

Centros de costo

Socios clave

Desarrolladores que se encargaran de implementar la plataforma para el proyecto.

Medios de comunicación enfocados en difundir la disponibilidad de esta comunidad emergente

Entidades gubernamentales y privadas que tengan interés por el desarrollo de la educación

Actividades clave

Identificar las familias vulnerables que requieran el acompañamiento

Identificar el proceso de comunicación en la comunidad.

Recursos clave

Los maestros, padres e interesados en el desarrollo educativo de estudiantes de inicial y primaria. Guías pedagógicos.

Plataforma en la cual se va a desarrollar el proyecto y desarrolladores

Saberes específicos y metodologías pedagógicas tanto para el acompañamiento de los objetivos curriculares como para el aprendizaje en casa

Propuesta de valor

Ofrecer una comunidad de padres y docentes que facilite el acceso a recursos que permitan resolver dudas, realizar consultas y/o compartir miedos respecto a la situación actual.

Centros de lucro

Relación con clientes

Mediante medios digitales se desea establecer una relación entre terceros que ayude a conformar una comunidad capaz de resolver consultas, dudas y/o inquietudes que compartan.

Se espera ser un puente de comunicación entre las familias, los centros educativos y los maestros o acompañantes del proceso de aprendizaje e inserción.

Relación por medio de la web, cara a cara o telefónica.

Canales

Cartas formales con presentación de propuestas a instituciones

Canales digitales de video / YouTube, redes sociales, chat /whatsapp

Publicidad de video en redes sociales

Segmentos de clientes

Docentes en busca de maneras innovadoras de presentar las clases.

Padres en busca de facilitar el aprendizaje de sus hijos.

Estructura de costos

El desarrollo del sitio web/app es el primer costo involucrado en el proyecto, pues se debe tener en cuenta tanto la plataforma en la que se va a realizar como los desarrolladores utilizados.

La publicidad generada a partir del mercado existente y luego la gestión de los procesos en la comunidad puede ser delegada a un tercero.

Se debe considerar el soporte que debe tener la plataforma para poder funcionar con el tráfico de usuarios que interactúen ahí, compartan su material,

Fuentes de ingreso

Publicidad pagada que aparecera en el sitio web/app mostrando el servicio prestado por páginas y aplicaciones utilizadas actualmente como respuesta al déficit en la educación actual.
Donaciones de entidades gubernamentales y privadas que tengan interés por el desarrollo de la educación
Beneficio: Pertenecer a la comunidad, te permite ampliar tu red de docentes, te permite probar nuevas formas de enseñanza con lo cual puedes mejorar tu desempeño como docente.
Se podría contar con un ratio de calificación según el material que comparte y las interacciones que tiene, por lo cual se reconocería ser un usuario activo en la plataforma

Centros de costo

Socios clave

Desarrolladores que se encargaran de implementar la plataforma para el proyecto.

Medios de comunicación enfocados en difundir la disponibilidad de esta comunidad emergente

Entidades gubernamentales y privadas que tengan interés por el desarrollo de la educación

Actividades clave

Búsqueda de potenciales organismos tales como Ministerios de educación y fundaciones, interesados en el financiamiento de la web y pago de los contenidos.

Convocatoria de profesionales en distintas áreas del saber para la creación de contenidos.

Recursos clave

Los maestros, padres e interesados en el desarrollo educativo de estudiantes de inicial y primaria. Guías pedagógicas.
Plataforma en la cual se va a desarrollar el proyecto y desarrolladores
Saberes específicos y metodologías pedagógicas tanto para el acompañamiento de los objetivos curriculares como para el aprendizaje en casa

Propuesta de valor

Brindar un sitio web/app en donde los docentes puedan generar contenido educativo, que puede llegar a formar parte de retos a una comunidad interesada en el tema

Centros de lucro

Relación con clientes

Mediante medios digitales se desea establecer una relación entre terceros que ayude a conformar una comunidad capaz de resolver consultas, dudas y/o inquietudes que compartan.

Se espera ser un puente de comunicación entre las familias, los centros educativos y los maestros o acompañantes del proceso de aprendizaje e inserción.

Relación por medio de la web, cara a cara o telefónica.

Canales

Cartas formales con presentación de propuestas a instituciones

Canales digitales de video / YouTube, redes sociales, chat /whatsapp

Publicidad de video en redes sociales

Segmentos de clientes

Docentes en busca de maneras innovadoras de presentar las clases.

