



**EDU
CLICK**

*Plataforma Educativa con Acceso
Ilimitado*



Andrea, Cristian, Rashid, Esteban y Carlos



EduClick s.a.s

CONTENIDOS

- ¿Qué es EduClick?
- Recursos Humanos y Roles
- ¿Cómo se sostiene EduClick?
- Descripción de Cursos y Recursos por Área
- Ruta de Implementación
- Análisis de mercado y competencia
- Desafíos y Soluciones





EduClick s.a.s

¿Qué es EduClick?

Plataforma educativa **100% virtual** que ofrece cursos **autónomos** con acceso mensual o anual y **certificación** incluida.

Dirigida a personas mayores de **18 años** en Latinoamérica, en áreas:

- MATEMÁTICAS
- INGLÉS
- QUÍMICA
- TECNOLOGÍA
- ARTES





EduClick s.a.s

Concepto del Negocio (antecedentes)

EduClick nace como una respuesta a la creciente demanda de educación virtual flexible y accesible en Latinoamérica.

El proyecto busca ofrecer cursos en distintas áreas del conocimiento, con certificación incluida, a un precio competitivo.

Su propuesta se basa en un modelo 100% autónomo, sin horarios fijos ni interacción obligatoria, pensado para adultos que necesitan aprender a su propio ritmo.



EduClick s.a.s

Descripción del Producto

Plataforma educativa online que ofrece acceso a cursos organizados por áreas de estudio: matemáticas, inglés, química, tecnología y artes. Cada curso está diseñado con 10 unidades, 10 videos, 10 guías en PDF, 5 evaluaciones y un proyecto final. Incluye recursos adicionales como infografías, audios, simuladores y plantillas descargables. El acceso se ofrece por suscripción mensual o anual e incluye certificación automática al completar el 80% del curso.



MISIÓN Y VISIÓN



Proveer una plataforma intuitiva y segura donde estudiantes y profesores compartan, creen y accedan a cursos de alta calidad, garantizando oportunidades educativas para mayores de 18 años en cualquier parte del mundo.



Ser la plataforma líder en educación online en Latinoamérica, con 50.000 estudiantes activos en 5 años, fomentando el aprendizaje colaborativo y accesible, y diversificando las áreas de estudio.



EduClick s.a.s

Perfil del Cliente

- Hombres y mujeres mayores de 18 años, residentes en países latinoamericanos, con interés en ampliar sus conocimientos y habilidades.
- Buscan formación autónoma, flexible y de bajo costo, con recursos digitales de fácil acceso y certificación incluida.
- Incluye estudiantes universitarios, profesionales en formación continua y personas en búsqueda de oportunidades laborales.

Sistema de Negocios y Organización



- **CEO/Manager (Carlos):** Dirección estratégica y alianzas.
- **Desarrollador Full-Stack (Esteban):** Desarrollo y mantenimiento de la plataforma.
- **Diseñador UX/UI (Rashid):** Diseño visual y experiencia de usuario.
- **Community Manager (Andrea):** Gestión de redes y campañas de marketing.
- **Soporte Técnico (Cristian):** Atención y asistencia a usuarios y docentes.





EduClick s.a.s

¿Cómo se sostiene EduClick?



Modelo de ingresos basado en:

- **Suscripción mensual:** \$100.000 COP por área.
- **Suscripción anual:** \$960.000 COP con 20% de descuento.
- Pago a docentes **proporcional a estudiantes activos.**
- **Costos:** desarrollo, licencias, marketing, salarios y mantenimiento.

Plan Financiero



Costos Iniciales (Año 1)

Concepto	Costo (COP)
Desarrollo plataforma	\$15,000,000
Licencias y hosting	\$3,000,000
Marketing inicial	\$5,000,000
Trámites legales	\$2,500,000
Total	\$25,500,000

Costos Recurrentes Mensuales

Concepto	Costo (COP/mes)
Salarios (5 empleados)	\$15,000,000
Mantenimiento	\$1,500,000
Pago a docentes (5)	\$10,000,000
Total mensual	\$26,500,000



