

# Descripción del negocio

La empresa **DataVision** es una plataforma en línea que ofrece contenido educativo en diversos formatos, como artículos, líneas de tiempo, cuestionarios interactivos y proyectos prácticos. Los usuarios se registran con cuentas gratuitas o de pago (suscripciones **Premium** o **Empresarial**), lo que determina el acceso y la cantidad de contenidos que pueden generar y consumir mensualmente.

 por Bruno Masciarelli

# Modelo de negocio

## Cuentas y suscripciones

Cada usuario crea una cuenta que puede estar asociada a una suscripción. Las suscripciones determinan el nivel de acceso al contenido y los beneficios adicionales.

- Gratuita: acceso limitado a 5 contenidos por mes.
- Premium: acceso a 50 contenidos mensuales y funcionalidades avanzadas.
- Empresarial: diseñada para organizaciones, con acceso a 500 contenidos por mes y soporte personalizado.

# Modelo de negocio

## Creación de contenido

Los usuarios pueden generar contenido dependiendo de su patrón de uso y los límites de su suscripción. Los patrones incluyen:

- Explosivo: actividad intensa en un periodo corto.
- Constante: actividad regular.
- Esporádico: actividad ocasional.

# Modelo de negocio

## Atributos del contenido

Cada contenido tiene un tipo (artículo, línea de tiempo, proyecto o cuestionario) y atributos asociados como categoría (tecnología, ciencia, arte) y duración estimada.

# Objetivo del modelo de datos

El objetivo es implementar un modelo dimensional que permita analizar:

- La creación de contenidos por tipo y categoría.
- Los cambios en las suscripciones de los usuarios.
- El impacto de las diferentes suscripciones en el uso de la plataforma.

# Casos de uso clave

## Análisis de actividad

¿Qué patrones de uso son más comunes según la suscripción?

## Optimización de suscripciones

¿Cuáles son las categorías más populares entre los usuarios Premium?

## Segmentación de usuarios

Identificar perfiles de usuarios según su uso de la plataforma y sus cambios de suscripción.