

## Actividad: Diseño y Presentación de un Modelo de Negocio SaaS

### Objetivos:

1. Comprender los diferentes modelos de suscripción y estrategias de monetización en SaaS.
2. Identificar las métricas clave que determinan el éxito de un SaaS.
3. Desarrollar habilidades de pensamiento crítico y presentación.

### Duración:

2 sesiones de clase (aproximadamente 2 horas cada una)

### Materiales Necesarios:

- Acceso a Internet para investigación
- Software de presentación (PowerPoint, Google Slides, etc.)

### Desarrollo de la Actividad:

#### 1. Introducción (20 minutos)

- Breve presentación teórica sobre los modelos de negocio SaaS, estrategias de monetización, y métricas clave.
- Explicación de la actividad y sus objetivos.

#### 2. Formación de Grupos (10 minutos)

- Divide a los estudiantes en grupos de 3-4 personas.

#### 3. Lluvia de Ideas y Diseño del Producto SaaS (40 minutos)

- Cada grupo debe idear un producto SaaS ficticio. Deben decidir qué problema resuelve su software, quiénes son sus usuarios objetivo, y cómo se diferenciará en el mercado.
- Una vez definido el producto, deben diseñar un modelo de suscripción (freemium, escalonado, pago por uso, etc.) y decidir las estrategias de monetización que utilizarán.
- Los estudiantes también deben identificar y explicar las métricas clave que utilizarán para medir el éxito de su SaaS (Churn Rate, CAC, CLTV, etc.).

4. Desarrollo de la Presentación (30 minutos)

- Cada grupo prepara una presentación de 10 minutos donde explicarán su producto SaaS, el modelo de negocio elegido, las estrategias de monetización y las métricas clave.

5. Presentación y Discusión (60 minutos)

- Los grupos presentan sus modelos SaaS al resto de la clase.
- Después de cada presentación, se realiza una breve discusión en la que los compañeros pueden hacer preguntas o sugerencias.
- El profesor proporciona retroalimentación sobre la viabilidad y la creatividad de las ideas presentadas.

6. Reflexión Final (20 minutos)

- Se realiza una sesión de reflexión donde los estudiantes comentan lo que aprendieron sobre la creación y gestión de un negocio SaaS.
- El profesor resalta los puntos clave y aclara cualquier duda.

Evaluación:

- Se evaluará a los estudiantes en función de la creatividad, la claridad en la presentación, y la comprensión de los conceptos discutidos.