

MODELO DE NEGOCIOS CANVAS



Proyecto “Pana Tics” I

1. Problema <ul style="list-style-type: none"> -eficiencia en conocimientos de ofimática e informática en estudiantes. Falta de herramientas y recursos educativos tecnológicos. Escasa preparación para el mercado laboral digital. 	2. Segmento de Clientes <ul style="list-style-type: none"> -Estudiantes de escuelas públicas y privadas. Profesores y personal educativo. Instituciones educativas interesadas en mejorar su oferta tecnológica. 3. Propuesta de valor única <p>"Formamos estudiantes tecnológicamente competentes para el futuro laboral y académico con programas prácticos y adaptados a cada nivel educativo."</p>	5. Canales <ul style="list-style-type: none"> Plataformas educativas digitales. Conferencias y charlas en escuelas. Sitio web y redes sociales del proyecto. Colaboraciones con MEDUCA e INADEH. 	6. Fuentes de Ingreso <ul style="list-style-type: none"> Financiamiento gubernamental (MEDUCA, INADEH). Donaciones de empresas privadas. Venta/licencia del software educativo a otras instituciones. Patrocinios tecnológicos. 7. Estructura de Costos <ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de software educativo. Equipamiento de laboratorios (hardware, licencias, red). Honorarios del equipo técnico y docente. 	9. Ventaja Competitiva <ul style="list-style-type: none"> - Contenido personalizado para el entorno educativo panameño. Alianzas con instituciones nacionales clave. Acceso directo a comunidades estudiantiles. Capacitación integral (software, hardware, habilidades blandas).
4. Solución <ul style="list-style-type: none"> Cursos intensivos en áreas como ofimática, programación básica, Big Data, Linux, ensamblaje y soporte técnico. Software educativo diseñado específicamente para facilitar el aprendizaje. Laboratorios equipados con tecnología actualizada. Capacitaciones para docentes. 		8. Métricas Clave <ul style="list-style-type: none"> Número de estudiantes capacitados. Niveles de mejora en las pruebas diagnósticas. Uso activo del software educativo. Satisfacción de usuarios (profesores y alumnos). Retención y finalización de cursos. 		