MINDCODE

Presentació comercial, estudi de mercat i de competència

Viabilitat del projecte

02

ÍNDEX

100					
80					
60					
40					
20					
0	1	2	3	4	5

PORTADA	01
ÍNDEX	02
CRONOLOGIA DEL PROJECTE	03
DAFO	04
ESTUDI FINANCER	05
ESTUDI DE MERCAT	06
CANVAS	07

CRONOLOGIA DEL PROJECTE

GENER

MVP

definitiva

MARÇ

PRIMERES FASES

Projecte inicial, creació d'un MVP

Portar el MPV al seguent nivell per tenir-ho com a base del projecte final

ABRIL

CONSOLIDACIÓ

Creació i desenvolupament de l'app

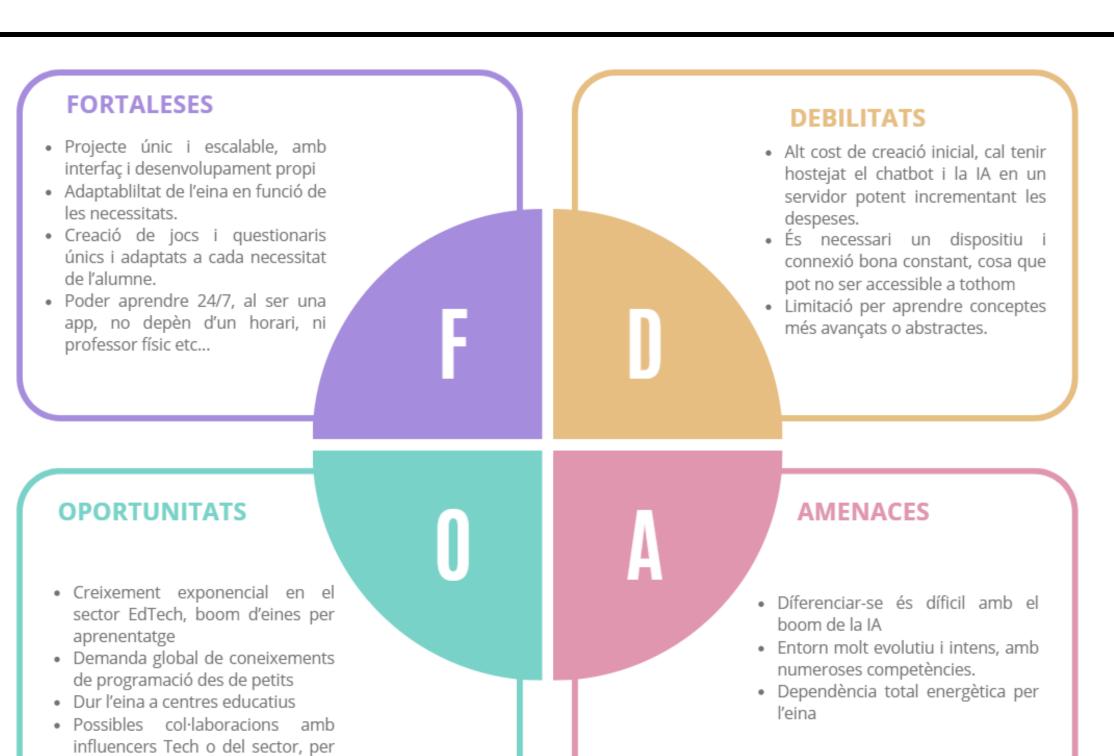
MAIG

DESPLEGAMENT PRODUCCIÓ

Pulir detalls estètics, acabar de millorar elements i pujada a producció

DAFO

donar visibilitat a la app.



ESTUDI FINANCER

INGRESSOS INICIALS

Cost per a tokens extra usuari unitari: 10€/mes

Convenis B2B amb institucions: ≈820€/mes

Llindar de rendabilitat en 43 alumnes

TOTAL: alumnes * 10€ + 820 ≈ 1250€/mes

Q* sense B2B ≈ 125 alumnes x 10€ ≈1250€/mes

TOTAL: 800 alumnes + B2B ≈8.820€/mes

DESPESES INICIALS

Despeses de manteniment (servirdor, proveïdor de IA, hosting, dominis, SSL, eines de backend) ≈760€/mes

Despeses legals, impositives (autònom, IRPF, IVA, altres despeses admin...) ≈490€/mes

TOTAL: ≈1250€/mes

Conclusió: El nostre projecte si tenim en compte convenis B2B amb instituts, seria rentable a partir dels 43 alumnes registrats, en cas de no poder aconseguir convenis, amb 125 alumnes cobririem les despeses i estariem a 0. D'aquí cap endavant és benefici.

