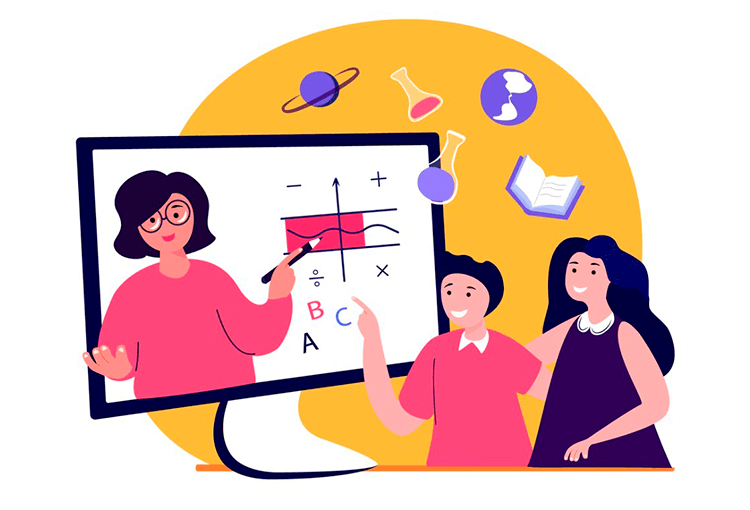
**PLAN DE NEGOCIOS**

**PLATAFORMA DIGITAL DE APRENDIZAJE EN LINEA**

**< NOMBRE DE LA EMPRESA**

VIRTUALACADEMY



Fecha: 18-03-2024

Empresario/a: Grupo1

Dirección: Barahona, R.D

Ciudad: Barahona

Teléfono: 8299123452

Celular: 8095245011

E-mail: [josemariasuerocuevas@gmail.com](mailto:josemariasuerocuevas@gmail.com)

# 0. RESUMEN EJECUTIVO

**Resumen Ejecutivo:**

**Producto/Servicio:** Nuestra organización se especializa en ofrecer una plataforma de aprendizaje en línea que proporciona una amplia gama de cursos en diversos temas, desde desarrollo de software hasta arte y música.

**Necesidad del Producto:** En la era digital actual, la demanda de educación en línea está en aumento debido a la conveniencia, flexibilidad y acceso global que ofrece. Nuestra plataforma satisface esta necesidad al proporcionar un medio accesible y efectivo para que las personas adquieran nuevas habilidades y conocimientos desde cualquier lugar y en cualquier momento.

**Clientes:** Nuestros clientes son individuos de todas las edades y niveles de educación que buscan mejorar sus habilidades profesionales, adquirir conocimientos adicionales o simplemente explorar nuevos intereses. También nos dirigimos a empresas y organizaciones que desean capacitar a su personal de manera eficiente y rentable.

**Equipo:** Nuestro equipo está compuesto por expertos en tecnología educativa, desarrollo web, marketing digital y gestión empresarial. Con una combinación única de habilidades y experiencia, estamos bien equipados para llevar adelante este proyecto y alcanzar el éxito.

**Financiamiento:** Para iniciar el proyecto, necesitamos un capital inicial de $30,000 USD. Este financiamiento se utilizará para el desarrollo de la plataforma, la adquisición de contenido educativo, la inversión en marketing inicial y los costos operativos iniciales durante los primeros seis meses de operación. Estamos confiados en que con esta inversión podremos establecer una base sólida para el crecimiento futuro de la empresa.

Este resumen ejecutivo destaca los puntos clave de nuestro plan de negocio y demuestra por qué nuestra plataforma de aprendizaje en línea tiene el potencial de ser exitosa en el mercado actual.

# EL NEGOCIO

## *La Compañía*

**Actividad de la Empresa:** La empresa se dedicará a proporcionar una plataforma de aprendizaje en línea que ofrezca una amplia variedad de cursos en diversos campos, desde tecnología y negocios hasta arte y bienestar personal.

**Oferta:** Nuestra plataforma ofrecerá una experiencia de aprendizaje interactiva y personalizable, con contenido de alta calidad impartido por expertos en sus respectivos campos. Los usuarios podrán acceder a los cursos desde cualquier dispositivo con conexión a Internet y aprender a su propio ritmo.

**Ubicación:** La empresa estará ubicada en una zona con acceso a talento tecnológico y educativo, preferiblemente en una ciudad con una vibrante comunidad empresarial y de startups.

**Creador:** La empresa será creada por un equipo de emprendedores con experiencia en tecnología educativa, desarrollo de software y gestión empresarial.

**Equipo:** Inicialmente, el equipo estará compuesto por alrededor de 10 personas, incluyendo desarrolladores web, diseñadores de experiencia de usuario, expertos en contenido educativo, especialistas en marketing digital y personal administrativo.

**Ventas:** El producto se venderá principalmente a través de Internet, utilizando estrategias de marketing digital, redes sociales y asociaciones con instituciones educativas y corporativas para llegar a una audiencia más amplia.

**Necesidades a Satisfacer:** La organización pretende satisfacer la creciente demanda de educación en línea, proporcionando una plataforma accesible y efectiva para que las personas adquieran nuevas habilidades y conocimientos. Además, busca satisfacer la necesidad de flexibilidad y conveniencia en el proceso de aprendizaje, permitiendo a los usuarios estudiar desde cualquier lugar y en cualquier momento.

## *Modelo de Negocios*

¿Cómo generará dinero?

## *Producto / servicio*

Describa su producto/servicio

¿Por qué un consumidor compraría su producto o servicio?

¿Por qué cree usted que hay necesidad de su producto o servicio?

## 1.4 Mercado

¿Cómo son sus clientes?

¿Por qué se ha dirigido a ellos?

¿Hay empresas con productos/servicios similares? ¿Cuántas? y ¿Cuáles?

¿Qué hace que su producto sea especial?

***1.7 Marketing & Ventas***

*1.7.1 Marketing & Comunicación*

*¿*Cómo hará saber que usted ofrece su producto o servicio?

¿Usará algún medio de comunicación (periódico en papel o en internet, radio u otras herramientas promociónales) usará para ofrecer su producto o servicio?

## *1.11 Plan de Inversiones*

**A – Inversión necesaria**

**Complete la información solicitada seguidamente en esta plantilla. Los montos de dinero son en RD$ Pesos dominicanos.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Activos fijos:** | **Cantidad (RD$)** |
| *<activos>* |  |
| *<activos>* |  |
| *<activos>* |  |
| *<activos>* |  |
| *<activos>* |  |
|  |  |
| **Capital circulante:** | **Cantidad (RD$)** |
| *<capital circulante>* |  |
| *<capital circulante>* |  |
| *<capital circulante>* |  |
| *<capital circulante>* |  |
| *<capital circulante>* |  |
|  |  |
|  |  |
| **INVERSION TOTAL *aún*  NECESARIA (RD$):** |  |

**B – FINANCIACIÓN. ¿De dónde va sacar ese dinero que necesita para poner en marcha el negocio?**

Describa todas las posibilidades:

* Contribución propia\*
* Capital de riesgo (capital a cambio de acciones en su empresa),\*\*
* Préstamo(s),
* Subsidios
* Premios