**Descripción Breve**: El problema que abordamos es la dificultad que enfrentan los estudiantes universitarios para organizar y gestionar sus tareas y proyectos académicos de manera efectiva, especialmente cuando están involucrados en múltiples actividades extracurriculares y trabajos a tiempo parcial.

**Solución Propuesta**: Nuestro proyecto es una aplicación móvil llamada "StudySmart" que ayuda a los estudiantes a organizar sus tareas, proyectos y horarios de manera eficiente. La aplicación permite a los estudiantes ingresar sus asignaciones, establecer recordatorios, y recibir recomendaciones personalizadas para mejorar su productividad y gestión del tiempo.

**Público Objetivo**: Estudiantes universitarios que buscan una herramienta eficiente para gestionar sus responsabilidades académicas y extracurriculares.

**Valor Propuesto**:

* Gestión centralizada de tareas y proyectos.
* Recordatorios y notificaciones personalizadas.
* Recomendaciones basadas en técnicas de productividad.
* Integración con calendarios y plataformas educativas.

**Modelo de Negocios**

**Propuesta de Valor**: "StudySmart" proporciona una plataforma integral para que los estudiantes universitarios organicen sus responsabilidades académicas, mejoren su gestión del tiempo y aumenten su productividad, permitiéndoles equilibrar mejor sus estudios y actividades extracurriculares.

**Segmentos de Clientes**:

* Estudiantes universitarios de diversas disciplinas.
* Instituciones educativas que buscan herramientas para mejorar la productividad de sus estudiantes.
* Padres y tutores que desean ayudar a sus hijos a gestionar mejor sus estudios.

**Canales**:

* App Store y Google Play para la descarga de la aplicación.
* Colaboraciones con universidades y centros educativos.
* Marketing digital a través de redes sociales y blogs educativos.

**Relación con los Clientes**:

* Soporte técnico a través de chat en la aplicación y correo electrónico.
* Comunidad en línea para compartir consejos y técnicas de estudio.
* Boletines informativos con actualizaciones y mejoras de la aplicación.

**Flujos de Ingresos**:

* Suscripciones premium que ofrecen características adicionales (análisis avanzados, integraciones con más herramientas, etc.).
* Publicidad dentro de la aplicación para usuarios gratuitos.
* Ventas de licencias a instituciones educativas.

**Recursos Clave**:

* Equipo de desarrollo y mantenimiento de software.
* Equipo de marketing y relaciones públicas.
* Infraestructura tecnológica para el funcionamiento de la aplicación.
* Datos y algoritmos para recomendaciones personalizadas.

**Actividades Clave**:

* Desarrollo y actualización continua de la aplicación.
* Campañas de marketing y promoción.
* Soporte y atención al cliente.
* Investigación y análisis para mejorar la funcionalidad de la aplicación.

**Socios Clave**:

* Universidades y centros educativos.
* Plataformas tecnológicas para integraciones (Google Calendar, Microsoft Outlook, etc.).
* Proveedores de servicios de marketing digital.

**Estructura de Costos**:

* Costos de desarrollo y mantenimiento de la aplicación.
* Costos de marketing y publicidad.
* Costos de soporte técnico y atención al cliente.
* Infraestructura tecnológica y almacenamiento de datos.