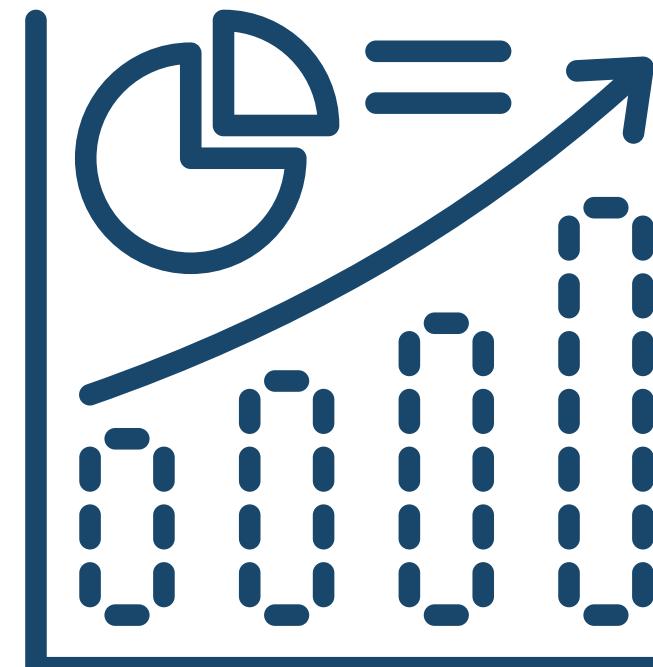
Recursos Humanos



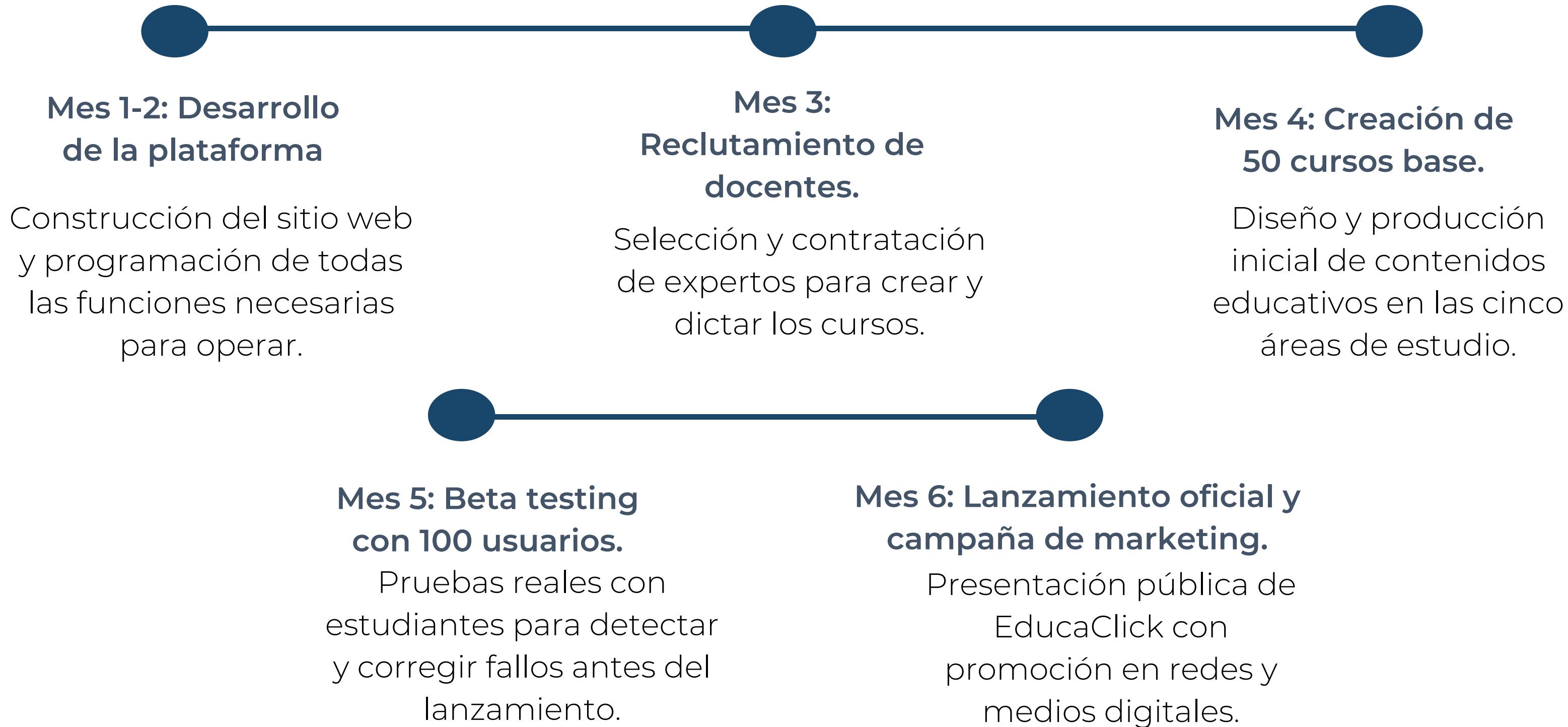
Cargo	Función	Salario (COP/mes)
CEO/Manager	Gestión estratégica	\$4,500,000
Full-Stack Developer	Plataforma y mantenimiento	\$4,000,000
Diseñador UX/UI	Experiencia de usuario	\$3,000,000
Community Manager	Marketing y redes	\$2,500,000
Soporte Técnico	Atención a usuarios	\$1,000,000

