# ANALISIS DEL MERCADO.

1. Segmento de mercado.

* **Público objetivo:** Personas interesadas en aprender programación, incluyendo:
* **Estudiantes:** Universitarios o de educación media que buscan fortalecer sus habilidades en programación.
* **Profesionales:** Aquellos que desean mejorar sus habilidades técnicas o hacer un cambio de carrera hacia el desarrollo de software.
* **Entusiastas autodidactas:** Personas que desean aprender a programar por cuenta propia.
* **Pequeñas y medianas empresas (PYMES):** Que buscan capacitar a sus empleados en habilidades de programación para mejorar procesos internos.
* **Geografía:** Al ser una plataforma online, tiene la capacidad de dirigirse a un mercado global, pero es posible que en el lanzamiento te enfoques en un mercado regional (Latinoamérica, por ejemplo), donde el costo y el acceso a plataformas en español pueden ser un diferenciador.

1. Competencia.

* **Competidores directos:**
  + **Plataformas especializadas en programación**: Udemy, Platzi, Coursera, Codecademy. Estas plataformas ofrecen una amplia gama de cursos de programación, tanto gratuitos como de pago.
  + **Plataformas con enfoque en aprendizaje interactivo:** FreeCodeCamp, Khan Academy, que ofrecen clases de programación gratuitas con comunidades activas y proyectos.
* **Competidores indirectos:**
* **Universidades y bootcamps:** Programas intensivos de formación en desarrollo de software, como Le Wagon o Ironhack, que ofrecen una experiencia inmersiva.
* **Aplicaciones móviles:** SoloLearn, Mimo, y otras que permiten aprender programación de manera más casual y en cualquier momento.

1. Análisis de la competencia.

* **Precios:** Muchas plataformas ofrecen acceso gratuito a algunos cursos, mientras que otras cobran una tarifa fija por cursos avanzados o certificaciones. Debes considerar ofrecer precios competitivos o modelos de suscripción flexible.
* **Valor agregado:** La certificación, gamificación, interactividad, y comunidad son elementos que pueden diferenciar tu plataforma. Aumentar la retención y el engagement mediante el aprendizaje práctico en tiempo real es clave frente a plataformas que solo ofrecen videos pregrabados.
* **Flexibilidad y accesibilidad:** Mientras que algunas plataformas exigen compromiso total, ofrecer clases on-demand y en vivo permite que los usuarios personalicen su experiencia de aprendizaje, adaptándose a diferentes estilos de vida y horarios.

1. Tendencias del mercado.

* **Crecimiento de la educación en línea:** La pandemia aceleró el uso de plataformas de aprendizaje online. Según estudios, se espera que el mercado de educación en línea siga creciendo a una tasa anual compuesta del 8.5% en los próximos años.
* **Demanda creciente de habilidades digitales:** Programación y habilidades técnicas están entre las competencias más demandadas por las empresas en la era digital. Especializaciones en áreas como inteligencia artificial, desarrollo de aplicaciones, y ciencia de datos son altamente buscadas.
* **Certificaciones:** El mercado valora las certificaciones como una forma reconocida de validar conocimientos. Al ofrecerlas en tu plataforma, puedes atraer a usuarios que desean un respaldo formal de sus habilidades.

1. Análisis FODA.

* **Fortalezas:**
  + Plataforma enfocada en un nicho específico (programación).
  + Certificaciones y proyectos reales como valor agregado.
  + Flexibilidad en el aprendizaje (clases en vivo y on-demand).
* **Oportunidades:**
  + Expansión global gracias al formato online.
  + Creciente demanda de cursos especializados en programación.
  + Creación de una comunidad fuerte que fomente el aprendizaje colaborativo.
* **Debilidades:**
  + Entrar en un mercado competitivo con gigantes ya establecidos.
  + Requiere una estrategia de marketing fuerte para captar usuarios al inicio.
* **Amenazas:**
  + Competencia con plataformas que ofrecen contenido gratuito o de bajo costo.
  + Barreras tecnológicas para estudiantes en áreas con poco acceso a internet.

1. Propuesta de valor.

Nuestra plataforma destaca por su enfoque especializado en programación, ofreciendo una experiencia interactiva, certificaciones y flexibilidad de aprendizaje. Además, el uso de gamificación y el desarrollo de proyectos prácticos atraerá a los usuarios que buscan no solo aprender, sino también aplicar sus conocimientos en situaciones reales. La combinación de precios accesibles y cursos de calidad te posiciona en un mercado con alto potencial de crecimiento.