Calculem que assolir 800 alumnes (2% dels estudiants de programació a Catalunya) en menys de 4 mesos és assolible dins del sector en el que treballem, per tant sobre el paper aquest projecte surt rentable. No obstant estem considerant que no tenim sous, treballem de manera altruista almenys durant la fase inical.

05

ESTUDI COMPETÈNCIA

Diferenciar-se en el sector de les IA avui dia no es gens fàcil, el boom ha provocat que la competència es dispari, i apareguin numeroses IA amb funcionalitats diferenciadores mínimes.

Però amb CodeMind no succeeix això, la nostra IA s'adapta directament al usuari, formalitza les seves preguntes, i entén el nivell en el que es troba. T'analitza i crea la IA mateixa els qüestionaris més adeqüats per cada alumne, per tant mai cap alumne obtindrà el mateix resultat exacte.

A més d'això, preveiem obtenir un acord amb el proveidor dels tokens per tal de poder oferir el preu més competitiu als nostres usuaris i alumnes. També busquem poder fer el millor preu a centres educatius i entitats educatives

4. Competència

Plataforma	Ensenya?	IA?	Gamificació?	Adaptació contextual?
ChatGPT	✓	✓	×	×
GitHub Copilot	×	✓	×	×
Sololearn / Mimo	✓	×	✓	×
El nostre xatbot	✓	✓	✓	✓





CANVAS

Socis Clau

- Plataformes
 educatives
 (universitats,
 acadèmies, MOOC).
- Comunitats de desenvolupadors (GitHub, Discords tech).
- Influencers tech i creadors de contingut.
- Proveïdors de serveis cloud (AWS, Google Cloud, etc.).
- Centres educatius que vulguin integrar el servei.

Activitats Clau

- Desenvolupament i entrenament de la IA.
- Creació de qüestionaris, jocs i exercicis educatius.
- Recerca pedagògica i actualització constant de continguts.
- Disseny i manteniment de la plataforma (web/app).
- Millora de la personalització i l'experiència d'usuari.

Recursos Clau

Conocimientos de programación y creación de aplicaciones

Herramientas para poder ofrecer un buen servicio de atención al cliente

Colaboración con entidades que ofrecen la adopción de los animales

Proposta de Valor

Una intel·ligència artificial conversacional que ajuda estudiants i autodidactes a aprendre programació de forma personalitzada, divertida i efectiva.

Característiques destacades:

- Respostes adaptades al context: classe, examen, codi, etc.
- Generació automàtica de qüestionaris i jocs cada 5 consultes per reforçar l'aprenentatge.
- Possibilitat de triar el llenguatge de programació amb què vols rebre les respostes.
- Aprenentatge gamificat i adaptat al teu nivell i estil.

Relació amb els clients

- Experiència conversacional i gamificada.
- Personalització segons ús, nivell i preferències.
- Comunitat d'usuaris (Discord, fòrums, leaderboard).
- Suport per xat i sistema de feedback directe per millorar el servei.

Canals

- · Aplicació web i mòbil.
- Extensió per a navegadors i editors de codi (com VS Code).
- Integració amb plataformes educatives (LMS).
- Xarxes socials (TikTok, YouTube, Instagram) amb contingut demo i tutorials.

Segments dels clients

- Estudiants de programació (universitat, batxillerat, cicles, bootcamps).
- Autodidactes que aprenen pel seu compte.
- Professors que volen un assistent per explicar o generar exercicis.
- Acadèmies i plataformes de formació online.
- Desenvolupadors júnior que volen consolidar coneixements bàsics.

Estructura de Costos

- · -Desenvolupament i manteniment del programari.
- Infraestructura tecnològica (IA i servidors).
- Salaris de l'equip tècnic, pedagògic i de suport.
- Màrqueting i captació d'usuaris.
- · Suport i atenció a l'usuari.
- · Costos legals i compliment de protecció de dades.

Fonts d'ingressos

- · Model freemium: ús gratuït amb funcionalitats limitades.
- · Subscripció mensual/premium: accés complet, estadístiques, historial i personalització avançada.
- · Llicències per a escoles i acadèmies.
- Publicitat (només en la versió gratuïta).
- Venda de paquets especials (llenguatge concret, entrevistes tècniques, preparació d'exàmens...).