# Asociaciones Clave

- · Aceleradoras/incubadoras de startups.
- · Instituciones educativas piloto (para testeo y feedback).
- · Proveedores de servicios en la nube (AWS, Google Cloud, Azure).
- · Mentores, asesores legales y contables.
- · Inversores ángeles o fondos de capital semilla.
- · Posibles alianzas con ministerios o secretarías de educación.

# **Actividades clave**



- · Desarrollo continuo de la plataforma.
- · Pruebas de calidad y mantenimiento.
- · Gestión de la relación con clientes (ventas y soporte).
- · Estrategias de marketing digital y posicionamiento.
- · Cumplimiento legal y actualización normativa.
- · Escalamiento de funcionalidades según necesidades de usuarios.

### **Recursos clave**



- Equipo de desarrollo (frontend, backend, QA, DevOps).
- Diseñador UX/UI especializado en interfaces educativas.
- Infraestructura en la nube (servidores, bases de datos).
- Equipo legal, contable y administrativo.
- Herramientas para marketing digital y CRM.
- Marca registrada y protección del software.

## Valor añadido



- Software integral y centralizado para instituciones educativas.
- Automatización de procesos administrativos y académicos.
- Comunicación fluida entre docentes, padres y estudiantes.
- Cumplimiento legal educativo y protección de datos.
- Experiencia personalizada según el rol del usuario (profesor, estudiante, padre, directivo).
- Reemplazo de múltiples herramientas dispersas (Drive, WhatsApp, Classroom, Excel, etc.) por una sola plataforma.

# **Relaciones con los** clientes



- · Contratos de prestación de servicios con soporte técnico incluido.
- · Atención al cliente vía chat en vivo, email v llamadas.
- · Entrenamiento inicial a las instituciones educativas (onboarding).
- · Acceso a actualizaciones v nuevas funcionalidades según plan de suscripción.
- · Comunidad de usuarios y foro

## **Canales** distribución



- · Página web oficial y plataforma SaaS.
- · Redes sociales (LinkedIn, Instagram, Facebook, TikTok para campañas educativas).
- · Contacto directo con instituciones educativas (ventas B2B).
- · Participación en ferias educativas y tecnológicas.
- · Alianzas con incubadoras y programas educativos.

### **Clientes**



- · Colegios privados (pequeños y medianos).
- · Universidades (enfocados en administración y gestión de proyectos).
- · Academias y centros de formación.
- · Futuras alianzas con secretarías de educación o redes de instituciones.

#### Costos

- · Salarios/honorarios del equipo técnico y administrativo.
- · Costos legales (constitución, protección de datos, PI).
- · Infraestructura en la nube (desarrollo y producción).
- · Licencias de software de desarrollo.
- · Marketing digital y diseño de marca.
- · Espacio de trabajo físico o remoto.
- · Mantenimiento técnico y soporte post-venta.



### **Ingresos**

- Modelo de **suscripción mensual/anual** por institución (planes escalables según tamaño).
- Venta de módulos adicionales premium (informes avanzados, analítica, personalización profunda).
- Servicios de implementación y capacitación.
- Posibles alianzas o licencias institucionales con entes gubernamentales.







