

Modelo Canvas

“Zoo de idiomas”

Maria Paula Sanmartin Gómez
Juan Camilo López Solano

1. ¿Qué necesidad de nuestros clientes vamos a satisfacer?

La necesidad a satisfacer de nuestros clientes es la necesidad de comunicación. Si bien existen muchas aplicaciones de aprendizaje de idiomas, muy pocas ofrecen una educación integral para la obtención de un nivel básico de lengua. Por ahora se hace la propuesta con el idioma alemán, el cual es una tendencia creciente en países de habla hispana como Colombia. Nuestra aplicación suple también la necesidad de, explicar los temas en una lengua vehicular, siendo en este caso el español. De este modo, el aprendizaje de lengua no se queda únicamente en aprender sin saber, sino aprender conscientemente.

2. ¿Quiénes son nuestros clientes y dónde se encuentran?

Nuestros clientes son, cualquier persona que maneje el español y tenga interés en aprender alemán. A futuro, se piensa agregar más idiomas vehiculares y más idiomas objetivo. Nuestros clientes también incluyen población infantil y joven, ya que la inclusión de dibujos animados motiva a niños y jóvenes al uso de la misma. Nuestros clientes se encuentran en cualquier lugar del mundo.

3. ¿Cómo hacemos llegar el producto al cliente?

Idealmente por medio de publicidad. También se puede distribuir información con la comunidad académica encargada del área de idiomas, para que hagan uso de la misma y en un futuro, la recomienden como apoyo a las clases de segunda lengua.

4. ¿Cómo atraer a nuevos clientes y cómo mantenerlos?

Para atraer nuevos clientes se agregaran más idiomas vehiculares y más idiomas objetivo para que no solo los hispanohablantes puedan usar la aplicación. Una buena forma de mantener los clientes sería retroalimentar la aplicación con los comentarios, quejas o reclamos de los usuarios. Además, de actualizar y añadir nuevas lecciones periódicamente.

5. ¿Cómo transformar el dinero en nuestros productos o servicios?

Una de las primeras inversiones a la aplicación, sería la traducción de la primera lengua vehicular de las lecciones en alemán al inglés. Más adelante, se tomaría la iniciativa de agregar más idiomas objetivo a la aplicación, no únicamente alemán.

6. ¿Qué recursos necesitamos?

Humanos: Diseñadores y expertos en enseñanza de lenguas y traducción.

Hardware: Para alojar el contenido de las lecciones como servidor.

Financieros: Para mejorar y aumentar la cantidad de idiomas para aprender y lenguas vehiculares, además, para pagar los costos de alojamiento.

7. ¿Qué es lo más importante que ofrece nuestra empresa?

Una alternativa diferente y entretenida de aprender un idioma y además usando palabras propias para poder entenderlo. También se pretende simular los estadios de una clase de idioma, para tener un acercamiento más real a una tutoría real de idioma. Además, con el uso de Machine Learning se simulará un tutor con el cual se podrá chatear sobre temas del lenguaje objetivo.


8. ¿Cuales son los socios y proveedores más importantes?

Algunos posibles socios podrían ser institutos para la enseñanza de lenguas extranjeras, o editoriales de libros de texto para el aprendizaje de lenguas extranjeras.

9. ¿Cuales son los costos de la aplicación?

- **Costos de alojamiento:**

Los costos iniciales para desarrollar y alojar la aplicación son nulos, al usar Firebase como servidor, este da una cierta cantidad de servicios de forma gratuita. Con el crecimiento del número de usuarios Firebase cobra una mensualidad dependiendo del uso de sus servicios. Los precios mensuales del alojamiento usando la calculadora de costos de Firebase serían de 45 dólares aproximadamente para un numero de 50.000 usuarios, divididos así:

 Cloud Firestore	GB stored	10 GB about 200 M chat messages	\$1.62
	Document writes	5,400,000 writes number of times data is written	\$8.64
	Document reads	5,100,000 reads number of times data is read	\$2.16
	Document deletes	600,000 deletes number of times data is deleted	Free
Don't forget to factor in Egress costs! See Google Cloud pricing			
 ML Kit	Cloud Vision API Calls	8,720 calls/month	\$11.58
 Storage	GB stored	5 GB about 2,500 high-res photos	Free
	GB transferred	30 GB about 15,000 high-res photos	Free
	Operations (uploads & downloads)	2,100,000 ops about 210,000 uploads & 1,890,000 downloads	Free

- **Costos a futuro**

Traducción:

Un traductor cobra en promedio de 0.017 a 0.034 dólares por palabra, se estima una cantidad de 2000 palabras por lección, lo cual daría un costo de 34 a 70 dólares por lección.

