

1. Necesidad / Oportunidad

¿Cuál es el Pain point que la plataforma soluciona?

- Cerrar las brechas con la aceleración de la digitalización en la educación
- Ausencia de herramientas para conectar con los alumnos
- Trabajar con herramientas tecnológicas
- Acercar al docente con los alumnos

2. ¿Quiénes son los consumidores + productores? (dos lados de la plataforma)

Consumidores:

- Colegios privados y públicos
- Profesores que deseen una certificación en competencias digitales

Capacitadores:

- Profesionales independientes: Profesores de robótica / inteligencia artificial / entre otros (con conocimiento de tecnología).
- Profesores de hardware & software

Productos, videos y plataformas gratuitas

El profesor se vuelve "vendedor"

Capacidades:

Tarifas diferenciadas por conocimientos & experiencia

Servicios:

Formato

- Webinnar
- Capacitación directa
- Soporte

Definir:

- a. Consultoría
- b. Market place
- c. Certificación

Propuesta de valor

- Calidad profesional
- Conocimiento de las tecnologías
- Soporte (presencial o virtual) técnico
- Chat de profesores (hacer comunidad), compartan casos de éxito
- Los profesores capacitados, crean contenidos de enseñanza
- Mesa de ayuda

Monetización

- Transacción entre el colegio y consultor y la plataforma se lleva una parte
- Se genera ingresos por soporte (se le puede cobrar un monto por mes)
- El profesor que se hace productor hace un curso de biología a niveles básicos, el valor de venta del curso nos debe pagar un porcentaje
- Se debe subvencionar al profesor (gratis para los profesores, con cobro para el colegio)
- Tarifas diferenciadas por servicio (escalas)

Costos y métricas