

MODELO DE NEGOCIO

ESTUDIAYAPP



Clientes: En el proyecto ***ESTUDIAYAPP*** los clientes son las universidades y centros que ofertan programas de educación superior, en primera medida en Colombia y enfatizando a las universidades de mayor tradición y prestigio pero de todos modos abiertos a cualquier otra institución que ofrezca programas educativos.



Propuesta de valor: En la actualidad a pesar de existir muchos medios de difusión de propaganda para las universidades aún es difícil que esta propaganda sirva para que las universidades se contacte con sus posibles nuevos estudiantes. ¿Pero que tal si hay una aplicación sencilla que le permita a las personas en base a unas preferencias recomendar y conocer la información mas relevante de las universidades que responden a sus necesidades? Esto es ***ESTUDIAYAPP***, una aplicación en la cual personas interesadas en ingresar en algún programa de educación superior elige unas opciones como el programa que desea estudiar, la ciudad, el nivel, entre otras y nuestra aplicación le sugiere varias opciones con datos como los costos, la ubicación, la duración del programa, imágenes del campus y otros. Pero si además el **usuario marca alguna opción como favorita** o la compara con otras, **enviaremos un correo al cliente** correspondiente (Universidad) informando del **interés de ese usuario** para que lo pueda contactar.



Canales de distribución: Nuestro canal principal con los usuarios se podrá descargar para cualquiera de las plataformas móviles como android o iphone en las tiendas oficiales, en la cual los usuarios tendrán la oportunidad crear cuentas que nos permitirá enviar notificaciones sobre sus preferencias. Y también podrán hacer uso de nuestra plataforma a través de nuestro portal web. Donde hay módulos para usuarios como foros, perfiles de universidades, rankings y demás. También contara con módulos para nuestros clientes con información referente a sus posible nuevos estudiantes, sus programas mas buscados y otros.



Relaciones con los clientes: Nuestro principal canal de comunicación con los clientes será el correo electrónico, ya que por este medio recibirán la información según se acuerde al instante o semanalmente, pero además nuestra aplicación contara con un portal en Internet donde además de poder hacer uso de la aplicación se contara con un modulo para universidades, donde nuestros clientes pueden obtener un acumulado de la información enviada vía correo electrónico y otros datos importantes como estadísticas sobre cuales son sus programas mas buscados, cuales son los mas buscados en general por todos los usuarios y más.



Fuentes de ingresos: Para obtener la valiosa información que recopilaremos a través de nuestra aplicación, los clientes (Universidades) deberán pagar una suscripción que podrán abonar mensualmente o realizar en un único pago anual. Los usuarios (interesados en estudiar) podrán utilizar la aplicación sin ningún costo.



Recursos claves: Nuestros recursos claves los dividimos en dos partes, una la cual es sobre la que se tiene mas avance que son los recursos humanos y tecnológicos para la programación de la aplicación y el portal web, en el equipo todos sabemos sobre el desarrollo de aplicaciones y poseemos equipos que nos permiten completar esa tarea, pero sabemos que al momento de poner en marcha la aplicación nuestro equipo se debe ampliar y la infraestructura tecnológica se debe renovar. Estimamos un desarrollador mas y tres equipos de ultima tecnología.

Por otra parte vemos clave los recursos referentes a la parte comercial y a las ventas, que es lo que necesitamos para ponernos en contacto con nuestros clientes y poderles enseñar el potencial y los beneficios que ofrece **ESTUDIAYAPP**, además se requerirán recursos para todo lo asociado al marketing y publicidad para que la aplicación se posicione, este recurso se podría contratar con alguna empresa externa.



Actividades clave: en primera medida creemos que la actividad clave es el desarrollo de la aplicación y el portal web, este proceso ya tiene un avance pero aun falta afinar detalles. Otra de las actividades clave y que se debe hacer después del desarrollo del software es lograr concretar las

suscripciones con los clientes, es decir todo el proceso de ventas. A esta actividad en paralelo requiere de otra actividad que es el posicionamiento de la aplicación en los usuarios, es decir todo el despliegue de las estrategias de marketing y publicidad, la cual se puede realizar antes y durante los primeros meses de funcionamiento de la aplicación a modo de campaña y luego con pequeñas actividades periódicas.



Alianzas Claves: Creemos clave para el éxito de nuestra aplicación la búsqueda de alianzas con instituciones oficiales o privadas que asocian a las universidades y tiene grandes canales de comunicación con ellas, también creemos importante la búsqueda de alguna incubadora de empresas que nos permita contar con un apoyo teórico/logístico sobre la puesta en marcha del negocio y alguna entidad con la cual gestionar el capital semilla. Finalmente se podría optar por buscar con alguna empresa que preste el servicio de outsourcing en ventas algún tipo de alianza comercial para apoyarnos en ese proceso.



Estructura de costes: Para el funcionamiento de la aplicación únicamente, los costos no son muy altos, se estiman los tiempos de desarrollo del equipo que de momento no se cobran, los gastos de los servicios necesarios, energía eléctrica, Internet, puesto de trabajo, luego se tendrán que pagar permisos para publicar en las tiendas oficiales de android, iphone y windows y los gastos asociados al dominio y alojamiento web del portal, que incluirá cuentas de correo y demás.

Posteriormente se prevén los gastos mayores que son las campañas de posicionamiento y todo el trabajo de ventas, donde se debe contar con los gastos de personal, telefonía, puestos de trabajo, transportes, identidad corporativa y demás.

Consideramos que para alcanzar un punto de equilibrio considerando estos costes, debemos llegar a por lo menos 60 clientes que se suscriban, creemos muy factible cumplir con esta meta ya que el costo de las suscripciones no va a impactar financieramente a nuestros clientes ya que no es nada alto para las ganancias que estos registran y los resultados creemos serán muy beneficiosos para ellos, por medio de nuestro servicio innovador y único en el mercado.