educativas públicas y privadas (ej. IPEM 201 Leopoldo Marechal).- Ministerios de Educación (para validación y escalamiento).- Desarrolladores de aplicaciones educativas (ej. Google for Education, Canva).- Organizaciones de turismo educativo (para contenido especializado).- Proveedores de tecnología educativa (plataformas LMS, herramientas digitales).</div>	<div>Actividades clave</div> <div><ul style="list-style-type: none">- Capacitación docente práctica y personalizada (el núcleo del valor).- Desarrollo de contenidos didácticos digitales (módulos aplicables a turismo).- Soporte técnico-pedagógico continuo (tutorías, resolución de dudas).- Gestión de comunidades de docentes innovadores (red de apoyo).- Investigación y mejora de metodologías (basadas en feedback real)</div>	<div>Propuesta de valor</div> <div><p>+ - Problema que resolvemos:</p><ul style="list-style-type: none">- Brecha digital en docentes como María, que necesitan herramientas sencillas y seguras para modernizar sus clases sin frustración.<p>Necesidad cubierta:</p><ul style="list-style-type: none">- Capacitación aplicable (ej. Google Maps para turismo, Canva para materiales).- Acompañamiento humano (no solo tecnología, sino soporte emocional).<p>Valor apreciado por clientes:</p><ul style="list-style-type: none">- Resultados medibles: Mayor engagement estudiantil (+30%), ahorro de tiempo en preparación de clases.- Certificación y reconocimiento institucional.</div>	<div>Relaciones con clientes</div> <div><ul style="list-style-type: none">- Relación directa y personalizada:<ul style="list-style-type: none">o Tutorías sincrónicas (virtuales/presenciales).o Comunidad cerrada de WhatsApp o Discord para soporte rápido.- Autogestión: Repositorio de recursos descargables (PDFs, videos paso a paso).- Co-creación Adaptación de contenidos según necesidades específicas de cada institución.</div>	<div>Segmentos de clientes</div> <div><p>Primario:</p><ul style="list-style-type: none">- Docentes de turismo/historia/geografía (35-55 años).- Perfil:<ul style="list-style-type: none">o Competencias digitales básicas.o Motivados por innovar, pero con miedo al fracaso.o Trabajan en instituciones públicas con recursos limitados.<p>Secundario:</p><ul style="list-style-type: none">- Directivos escolares (buscan mejorar indicadores educativos).- Coordinadores pedagógicos (responsables de capacitación).<ul style="list-style-type: none">• Accionista de escuelas privadas.• Secretaria de Educación de la Provincia de Córdoba.</div>
	<div>Recursos claves</div> <div><p>Humanos: Equipo pedagógico . Tutores. Soporte técnico permanente</p><p>Tecnológicos: Plataforma LMS (Moodle) Classroom/Moodle).</p><p>Físicos: Aulas virtuales modelo</p><p>- Equipos tecnológicos para demostraciones</p><p>Intelectuales: Metodología de capacitación certificada - Banco de recursos digitales</p><p>Financieros: Capital semilla para desarrollo inicial. Fondos para investigación educativa</p></div>		<div>Canales</div> <div><p>Descubrimiento: Redes sociales: LinkedIn (para directivos), Facebook/WhatsApp (para docentes). Webinars gratuitos (ej. "Cómo usar Google Maps en clases de turismo").</p><p>- Sesiones de prueba gratuitas</p><p>Compra/Entrega: Venta directa a instituciones (licencias por docente).</p><p>- Plataforma Google Classroom</p><p>Postventa: Soporte técnico prioritario (email/chat). - Encuestas de satisfacción</p></div>	

<div>Estructura de costes</div> <div><p>Costos Fijos:</p><ul style="list-style-type: none">- Salarios de capacitadores y soporte técnico.- Licencias de software (ej. Canva Pro, Google Workspace).- Hosting de plataforma e-learning.<p>Costos Variables:</p><ul style="list-style-type: none">- Diseño de materiales por capacitación.- Gastos de marketing (ej. anuncios en redes).- Viajes para capacitaciones presenciales.</div>	<div>Fuentes de ingresos</div> <div><ul style="list-style-type: none">- Licencias institucionales:<ul style="list-style-type: none">o \$50,000 ARS por docente/año (acceso a capacitación + soporte).- Suscripciones premium:<ul style="list-style-type: none">o \$10,000 ARS/mes por institución (actualizaciones + consultoría).- Venta de contenidos:<ul style="list-style-type: none">o Módulos específicos (ej. "Turismo con Instagram" a \$15,000 ARS).</div>
--	--



Gracias