



6. ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades clave incluyen el **diseño** y **actualización** de contenido mediante feedback, la producción de libros virtuales innovadores, la identificación constante de necesidades educativas, estrategias de difusión y reconocimiento, colaboraciones con escuelas, y el fomento de la participación. Además, se destaca el **mantenimiento** activo de plataformas en línea. Estas acciones esenciales reflejan nuestra dedicación a la creación, mejora, promoción y colaboración para ofrecer una experiencia educativa dinámica.



7. ASOCIACIONES CLAVE

Instituciones Educativas: Demostraciones y programas piloto, promocionar descuentos e incentivos en la compra de libros con nuestro QR.

- **Programadores y Diseñadores:** Concursos y convocatorias para atraer talento en desarrollo y diseño.
- **Editoriales de Libros Educativos:** Negociar acuerdos del QR en libros impresos y digitales.

Estas estrategias se centran en la creación de asociaciones sólidas, resaltando los beneficios específicos para cada grupo de interés.



3. CANALES

Garantizamos una distribución efectiva a través de diversos canales:

- **Plataformas en Línea:** Venta y distribución fácil a través de plataformas digitales.
- **Colegios y Escuelas:** Alianzas directas para integrar nuestro contenido en entornos educativos.
- **Colaboraciones Educativas:** Asociaciones con organizaciones de apoyo para llegar a comunidades diversas.
- **Publicidad en YouTube y TikTok:** Uso de plataformas populares para llegar a audiencias jóvenes y crear conciencia.
- **Presencia en Redes Sociales:** Interacción activa en Instagram para compartir contenido y expandir nuestra comunidad.
- **Página Web Central:** Punto de acceso a información detallada y demostraciones interactivas.

Esta estrategia nos permite conectar con **audiencias educativas** de **manera eficiente y efectiva**.



8. ESTRUCTURA DE COSTES

Nuestra estructura de costos **abarca áreas clave** como el desarrollo de la plataforma en línea, producción de libros virtuales, salarios, páginas web, seguros, QR, gafas 3D y espacio físico. **Incluye elementos esenciales** como seguridad social, gestión, servicios básicos, inversiones en herramientas y publicidad. Un enfoque integral para un funcionamiento **eficiente** y **sostenible**.



9. FUENTES DE INGRESOS

Diversificamos nuestras fuentes de ingresos para garantizar **la sostenibilidad** de nuestro proyecto educativo. Ofrecemos suscripciones, venta de libros, colaboraciones con instituciones, merchandising, alquiler de recursos, eventos y servicios adicionales. Una estrategia versátil que respalda nuestro **crecimiento continuo**.



2. PROPUESTA DE VALOR

Ofrecemos un contenido educativo interactivo adaptado a estudiantes con **dificultades de aprendizaje**, brindando:

- **Acceso Adaptado:** Explicaciones animadas, auditivas y visuales.
- **Personalización del Aprendizaje:** Experiencias adaptadas para impulsar el rendimiento académico.
- **Acceso Instantáneo:** Códigos QR para un acceso rápido y conveniente.
- **Realidad Virtual Educativa:** Libros virtuales a través de gafas de realidad virtual.

Con nuestro enfoque, buscamos mejorar el aprendizaje, facilitar el esfuerzo y motivar a los estudiantes de manera cómoda e innovadora. Descubre más en nuestro video y explora nuestro prototipo de página web. **¡Únete a la revolución educativa!**



5. RECURSOS CLAVE

- **Recursos financieros:** Los recursos financieros son el dinero en efectivo que tiene a su disposición, así como como cuentas bancarias, bonos, acciones o deudas por cobrar.
- **Recursos humanos:** Los recursos humanos son todas las personas que componen la empresa. Desde el más elevado estrato hasta los niveles inferiores que componen el "sustrato humano" de cualquier organización.
- **Recursos físicos:** Los recursos físicos son todos los elementos y materiales de naturaleza física y tangible que se utilizan en los procesos productivos.
- **Recursos intelectuales:** Todo lo que suponga información relevante para llevar a cabo el trabajo puede ser un recurso clave intelectual: las patentes, las listas de clientes, el conocimiento del mercado...



4. RELACION CON EL CLIENTE

Nos comprometemos a ofrecer un **servicio excepcional** con soporte en línea, buscando retener y nutrir relaciones personales. Facilitamos un constante **feedback** de profesores y estudiantes, promoviendo un entorno colaborativo. Además, creamos una comunidad en línea como **punto de encuentro virtual** para compartir experiencias, fortaleciendo la conexión entre todos los involucrados. En resumen, nuestra relación va más allá del buen servicio; es una **colaboración** continua en la construcción de experiencias educativas enriquecedoras.



1.

SEGMENTO DE CLIENTES

Nuestra iniciativa educativa abarca diversos segmentos, desde estudiantes con dificultades hasta instituciones educativas. Enfocados en soluciones adaptadas, conectamos **hogar** y **escuela**, colaboramos con **editoriales** y **profesionales clave**, buscando una experiencia **educativa holística y significativa**.