PROYECCIÓN DE INGRESOS

- **Meta Año 1: 500 estudiantes (50% mensuales, 50% anuales).**
 - **Ingresos mensuales:**
 - **\$80,000 = Valor mensual con descuento anual.**
 - **Ingresos anuales: \$540,000,000 COP.**
- **Margen de ganancia Año 1:**
- **\$318M = \$25.5M (inicial) + (\$26.5M x 11 meses).**



Ruta de Implementación





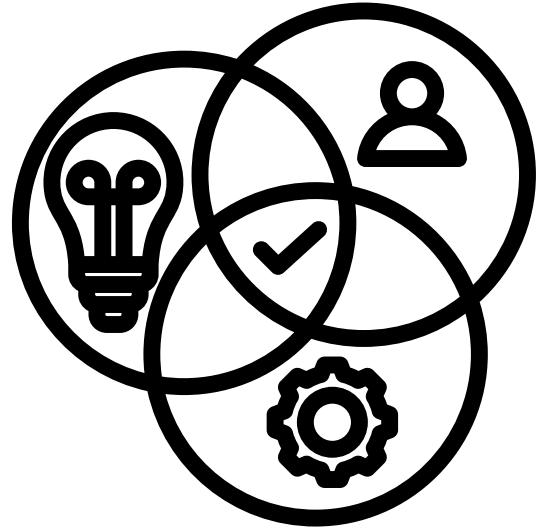
EduClick s.a.s



Plan De Mercadotecnia y Ventas

- **Estrategia centrada en marketing digital:** campañas en redes sociales, anuncios segmentados, creación de contenido atractivo y colaboraciones con influenciadores educativos.
- Se ofrecerán **promociones** por suscripción anual y planes de referencia para que los estudiantes inviten a otros usuarios.
- La comunicación resaltará las ventajas frente a la competencia: acceso ilimitado, certificación incluida y enfoque regional.

Análisis de mercado y competencia



Plataforma	Modelo	Precio	Diferenciador
Platzi	Suscripción	~\$30,000 COP/mes	Cursos técnicos.
Coursera	Pago por curso	\$50-\$200 USD	Certificados universitarios.
Edu Click	Pago por mes	\$100,000 COP	Acceso ilimitado + certificación local.

Ventaja: precios competitivos y enfoque regional.

Descripción de Cursos y Recursos por Área



(Modelo autónomo y 100% virtual – sin interacción en vivo)

- Todos los cursos tienen 10 unidades, 10 videos, 10 guías, 5 evaluaciones y 1 proyecto final.

ÁREAS:

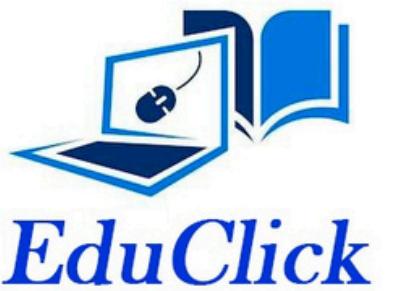
- **Matemáticas:** de aritmética a álgebra básica, con retos gamificados.
- **Inglés:** vocabulario, gramática y audios prácticos.
- **Química:** conceptos básicos y simuladores virtuales.
- **Tecnología:** programación HTML, Python y plantillas descargables.
- **Artes:** dibujo digital con herramientas gratuitas.





EduClick s.a.s

PAGINA WEB





EduClick s.a.s

Matriz DOFA

FORTALEZAS:

- Modelo de suscripción competitivo.
- Amplia oferta de cursos con certificación incluida.
- Plataforma adaptable y fácil de usar.

OPORTUNIDADES:

- Creciente demanda de educación online en Latinoamérica.
- Integración de nuevas áreas de conocimiento.

DEBILIDADES:

- Empresa nueva con poca presencia inicial en el mercado.
- Alta dependencia del marketing digital.

AMENAZAS:

- Competencia de plataformas establecidas como Platzi y Coursera.
- Posible baja retención de usuarios.



EduClick s.a.s

Desafíos y Soluciones

**BAJA RETENCIÓN
DE USUARIOS:**

ACTUALIZAR
CONTENIDO CADA
6 MESES.

**COMPETENCIA
FUERTE:**

PRECIOS MÁS
BAJOS Y
CERTIFICACIÓN
INCLUIDA.

**FRAUDE EN
CERTIFICADOS:**

CÓDIGOS QR CON
VERIFICACIÓN EN
LÍNEA.



Educlick s.a.s

Aspectos legales

CAMARA DE COMERCIO

Registro como Sociedad Limitada

CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS

Mínimo 160 horas por curso para certificación. (MEN)

PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

Cumplimiento de la Ley 1581 de 2012

¿Preguntas?

¡EduClick es el futuro del aprendizaje!

E-mail

educlick@contacto.com

Social media

@EduClick

Web

www.EduClick.com