1. Plan de posicionamiento.

* **Diferenciación:** Enfócate en el valor de la interactividad (ejercicios en tiempo real, retroalimentación inmediata), la comunidad (foros, grupos de estudio) y la certificación. Resalta que los cursos no solo enseñan teoría, sino que permiten crear un portafolio práctico.
* **Marketing:** Campañas dirigidas en redes sociales, blogs especializados en programación, y convenios con instituciones educativas para atraer estudiantes. También puedes implementar programas de referidos para que los estudiantes recomienden la plataforma.
* **Alianzas:** Considera establecer alianzas con empresas tecnológicas que busquen capacitar a sus empleados, o con influencers en el área de programación.

# INVESTIGAR Y DEFINIR EL TAMAÑO DE MERCADO.

El mercado global de cursos de programación en línea está en pleno crecimiento y se espera que continúe expandiéndose en los próximos años. Para el año 2028, se proyecta que este mercado crecerá en 8.53 mil millones de dólares, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) de aproximadamente 19.31%. Este crecimiento está impulsado por factores como la adopción creciente de modelos de aprendizaje mixtos (combinando clases en línea y presenciales) y el auge de los bootcamps de programación, que ofrecen experiencias de aprendizaje intensivas y prácticas.

Los segmentos geográficos clave en este crecimiento son Norteamérica, Europa y Asia-Pacífico, regiones donde la demanda de soluciones educativas flexibles y tecnológicas es alta. Además, el auge de plataformas de educación en línea, como Coursera, Udemy y MIT OpenCourseWare, está contribuyendo a este crecimiento al ofrecer educación asequible y escalable a nivel mundial.

Considerando que nuestro proyecto se enfoca en ofrecer clases de programación, estas proyecciones muestran una gran oportunidad en el mercado. Enfocar nuestra plataforma en ofrecer flexibilidad, aprendizaje práctico y opciones asequibles puede ayudarte a capitalizar esta demanda creciente tanto para estudiantes como para profesionales que buscan mejorar sus habilidades.

# LANZAMIENTO DEL REPORTE.

**Introducción al Proyecto.**

El proyecto se trata de una plataforma educativa similar a Google Classroom, diseñada específicamente para impartir clases de programación en diferentes niveles, desde principiantes hasta avanzados, con un costo asociado. La plataforma se enfocará en proporcionar aprendizaje interactivo, con una combinación de clases en vivo y contenido on-demand, permitiendo a los estudiantes acceder a certificaciones y desarrollar proyectos prácticos. La idea se complementa con la gamificación, tareas interactivas y la creación de una comunidad de usuarios.

**Análisis del Mercado.**

El mercado de los cursos de programación en línea se encuentra en pleno auge, con proyecciones de crecimiento significativo. Se estima que para el año 2028, este mercado alcanzará los \*\*8.53 mil millones de dólares\*\*, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del \*\*19.31%\*\*. Las principales regiones de crecimiento son \*\*Norteamérica, Europa y Asia-Pacífico\*\*, impulsadas por la alta demanda de soluciones educativas flexibles y el aumento en la adopción de modelos de aprendizaje híbridos. Esto se ve reflejado en el éxito de plataformas como Udemy, Coursera y MIT OpenCourseWare.

**Propuesta de Valor.**

La plataforma que estamos desarrollando se diferenciará de otras existentes mediante:

* **Interactividad:** Ejercicios prácticos en tiempo real con retroalimentación inmediata.
* **Certificaciones:** Al completar los cursos, los estudiantes obtendrán certificaciones validadas, algo altamente valorado en el mercado laboral.
* **Flexibilidad:** Ofrecer clases en vivo y grabadas, brindando a los estudiantes la libertad de aprender a su propio ritmo.
* **Gamificación y Proyectos Reales:** Incorporación de elementos de juego y retos prácticos, que motivarán a los estudiantes a completar los cursos y aplicar lo aprendido en proyectos del mundo real.