Padres en busca de facilitar el aprendizaje de sus hijos.

Estudiantes de nivel básico-primaria.

Estructura de costos

El desarrollo del sitio web/app es el primer costo involucrado en el proyecto, pues se debe tener en cuenta tanto la plataforma en la que se va a realizar como los desarrolladores utilizados.

La publicidad generada a partir del mercado existente y luego la gestión de los procesos en la comunidad puede ser delegada a un tercero.

Fuentes de ingreso

Publicidad pagada que apareciera en el sitio web/app mostrando el servicio prestado por páginas y aplicaciones utilizadas actualmente como respuesta al deficit en la educación actual.
Donaciones de entidades gubernamentales y privadas que tengan interés por el desarrollo de la educación
Beneficio: Pertenecer a la comunidad, te permite ampliar tu red de docentes, te permite probar nuevas formas de enseñanza con lo cual puedes mejorar tu desempeño como docente.
Se podría contar con un ratio de calificación según el material que comparte y las interacciones que tiene, por lo cual se reconocería ser un usuario activo en la plataforma

Canvas de Propuesta de Valor

1. Definir mi segmentos de clientes/ beneficiario:

- Docentes en busca de maneras innovadoras de presentar las clases.
- Padres en busca de facilitar el aprendizaje de sus hijos.
- Estudiantes (nivel básico-primario).

2. Identificar 5 tareas funcionales, sociales y/o emocionales por debe realizar mi cliente/ beneficiario:

- (Docente) Desarrollar contenidos pedagógicos, protocolos y guías de acompañamiento
- (Padre) Dar el apoyo socioeconómico que el estudiante necesita para poder tomar las lecciones y que mantengan lo que aprendían en la escuela
- (Docente) Brindar acompañamiento pedagógico en el proceso de inserción a la educación virtual. Quieren estar capacitados y sentirse valorados.
- (Estudiante) Tomar las lecciones impartidas por el docente.
- (Padre) Usar parte de su tiempo para asegurarse de que su hijo tenga una educación de calidad.
- (Padre) Quieren que los maestros puedan seguir brindando guía educativa a sus hijos

3. Identificar 5 puntos de dolor y 5 puntos de ganancia de mi cliente/ beneficiario en contexto de COVID-19.

- (Dolor) No lograr transmitir la información que se quiere
(Ganancia) Estudiantes bien formados. Profesores y padres de familia tienen lineamientos claros para guiar el proceso de enseñanza
- (Dolor) Tener dificultades económicas
(Ganancia) El estudiante tendrá el apoyo necesario para ser educado de manera más eficaz en esta situación.
- (Dolor) No encontrar una forma adecuada de dar las clases y por ende, generar una discontinuidad en el proceso de formación
(Ganancia) Dar las clases con un resultado óptimo
- (Dolor) Falta de interés en el proceso de aprendizaje
(Ganancia) Desarrollo de nuevo conocimiento. Experimentar nuevas herramientas de aprendizaje
- (Dolor) Falta de tiempo de calidad con sus hijos
(Ganancia) Fortalecer el vínculo familiar. Confianza respecto a la educación recibida por su hijo, oportunidad de ser guía educativa activa
- (Dolor) Miedo de perder su trabajo, tienen incertidumbre de lo que va a pasar con las escuelas, impotencia de no saber cómo actuar
(Ganancia) Encontrar soporte
- (Dolor) El confinamiento acarrea estancamiento de procesos de contratación de los actores educativos
(Ganancia) Disponibilidad de tiempo tanto para la búsqueda de empleo en plataformas como para el desarrollo de nuevas habilidades que permitan la creación de contenidos pedagógicos.

Canvas de Propuesta de Valor

4. Identificar 5 aliviadores de dolor y 5 creadores de valor de mi cliente/ beneficiario en contexto de COVID-19.

- (Aliviadores) Dando la oportunidad de mejorar su metodología
(Creadores) Mediante capacitaciones que ayudan a transformar sus clases
- (Aliviadores) Ofreciendo ayudas sobre el entendimiento general en cuanto a las nuevas metodologías
(Creadores) Comprendiendo los nuevos sistemas de educación
- (Aliviadores) Recomendando alternativas de enseñanza
(Creadores) Aplicando alternativas creativas al aprendizaje normal
- (Aliviadores) Creando interés en los estudiantes
(Creadores) Usando una metodología diferente que llame la atención de los estudiantes
- (Aliviadores) Teniendo la posibilidad de acceder a la información en cualquier momento
(Creadores) Mediante una comunidad de ayuda enfocada en las nuevas metodologías.
- (Aliviadores) Maestros tienen más tiempo para dedicarlo a su familia.
(Creadores) Tienen la oportunidad de desarrollar otras destrezas

