

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: Firebase como servidor.

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.

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

En el proceso de prototipado no se requiere ningún socio.

9. ¿Cuales son los costos de la aplicación?

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 dependiendo del uso de cada usuario.

Se estima que cada 1 de cada 5 usuarios compraría mínimo un nivel por mes, basado en lo anterior se estima que de 200.000 usuarios 40.000 comprarían mínimo un nivel, y los precios mensuales del alojamiento usando la calculadora de costos de Firebase serían de 45 dólares aproximadamente, divididos así:



Cloud Firestore



ML Kit



Storage

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		
Cloud Vision API Calls	8,720 calls/month	\$11.58
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