



**Escuela
Mapel**

Nuestra empresa nace debido al interés por parte de muchos alumnos (sobre todo de cara a la selectividad) en estudiar y aprender de una forma distinta y más efectiva que la que se ofrece normalmente en los institutos y colegios.

Nuestro proyecto consiste en la creación de una aplicación y página web que ofrezca una gran variedad de recursos educativos como apuntes, vídeos explicativos, ejercicios de repaso o modelos de examen. En definitiva, una gran diversidad de contenidos de fácil alcance para los alumnos interesados en mejorar sus técnicas de estudio y ampliar sus conocimientos.

Consiste en una plataforma en la que cualquier usuario puede subir sus propios apuntes y obtener recompensas por ellos al llegar a un determinado número de descargas o visitas. De esta forma, los propios usuarios nutren de contenidos y enriquecen la propia aplicación con sus aportaciones.

Es pues, nuestra aplicación una herramienta social para ayudar a los jóvenes a hacer del estudio algo más sencillo y ameno, pudiendo llegar así a mejorar sus resultados académicos.



Escuela Mapel

PROPUESTA DE VALOR

¿Qué tenemos que no tengan otras aplicaciones?, ¿qué nos hace especiales?, ¿por qué elegirnos?

Contenidos infinitos:

Pretendemos conseguir una plataforma con miles de contenidos académicos de diferente tipo en la que encontrarás todo lo necesario. En definitiva, una app para aprender. Buscamos que cada persona que utilice nuestra aplicación pueda estudiar de la manera que más le guste y más se adecúe a sus necesidades, bien sea con apuntes escritos, con un vídeo interactivo, con un mapa conceptual, e incluso pudiendo repasar con cuestionarios y ejercicios de todo tipo. Revisaremos todos los contenidos para que sean apropiados.

Comodidad:

Aspiramos a crear una app en la que la comodidad y la facilidad sean su signo diferencial. Creemos que la accesibilidad y la eficiencia son claves a la hora de elegir un producto. Es por ello que pretendemos hacer una aplicación lo más intuitiva posible donde encontrar el contenido necesario sea el menor de los problemas. Para hacer esto posible, utilizaremos unos filtros avanzados con los que el usuario encontrará la técnica de estudio que más se adapte a sus necesidades.

Tú también te beneficias:

Puedes subir tus propios apuntes y ganar dinero con ellos cuando lleguen a un número determinado de descargas. Puedes avisar a todos tus compañeros de que tus apuntes están disponibles de manera gratuita en la aplicación para así sacar partido de tu trabajo.

En definitiva, nos caracterizamos por la sencillez, la accesibilidad, la variedad, la facilidad y las ganas de crear algo que de verdad ayude a los estudiantes en su periodo de aprendizaje.

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestro proyecto es un servicio educativo dirigido a estudiantes que estén en la etapa de bachillerato, interesados en ampliar sus conocimientos o repasar los ya obtenidos durante sus clases.

Este interés puede surgir a causa de una explicación mal entendida en clase que impida al estudiante en cuestión aprender, entender nuevos conocimientos y avanzar en su aprendizaje. También es posible que surja la necesidad de buscar nuevos métodos de estudio.

Este tipo de estudiantes se pueden llegar a sentir desplazados o inferiores al resto de sus compañeros por estas dificultades mencionadas anteriormente, por ello nos encargamos de que en nuestra aplicación o página web encuentren todo tipo de recursos que les ayuden y les faciliten el sentirse más integrados y cómodos con sus compañeros de clase.



Fuente: Internet

SOCIEDADES CLAVE

La primera alianza o sociedad la debemos hacer entre nosotros para que podamos abaratar costes. Cada uno debe identificar qué recurso clave puede aportar al proyecto y definir qué figuras se van a necesitar para sacarlo adelante.

¿Qué vamos a necesitar?

- Control de plagio y documentos.
- Gestión documentación (distribución por cursos, materias, centros educativos, etc.)
- Marketing y comunicación.
- Gestión de la empresa.

Alianzas con empresas no competidoras:

1. Compartir espacio físico en un Coworking.
2. Incluir como socio al desarrollador de la aplicación.
3. Redes Sociales.
4. Apple/Android. Para alojar nuestra aplicación en su sistema operativo y para que nos publiquen y les publicitemos.
5. Universidades/Centros de FP/Colegios, ya que se pueden ver interesados en una plataforma con la que ayudar a sus alumnos. De esta forma tendremos acceso a nuevos clientes.

Alianzas con empresas competidoras:

Estableceremos estas alianzas con páginas web existentes de apuntes, aunque sea aportando dinero, para que nos abran puertas y así tengamos acceso a nuevos clientes.

Es importante clasificar los apuntes por comunidades autónomas ya que en cada una la selectividad varía.