5. Identificar posibles soluciones (producto y/o servicios).

- Capacitar a los docentes para el uso de material tecnológico para dar las clases, además de brindar un servicio gratuito.
- Ofrecer una guía a los padres de familia para facilitar el aprendizaje de sus hijos.
- Darle la oportunidad a los docentes de crear contenido educativo ya sea para sus estudiantes o la comunidad en general.
- Ofrecer una metodología de aprendizaje didáctica y divertida para que los estudiantes sientan interés en los temas enseñados.
- Involucrar a los padres de familia en las nuevas metodologías de aprendizaje.

1. Propuesta de Valor

¿En qué nos diferenciamos de otros proyectos similares?

- Ofrecer una comunidad de padres y docentes que facilite el acceso a recursos que permitan resolver dudas, realizar consultas y/o compartir miedos respecto a la situación actual.
- Brindar un sitio web/app en donde los docentes puedan generar contenido educativo, que puede dirigirse a retos para una comunidad interesada en el tema

¿Consideraciones a tener en cuenta en contexto covid-19?

- El aislamiento, los estudiantes no podrán regresar a las aulas convencionales
- El sistema educativo no preparado para esta situación
- Actualmente existe un déficit en la educación a nivel básico-primaria, y aunque bien se ha optado por alternativas para mejorar la situación, la educación en los primeros niveles es la más vulnerable en este instante.

¿Qué valor aporta este proyecto a la sociedad?

- Continuar con el desarrollo de los objetivos de aprendizaje para el 2020
- Ayudar a los docentes y padres de familia en la nueva modalidad de aprendizaje
- Los maestros tienen más tiempo para dedicarlo a su familia, y a su vez, tienen la oportunidad de desarrollar otras destrezas

Canvas de Modelo de Negocio

2. Segmento de clientes

¿Cuáles son las características de los consumidores/clientes? (Edad, género, ingresos, educación, profesión, residencia)

- Los maestros, padres e interesados en el desarrollo educativo de estudiantes de inicial y primaria.

¿Quién compra? ¿Quién usa? ¿Quién decide?

- Quien compra: Instituciones gubernamentales (Organizaciones que buscan beneficiar el desarrollo de la educación, tales como Unicef, Alas, Pies Descalzos, Fundación Carlos Slim)
- Quien usa: Docentes y Padres

¿Existen varios grupos de consumidores/clientes?

- Docentes en busca de maneras innovadoras de presentar las clases.
- Padres en busca de facilitar el aprendizaje de sus hijos.

Canvas de Modelo de Negocio

3. Canales

¿Qué medios y formas de contacto utilizaré con el cliente para que conozca mi producto o servicio?

- Cartas formales con presentación de propuestas a instituciones
- Canales digitales de video/YouTube, redes sociales, chat /whatsapp
- Publicidad de video en redes sociales

¿Son estos los medios usuales en el sector?

- Existen plataformas virtuales de herramientas de educación, pero no todos los usuarios (docentes y padres) se encuentran familiarizados con estos. También sucede que no todos se sienten capacitados para usarlos a pesar de que cuentan con el conocimiento principal para llevarlo adelante.

¿Cómo se va a entregar/prestar al cliente?

- El servicio se brindará vía internet para acatar las cuarentenas realizadas en los diferentes países.



Canvas de Modelo de Negocio

4. Relación de clientes

¿Qué tipo de relaciones vas a establecer con tus consumidores/clientes?

- Mediante medios digitales se desea establecer una relación entre terceros que ayude a conformar una comunidad capaz de resolver consultas, dudas y/o inquietudes que compartan.
- Se espera ser un puente de comunicación entre las familias, los centros educativos y los maestros o acompañantes del proceso de aprendizaje e inserción.
- Relación por medio de la web, cara a cara o telefónica.

¿Cuáles son los beneficios que influyen en el consumidor/cliente para que adquiera este producto o servicio?