# Tamaño del Mercado.

El mercado global de la educación en línea, en particular el sector de los cursos de programación ofrece una oportunidad considerable. Con un crecimiento proyectado del 19.31% anual y una tendencia global hacia la digitalización, este proyecto se posiciona en un sector con alta demanda de profesionales capacitados en programación y tecnología. Las certificaciones y los cursos prácticos son claves en este tipo de plataformas.

**Plan de Lanzamiento.**

El lanzamiento se llevará a cabo en las siguientes fases:

1. **Beta Cerrada:** Dirigida a un grupo reducido de usuarios para probar la plataforma, ajustar funcionalidades y recibir retroalimentación.
2. **Lanzamiento Oficial:** Iniciar campañas de marketing dirigidas, enfocadas en redes sociales, blogs de tecnología y asociaciones con instituciones educativas para promover la plataforma.
3. **Expansión Internacional:** Tras el éxito en el mercado inicial, el objetivo es expandir la plataforma a otros países, comenzando con regiones de alto crecimiento como América Latina y Europa.

**Conclusión.**

Este proyecto tiene el potencial de captar una audiencia significativa debido al crecimiento del mercado de la programación en línea. Con una propuesta de valor centrada en la flexibilidad, interactividad y certificaciones, se espera atraer tanto a estudiantes como a profesionales que deseen mejorar sus habilidades y obtener conocimientos prácticos validados. El respaldo de un mercado en expansión y el enfoque en la experiencia del usuario hacen de esta plataforma una solución prometedora para la formación en programación.

# Competencias directas o indirectas

Las competencias directas son plataformas que se enfocan en la impartición de clases y la gestión del aprendizaje. Estas herramientas pueden atraer a los usuarios de nuestro proyecto y, por lo tanto, impactar directamente en nuestra audiencia. Entre ellas tenemos:

* **Classroom**: Plataforma de Google diseñada para facilitar la creación y gestión de clases en línea, permitiendo la interacción entre profesores y estudiantes.
* **Teams**: Microsoft Teams ofrece un entorno colaborativo que combina videoconferencias, chat y almacenamiento de archivos, ideal para la educación a distancia.
* **Meet**: Otra herramienta de Google, enfocada en videoconferencias, que permite a los educadores realizar clases en línea de manera sencilla.
* **Zoom**: Muy popular para videoconferencias, ofrece funciones interactivas como salas de grupos, encuestas y chat en vivo, que son útiles en un contexto educativo.
* **Edmodo**: Plataforma que combina la gestión del aula con características de redes sociales, permitiendo a los educadores interactuar con los estudiantes en un entorno seguro.

**Competencias Indirectas**

Las competencias indirectas son herramientas que, aunque no están diseñadas específicamente para la educación, pueden ser utilizadas para facilitar la enseñanza o el aprendizaje a través de la colaboración y el intercambio de información. Algunas de ellas son:

* **Slack**: Originalmente creado para la comunicación empresarial, Slack puede ser adaptado para grupos de estudio o clases informales, permitiendo la creación de canales temáticos y la integración de otras aplicaciones educativas.
* **Discord**: Plataforma de comunicación que se ha popularizado entre comunidades de gamers, pero que también puede ser utilizada para crear aulas virtuales, permitiendo la interacción en tiempo real y la discusión de temas específicos.
* **YouTube**: Aunque no es una plataforma educativa per se, ofrece una vasta cantidad de tutoriales y contenido educativo en video que puede complementar el aprendizaje. Los educadores pueden crear canales para compartir recursos, lecciones y materiales de apoyo.

**Conclusión**

La presencia de competencias directas como Classroom y Zoom plantea un desafío significativo para nuestro proyecto, dado que ya están bien establecidas en el mercado educativo. Sin embargo, las competencias indirectas como Slack y Discord representan una oportunidad para innovar en la manera de impartir clases, creando un entorno más colaborativo y dinámico. Aprovechar plataformas como YouTube también puede enriquecer la experiencia de aprendizaje, brindando recursos adicionales a nuestros usuarios

