



## Modelo de Negocios Canvas

Idea de negocio:

APP DE ASISTENCIA ESCOLAR

Fecha:

Version:

1.0

Problema	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con tu cliente	Segmentos de cliente
El control manual de asistencia en las instituciones educativas consume entre 5 y 10 minutos por clase, genera errores de registro y dificulta la consolidación y transparencia de datos, afectando el tiempo pedagógico y la gestión académica.	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Desarrollo y mantenimiento</b> de la plataforma (seguridad, escalabilidad, accesibilidad).</li><li>• <b>Soporte y capacitación</b> a equipos directivos y docentes.</li><li>• <b>Mejora continua</b> (iteraciones por feedback; analítica de uso).</li><li>• <b>Marketing y ventas</b> (demos, pilotos, contenido educativo).</li><li>• <b>Cumplimiento y protección de datos</b> (buenas prácticas de privacidad).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Ahorro de tiempo en aula:</b> pase de lista en segundos (código/QR) y reportes automáticos.</li><li>• <b>Confiabilidad y transparencia:</b> registros digitales sin transcripción manual; trazabilidad por estudiante/sección.</li><li>• <b>Gestión en tiempo real:</b> panel web con estadísticas y exportación (Excel/PDF).</li><li>• <b>Accesibilidad e inclusión:</b> interfaz simple, alto contraste, tipografía legible y soporte lector de voz.</li><li>• <b>Bajo costo y escalabilidad:</b> infraestructura en la nube; crecimiento por número de alumnos/colegios.</li><li>• <b>Sostenibilidad:</b> reducción drástica del uso de papel.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Onboarding guiado</b> (capacitaciones breves, tutoriales en app).</li><li>• <b>Soporte multicanal</b> (chat/correo/teléfono).</li><li>• <b>Comunidad y fidelización:</b> boletines, casos de éxito, programa de referidos; gamificación de adopción docente.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Primarios:</b> instituciones educativas de <b>secundaria y superior</b> (dirección, jefes académicos, coordinadores TIC).</li><li>• <b>Usuarios finales: docentes</b> (registro y reportes) y <b>estudiantes</b> (marcado de asistencia); <b>familias</b> (comunicación/alertas).</li><li>• <b>Compradores/decisores:</b> directores, áreas de administración/TI; UGEL/municipalidades (compras agregadas).</li></ul>
	Recursos clave		Canales de distribución	
	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Tecnología:</b> app móvil (Flutter), backend (Python), base de datos (SQLite/servicio gestionado), nube (AWS/Firebase).</li><li>• <b>Talento:</b> desarrollo full-stack, UX/UI accesible, soporte y éxito del cliente, marketing de contenidos.</li><li>• <b>Activos de datos:</b> plantillas de reportes, documentación técnica y pedagógica.</li><li>• <b>Relaciones:</b> alianzas con UGEL/municipios, distribuidores EdTech, proveedores cloud.</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Adquisición:</b> demostraciones en colegios; ferias educativas; webinars; inbound (blog/guías de transformación digital).</li><li>• <b>Digital:</b> sitio web, redes sociales, campañas segmentadas; marketplace.</li><li>• Convenios con editoriales/proveedores tecnológicos que ya atienden colegios (paquetes integrados).</li></ul>	
Estructura de costos			Fuentes de ingreso	
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Desarrollo</b> (equipo técnico, licencias auxiliares).</li><li>• <b>Infraestructura</b> (servidores, almacenamiento, monitoreo).</li><li>• <b>Soporte/éxito del cliente</b> (herramientas de helpdesk, horas de atención).</li><li>• <b>Marketing y ventas</b> (contenido, ads, ferias, demos).</li><li>• <b>Cumplimiento</b> (seguridad, políticas de protección de datos).</li></ul>			<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Suscripción</b> mensual/anual por institución (tramos por número de estudiantes).</li><li>• <b>Plan Premium</b> (reportes avanzados, alertas a familias, analítica).</li><li>• <b>Servicios profesionales:</b> implementación, integraciones, capacitaciones.</li><li>• <b>Modelo freemium:</b> versión básica (manual/código) y versión de pago (QR, reportes avanzados).</li></ul>	