- Ser parte de una comunidad con la que se comparte vocación, dudas, miedos y se encuentra soporte e impulso para aprender sobre nuevas formas desempeñarse, actuar en un contexto más tecnológico.
- Diálogo directo con los participantes del proceso formativo y resolución directa de dificultades inmediatas

Tu relación con el cliente va a ser:

- Individual o colectiva, a través de un chat de consultas podremos resolver dudas.
- Personal, directa y por afinidad: Entre los usuarios, según los intereses que ingresen en su perfil.
- Automatizada (email, buzones...)

Canvas de Modelo de Negocio

5. Fuentes de ingreso

¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?

- Publicidad pagada que aparecerá en el sitio web/app mostrando el servicio prestado por páginas y aplicaciones utilizadas actualmente como respuesta al déficit en la educación actual
- Donaciones de entidades gubernamentales y privadas que tengan interés por el desarrollo de la educación

¿Cómo nos realizarán los pagos?

- Hacia una cuenta de la marca, donde podrán usar tarjetas de crédito o débito, así como también opción de depósito.

¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?

- Beneficio: Pertenecer a la comunidad, te permite ampliar tu red de docentes, te permite probar nuevas formas de enseñanza con lo cual puedes mejorar tu desempeño como docente.
- Se podría contar con un ratio de calificación según el material que comparte y las interacciones que tiene, por lo cual se reconocería ser un usuario activo en la plataforma

Canvas de Modelo de Negocio

6. Recursos Clave

¿Qué personas son clave?

- Los maestros, padres e interesados en el desarrollo educativo de estudiantes de inicial y primaria. Guías pedagógicas.

¿Qué recursos materiales necesitas?

- Dispositivos electrónicos para el acceso remoto de las familias
- Material didáctico físico que el docente quisiera digitalizar

¿Qué recursos intangibles necesitas?

- Plataforma en la cual se va a desarrollar el proyecto y desarrolladores
- Saberes específicos y metodologías pedagógicas tanto para el acompañamiento de los objetivos curriculares como para el aprendizaje en casa

Canvas de Modelo de Negocio

7. Actividades clave

¿Cuales son las actividades claves que requiere la propuesta de valor?

- Determinar un costo aproximado del proyecto.
- Estimar un tiempo aproximado de ejecución del proyecto.
- Analizar los factores de riesgo involucrados en la resolución del problema.
- Ejecutar el proyecto.

¿Qué roles y funciones desempeñamos claves para la ejecución de nuestra propuesta?

- Búsqueda de potenciales organismos tales como Ministerios de educación y fundaciones, interesados en el financiamiento de la web y pago de los contenidos.
- Identificar el proceso de comunicación en la comunidad.
- Convocatoria de profesionales en distintas áreas del saber para la creación de contenidos.
- Identificación de las familias vulnerables que requieran el acompañamiento

Canvas de Modelo de Negocio

8. Socios clave

¿Quiénes son los proveedores clave?

- Plataforma en la cual se quiere desarrollar el proyecto, dirección url. Entidad encargada de los permisos web.
- Gestores de educación que nos brindan lineamientos generales sobre plantillas para contenidos, que cumplan regímenes de calidad educativa.

¿Qué socios pueden ser clave para conseguir llegar a nuestros clientes?

- Desarrolladores que se encargará de implementar la plataforma para el proyecto
- Medios de comunicación enfocados en difundir la disponibilidad de esta comunidad emergente

¿Quiénes son mis aliados?

- Entidades gubernamentales y privadas que tengan interés por el desarrollo de la educación.
- Docentes y/o Directores de colegios que lideren grupos de docentes y los inviten a formar parte de esta comunidad.
- Docentes interesados en involucrarse en mejorar su desempeño con uso de herramientas tecnológicas

Canvas de Modelo de Negocio

9. Estructura de costos

¿Cuales son los costos principales?

- El desarrollo del sitio web/app es el primer costo involucrado en el proyecto, pues se debe tener en cuenta tanto la plataforma en la que se va a realizar como los desarrolladores utilizados.

¿Recursos y actividades más costosas?

- La publicidad generada a partir del mercado existente y luego la gestión de los procesos en la comunidad puede ser delegada a un tercero.

¿Cual es el costo de nuestros canales?

- Se debe considerar el soporte que debe tener la plataforma para poder funcionar con el tráfico de usuarios que interactúen ahí, compartan su material.

Canvas de Modelo de Negocio