FUENTES DE INGRESO

En un principio, la descarga de la aplicación en los diferentes dispositivos es gratuita. Este servicio gratuito incluye una serie de contenidos elementales y limitados. Por ello, habrá una opción premium en la que tendrán la posibilidad de acceder a todos nuestros servicios.

Nuestras fuentes de ingresos dependen de:

- Anuncios en la página web y en la aplicación (ingresos muy escasos).
- Cuota premium para acceder a los contenidos exclusivos y los que más ayudan en el estudio (mayor fuente de ingresos).
- Algún convenio con los diferentes colegios y/o marcas.



Fuente: Internet

CANALES

Nuestro canal de comunicación más adecuado para contactar con nuestros clientes es a través de Internet, por medio de una aplicación en la que pueden participar tanto alumnos como profesores a la hora de subir apuntes y trabajos de todo tipo de materia.

El canal que utilizaremos para llegar a nuestros clientes es a través de las redes sociales como medio de promoción de nuestro producto, con una estrategia de marketing atrevida que llame la atención de los futuros usuarios.

Utilizaremos nuestros propios canales para llegar al usuario, gracias a la aplicación.

Podríamos definir el canal de venta como la aplicación en sí.



Fuente: Internet

RELACIONES CON LOS CLIENTES

La relación con los clientes es una de las actividades más importantes de nuestra empresa, pues es la que determina cómo conseguirá atraer a nuevos usuarios, mantenerlos y hacerlos crecer.

Nuestra función principal es proporcionar recursos para estudiantes de bachillerato, puesto que dichos recursos son descargados por los usuarios a través de nuestra aplicación: Escuela Mapel. El servicio que ofrecemos es automatizado. También tenemos página web para que todas las personas que no quieran descargarse la aplicación puedan optar a nuestro contenido.

En Escuela Mapel, ofrecemos un autoservicio, pues los propios clientes son los que suben el contenido a la página web o a la aplicación y se abastecen con el que ya está subido a la aplicación. Pueden elegir entre diferentes materias y también pueden elegir las herramientas de estudio que mejor les funcione para estudiar.

Para mantener a nuestros usuarios, utilizaremos técnicas de recompensa con contenidos exclusivos por el uso continuado de la aplicación.

Los usuarios dispondrán de un canal de contacto para proporcionar así un servicio rápido y personalizado para resolver las posibles dudas con rapidez y eficacia.

Garantizamos la eficiencia, la comodidad y la seguridad al utilizar nuestra aplicación.



RECURSOS CLAVE

Los recursos clave necesarios son los físicos, los humanos, los financieros y los intelectuales.

Recursos físicos:

Para llevar a cabo el proyecto sería conveniente disponer de una pequeña oficina donde nuestros informáticos puedan desarrollar su labor cómodamente.



Fuente: Internet.

Recursos humanos:

Para diseñar la aplicación contrataremos un diseñador gráfico/programador.

También necesitaremos un grupo de informáticos para que mantengan actualizada la aplicación y esté siempre a pleno rendimiento.

Por último, contaremos con la ayuda de un comercial que visite colegios y marcas con el objetivo de colaborar con ellos.



Fuente: Internet.

Recursos financieros:

Hará falta una primera inversión inicial, seguramente realizada por los socios. Posteriormente, recibiremos ingresos por parte de los usuarios; con los cuales nos abasteceremos.



Fuente: Internet.

Recursos intelectuales:

Los usuarios tendrán la opción de registrarse mediante correo electrónico, Google, e incluso Facebook, que hacen más rápido y fácil el registro.

Para las recompensas por la utilización de la aplicación, almacenaremos los datos de uso por usuario. También registraremos sus búsquedas para recomendarles contenidos que puedan interesarles.



Fuente: Internet.

ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave de nuestra empresa son:

Por una parte, la recopilación de recursos educativos de todo tipo, como por ejemplo apuntes, videos explicativos, ejercicios de repaso...

Por otra parte, poner en manos de los estudiantes interesados toda clase de recursos de aprendizaje a través de nuestra aplicación o página web; con la ayuda de informáticos que trabajen en ello.

Otra actividad necesaria para el funcionamiento de este proyecto es actualizar la aplicación constantemente para que funcione correctamente en cualquier momento.

Controlaremos también que todo contenido subido a la plataforma sea adecuado y sea útil.

Por último, es importante que nuestro producto llegue a los usuarios potenciales mediante estrategias de marketing.



Fuente: Internet.

ESTRUCTURA DE COSTES

Costes fijos:

- El alojamiento de nuestra página web.
- El salario de los informáticos y el diseñador.
- El alquiler de la oficina para los informáticos.
- El mantenimiento de la oficina.
- Impuestos por los beneficios obtenidos.

Costes variables:

- El dinero que cobran los usuarios por subir sus apuntes a la plataforma.
- Todo el material informático necesario para la puesta en marcha y el funcionamiento de la aplicación.
- Los recursos utilizados en la campaña de publicidad.



Fuente: Internet.