Para la creación de una lección nueva en otro idioma se estima un precio de 80 dólares.

Diseño:

Los costos estimados por diseño de una nueva lección son de 50 dólares.

Desarrollo y PQR:

Se estima que este rol tendría un costo aproximado de 200 dólares al mes, dependiendo de la cantidad de usuarios de la aplicación.

- **Ingresos:**

Se estima que cada 1 de cada 50 usuarios compraría mínimo un nivel por mes, basado en lo anterior se estima que de 50.000 usuarios 1.000 comprarían mínimo un nivel. Como el costo de cada nivel es de 1 dólar las ganancias mensuales generadas con 50.000 usuarios serian de 1.000 dólares. Esta suma crecería dependiendo del crecimiento de usuarios activos en la aplicación.

Business Model Canvas

En: 23/06/2018

Iteración 1

Partners Clave <p>Igunos posibles socios podrían ser institutos para la enseñanza de lenguas extranjeras, o editoriales de libros de texto para el aprendizaje de lenguas extranjeras.</p>	Actividades Clave <p>Una alternativa diferente y entretenida de aprender un idioma y además usando palabras propias para poder entenderlo. Tener un acercamiento más real a una tutoría real de idioma. Además, con el uso de Machine Learning se simulará un tutor con el cual se podrá chatear para practicar lo aprendido en las lecciones.</p> Recursos Clave <p>Humanos: Diseñadores y expertos en enseñanza de lenguas y traducción. Hardware: Para alojar el contenido de las lecciones como servidor. Financieros: Para mejorar y aumentar la cantidad de idiomas para aprender y lenguas vehiculares, además, para pagar los costos de alojamiento.</p>	Propuesta de Valor <p>Necesidad de comunicación. Si bien existen muchas aplicaciones de aprendizaje de idiomas, muy pocas ofrecen una educación integral para la obtención de un nivel básico de lengua. Suple también la necesidad de explicar los temas en una lengua vehicular, siendo en este caso el español. De este modo, el aprendizaje de lengua no se queda únicamente en aprender sin saber, sino aprender conscientemente.</p>	Relación con los Clientes <p>Se agregaran más idiomas vehiculares y más idiomas objetivo para que no solo los hispanohablantes puedan usar la aplicación. Para mantener los clientes se retroalimenta la aplicación con los comentarios, quejas o reclamos de los usuarios. Además, de actualizar y añadir nuevas lecciones periódicamente.</p> Canales de comunicación y distribución <p>Por medio de publicidad. También se puede distribuir información con la comunidad académica, para que hagan uso de la misma y en un futuro, se recomiende como apoyo a las clases.</p>	Segmento de Clientes <p>Nuestros clientes son, cualquier persona que tenga interés en aprender un idioma. A futuro, se piensa agregar más idiomas vehiculares y más idiomas objetivo. Nuestros clientes también incluyen población infantil y joven, ya que la inclusión de dibujos animados motiva a niños y jóvenes al uso de la misma.</p>
Estructura de Costes <p>Costos: (Para un estimado de 50.000 usuarios) Alojamiento: 45 dólares al mes Costos a futuro: -Traducción: 35 a 70 dólares por nivel -Diseño: 50 dólares por lección -Desarrollo: 200 dólares al mes Ingresos: 1000 dólares al mes</p>		Ingresos <p>Una de las primeras inversiones a la aplicación, sería la traducción de la primera lengua vehicular de las lecciones en alemán al inglés. Más adelante, se tomaría la iniciativa de agregar más idiomas objetivo a la aplicación, no únicamente alemán.</p>		