



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