# Estrategias del marketing

**Segmentación de Audiencia**

* **Identificación de Usuarios**: Dirigir la aplicación a estudiantes, profesionales en busca de re-skilling, freelancers y empresas que deseen capacitar a su personal.
* **Segmentación por Nivel de Experiencia**: Clasificar a los usuarios en principiantes, intermedios y avanzados, así como por áreas de interés (ciberseguridad, desarrollo web, aplicaciones, etc.).
*  **Atracción de Usuarios**: Ofrecer un periodo de prueba gratuito de 30 días para permitir que los usuarios experimenten la plataforma sin compromisos.
*  **Promociones**: Anunciar esta oferta en redes sociales y plataformas educativas, destacando los beneficios de la aplicación.
* **Encuestas y Opiniones**: Implementar encuestas dentro de la aplicación para recoger datos sobre los intereses de aprendizaje y la experiencia del usuario.
* **Análisis de Datos**: Utilizar la información recopilada para mejorar las clases y adaptar la oferta a las necesidades de los usuarios.
* **Recomendaciones de Clases**: Desarrollar un sistema de recomendaciones que sugiera clases según el nivel de experiencia y las áreas de interés del usuario.
* **Rutas de Aprendizaje**: Crear trayectorias de aprendizaje que guíen a los usuarios desde su nivel actual hacia el siguiente, fomentando la retención.
* **Campañas en Redes Sociales**: Crear campañas segmentadas en plataformas como Facebook, Instagram y LinkedIn, resaltando las ventajas de la aplicación y testimonios de usuarios.
* **SEO y SEM**: Optimizar el contenido de la aplicación para motores de búsqueda y utilizar publicidad pagada para captar usuarios interesados en aprender programación.

Buscamos implementar nuevas ideas para comenzar a llamar la atención de profesores y alumnos que quieran aprender a programar, fomentando un ambiente de enseñanza y poder orientar en proyectos que se quieran realizar.

# ANALISIS DE NOGOCIO

En nuestro análisis de negocio entenderemos, comprenderemos y mejoraremos nuestras mejoras en los procesos operativos en la organización.

1. El crecimiento del mercado:

Empleos:

Administración

1. Segmentación del mercado:

Alumnos del ITIZ: Los alumnos podrán realizar actividades escolares y poder subirlos a nuestra plataforma de forma que pueda ayudar a otros alumnos en diversas actividades.

Ingeniería en Sistemas: los alumnos de ingeniería en sistemas podrán realizar actividades respecto a su carrera y subirlos a nuestra plataforma.

1. Tecnología y durabilidad:

Plataforma fácil de usar: actividades en archivos y escritos se podrán subir y guardar dentro de la plataforma.

1. Competencia:

GigHub y otras tipo de plataformas que realicen las mismas funciones y actividades escolares.

1. Marketing y retención:

Promoción: se incluirán descuentos a alumnos en diversas secciones de trabajo.

1. Expansión geográfica:

Más Universidades:

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

Universidad Iberoamericana

Tecnológico de Monterrey

Universidad Autónoma Metropolitana

Universidad de Guadalajara

Universidad Panamericana

Universidad Anáhuac

Instituto Tecnológico Autónomo de México

El Colegio de México

Benemérita Universidad Autónoma de Puebla

Universidad Autónoma de Nuevo León

ITESO, Universidad Jesuita de Guadalajara

Universidad de Guanajuato

Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

Universidad de las Américas Puebla

Universidad Autónoma Chapingo

Universidad Autónoma de Querétaro

Universidad Autónoma de Baja California

UVM Coyoacán – Universidad del Valle de México

Universidad Veracruzana

ITAM

UNAM

Universidad Nacional Autónoma de México

Universidad Tecnológica Latinoamericana En Línea (Utel)

OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO

1. Expansión en mercados emergentes:
2. Diversificación de servicios:
3. Adopción de nuevas tecnologías:
4. Ampliación de nichos de mercado:
5. Colaboraciones estratégicas:
6. Innovación en métodos de pago:
7. Fortalecimiento de la comunidad y retención de usuarios:

# FODA

Fortalezas:

* Enfocada en universitarios.
* Fácil de usar.
* Económica
* Facilidad de aprendizaje
* Servicio más eficaz

Oportunidades:

* No existen demasiadas paginas dedicadas a esto.
* Crecimiento laborar (hablando de algo externo o a la hora de buscar empleo esta plataforma podrá ayudarte a que vean avances de trabajo).

Debilidades:

* La única competencia es gigante y tiene bastante tiempo en el mercado.
* Plataformas que realizan las mismas actividades y se enfocan en este tipo de aprendizajes

Amenazas:

* Caída del sistema.
* Errores de la plataforma