

Metodo Canvas, Projecto 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 educación especial
- Administraciones educativas

Usuario final (quien lo utiliza):

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

características de los clientes centros educativos:

- Buscan inclusión
- Quieren mejorar el bienestar
- Atienden diversidad

Alumnado neurodivergente:

- Sensibles a estímulos
- Necesitan calma
- Se estresan fácilmente

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.