

# Metodo Canvas, Proyecto Startinnova

## 1-Segmento de clientes

Creamos un espacio inclusivo y adaptado dentro de los centros educativos para que el alumnado neurodivergente pueda regularse emocionalmente, reducir el estrés y aprender en un entorno seguro y tranquilo.

## ¿Qué necesidad o problema resolvemos?

En muchos institutos y colegios **las personas neurodivergentes** (TDAH, TEA, altas capacidades, dislexia, etc.) se enfrentan a:

- **Sobrecarga sensorial** (ruido, luces, mucha gente).
- **Estrés, ansiedad o bloqueos emocionales** durante la jornada escolar.
- Dificultad para **concentrarse o autorregularse** en un aula tradicional.
- Falta de **espacios adecuados** cuando necesitan calmarse o trabajar con tranquilidad.
- Soluciones actuales poco específicas (pasillos, biblioteca, despacho del orientador), que **no están pensadas para sus necesidades reales**.

**Nuestro proyecto resuelve esta necesidad creando un espacio seguro, tranquilo e inclusivo dentro del centro educativo**, diseñado específicamente para que el alumnado neurodivergente pueda:

- Regularse emocionalmente.
- Reducir el estrés y la ansiedad.
- Concentrarse mejor en tareas o deberes.
- Sentirse comprendido, respetado y apoyado.

## ¿Qué hace diferente a nuestro proyecto y por qué el cliente estaría dispuesto a pagar?

Nuestro proyecto se diferencia porque:

**Está diseñado específicamente para personas neurodivergentes**, no es un espacio genérico.

Tiene una **adaptación sensorial** (iluminación suave, poco ruido, colores calmantes, materiales adecuados).  
Ofrece un **entorno seguro y de bienestar emocional**, no solo académico.  
Permite tanto **relajarse como trabajar**, según las necesidades del alumno.  
Se integra dentro del centro educativo, facilitando su uso diario.

## ¿Por qué pagarían por ello?

El “cliente” (centros educativos, administraciones o entidades privadas) estaría dispuesto a pagar porque:

- Mejora el **bienestar y la salud mental** del alumnado.
- Reduce conflictos, crisis emocionales y absentismo.
- Favorece la **inclusión real**, no solo teórica.
- Mejora el **rendimiento académico** y la convivencia escolar.
- Refuerza la imagen del centro como **educación inclusiva y responsable**.
- Ayuda a cumplir normativas y planes de atención a la diversidad.

# Segmentacion del mercado

¿Quien es tu cliente?  
**son perfiles principales:**

Cliente directo (quien contrata y paga)

- Colegios
- Institutos

- Centro de educacion especial
- Administraciones educativas

Usuario final (quien lo utiliza):

- Alumnos y alumnas neurodivergentes (TEA, TDHA, altas capacidades, dislexia,ect.)

caracteristicas de los clientes

**centros educativos:**

- Buscan inclusion
- Quieren mejorar el bienestar
- Atienden diversidad

**Alumnado neurodivergente:**

- Sensibles a estímulos
- Necesitan calma
- Se estresan facilmente

**Sociedades clave**

**Centros educativos**

**Orientadores y psicopedagogos**

**Profesores de apoyo**

**Administraciones educativas**

**Asociaciones de neurodiversidad**

## FUENTES DE INGRESOS

- **¿Cuánto y cómo está dispuesto a pagar vuestro cliente por el producto/servicio que le estás ofreciendo?**

Nuestro cliente, los **colegios, institutos y universidades** están dispuestos a pagar entre **500 y 2.000 euros** por la creación e instalación de un espacio de descanso y estudio adaptado a personas neurodivergentes, dependiendo del tamaño y los materiales del espacio.

El pago se realizaría mediante un **pago único**, ya que se trata de una inversión para mejorar la inclusión y el bienestar del alumnado. Además, algunos centros podrían pagar una **cuota anual de mantenimiento** de entre **100 y 300 euros** para renovar materiales y asegurar el buen estado del espacio.

# **Canales de distribución y comunicaciones**

## **Canales de comunicación**

- **Contacto directo con colegios e institutos mediante reuniones con equipos directivos y departamentos de orientación.**
- **Difusión a través de la web del proyecto y redes sociales educativas.**
- **Colaboración con asociaciones de neurodiversidad y profesionales de la educación.**

## **Canales de distribución**

- **Implantación directa de los espacios de confort en los centros educativos.**
- **Diseño y adaptación personalizada según las necesidades del alumnado.**
- **Entrega e instalación coordinada con el centro.**

## **Canales de venta**

- **Venta directa a colegios e institutos.**
- **Acuerdos con administraciones públicas proyectos educativos inclusivos**

## RELACIONES CON LOS CLIENTES

- **¿Cómo vais atraer nuevos clientes, mantenerlos y hacerlos crecer**

**Para atraer nuevos clientes**, daremos a conocer el proyecto en colegios e institutos a través de presentaciones al equipo directivo y al departamento de orientación, mostrando los beneficios del espacio para el alumnado neurodivergente. También utilizaremos redes sociales y la recomendación de otros centros que ya lo hayan implantado.

**Para mantener a los clientes**, ofreceremos seguimiento del espacio, asesoramiento sobre su uso y renovación periódica de materiales, asegurándonos de que el centro vea resultados positivos en el bienestar y la concentración del alumnado.

**Para hacer crecer a los clientes**, propondremos ampliar los espacios, añadir nuevos materiales adaptados o implementar el proyecto en más cursos o edificios del mismo centro, adaptándonos siempre a sus necesidades.

# recursos clave

## Recursos físicos

- Espacios dentro de colegios e institutos.
- Materiales sensoriales (cojines, luces suaves, paneles acústicos, mobiliario adaptado).

## Recursos intelectuales

- Conocimientos sobre neurodivergencia e inclusión educativa.
- Diseño de espacios de confort adaptados a diferentes necesidades.

## Recursos humanos

- Equipo con formación educativa y sensibilidad hacia la neurodiversidad.
- Colaboración con orientadores, docentes y especialistas.

## Recursos financieros

- Presupuesto para materiales, diseño e instalación de los espacios.



## ACTIVIDADES CLAVE

• **¿Cuáles son las cosas más importantes que debéis hacer para que vuestro proyecto funcione?**

- **Detectar las necesidades reales del alumnado**, especialmente de las personas neurodivergentes, para adaptar el espacio a lo que realmente necesitan.
- **Diseñar un espacio adecuado y accesible**, con un ambiente tranquilo, materiales reguladores y mobiliario cómodo que reduzca el estrés y la sobrecarga sensorial.
- **Contar con profesorado u orientadores formados**, que supervisen el uso del espacio y sepan cómo ayudar al alumnado en momentos de agobio o concentración.
- **Establecer normas claras de uso**, para que el espacio se utilice de forma responsable, respetuosa y con un objetivo educativo y de bienestar.
- **Informar y sensibilizar a la comunidad educativa** (alumnado, profesorado y familias) sobre la importancia de la neurodiversidad y del uso de este espacio.
- **Evaluar el funcionamiento del espacio**, recogiendo opiniones y haciendo mejoras continuas según las necesidades detectadas.

# **Estructura de costes**

## **Costes fijos**

- **Diseño y planificación de los espacios.**
- **Formación básica del equipo.**
- **Gestión y coordinación con los centros educativos.**

## **Costes variables**

- **Materiales sensoriales y mobiliario adaptado.**
- **Adaptación del espacio según las necesidades de cada centro.**
- **Transporte e instalación.**

## **Otros costes**

- **Mantenimiento y reposición de materiales.**
- **Posibles mejoras o ampliaciones de los espacios.**