

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA
PLATAFORMA VIRTUAL EDUCATIVA PARA ESTUDIANTES DE
SECUNDARIA
“Studio Gamer”

William Andres Cagua Peña

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR -
CUN
FACULTAD DE INGENIERIA
CARRERA DE INGENIERIA DE SISTEMAS – OPCION DE GRADO I
BOGOTÁ D.C.
2018

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN	3
JUSTIFICACION	4
CAPITULO 2	5
DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACION DE CLIENTES - CUSTOMER DEVELOPMENT	5
Stake Holders:	5
Identificación de las Necesidades del Stake Holders (Hipótesis):	5
Identificación de los Beneficios y expectativas (Hipótesis):	5
Identificación de las Soluciones Actuales (Hipótesis):	5
Análisis de las Limitaciones, inconformidades y frustraciones (Hipótesis):	5
Mercado:	5
Identificación de TAM, SAM y TM	5
CAPITULO 3	6
VALIDACION DEL MERCADO	6
Formato Entrevista	6
GRAFICAS	9
Pentágono de Perfilación de Clientes	16
CAPITULO 4	17
PROTOTIPO	17
Descripción del Producto o servicio	17
Ficha técnica del Producto o servicio	18
CAPITULO 5	20
PLANEACIÓN ESTRATÉGICA GENERATIVA	20
Identidad Estratégica.	20
Futuro Preferido	20
Objetivos empresariales	20
VALORES CORPORATIVOS.	21
Análisis del macro entorno	22
BIBLIOGRAFÍA	23

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto se plantea con el fin de dar una solución a una problemática que afecta a un estudiante tanto en su vida escolar como al comenzar sus estudios para una carrera profesional en una universidad, como lo es la falta de compromiso en el estudio por parte de algunos estudiantes de secundaria o la falta de material educativo por parte de los docentes en algunas instituciones educativas.

Este proyecto consiste en el diseño de una plataforma virtual que facilitara a los estudiantes de secundaria de Instituciones Educativas tanto públicas como privadas en el aprendizaje de conceptos y en el planteamiento de actividades, dentro del diseño se tendrá una lista de los casos de uso, que es la lista de las funciones que va a realizar la plataforma.

También se analizarán las diferentes metodologías utilizadas en las plataformas educativas que pueden llegar a ser implementadas por instituciones educativas y/o los mismos estudiantes de secundaria en su horario escolar, se observarán los diferentes tipos de actividades o juegos que se implementan en la realización de las plataformas actuales, la opinión actual de los estudiantes, docentes u instituciones educativas, sus ventajas y desventajas.

JUSTIFICACION

Se eligió trabajar un proyecto en Soacha para instituciones educativas, dado que se generan varias problemáticas en las cuales en este caso se consideran los estudiantes, los maestros y la misma institución educativa, nada mejor que implementar allí un apoyo ya que de ellos depende lo que será el futuro de la sociedad.

Se quiere satisfacer la necesidad del apoyo pedagógico para las instituciones educativas y de los estudiantes en la cual se piensa en la implementación de los juegos a la metodología de aprendizaje. En la actualidad existen gran variedad de plataformas virtuales educativas. Estas brindan un servicio educativo virtual de manera teórica para cursos técnicos, tecnólogos y/o profesionales, también se encuentran las que son a nivel escolar con un sistema básico de recolección de notas y realización de actividades.

Esta plataforma beneficiaría a un estudiante ya que en su proceso académico obtendría un apoyo acorde a sus gustos y le sería llamativo, para los maestros y la institución le serviría para captar la atención de sus estudiantes frente al conocimiento y al desarrollo de actividades para así subir el nivel académico.

CAPITULO 2

DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACION DE CLIENTES - CUSTOMER

DEVELOPMENT

Stake Holders:

Segmentación geográfica

Identificación de las Necesidades del Stake Holders (Hipótesis):

- Contar con una plataforma para el apoyo hacia los estudiantes y los maestros
- Se programaran diversas actividades de manera virtual
- Variedad en el diseño de una plataforma virtual educativa
- Se podrá implementar en instituciones educativas o de manera personal

Identificación de los Beneficios y expectativas (Hipótesis):

- Aumentar el nivel académico de los estudiantes y la institución educativa
- Se busca alcanzar mayor comodidad para el estudiante y el docente
- Mayor disponibilidad de contenido educativo para los estudiantes

Identificación de las Soluciones Actuales (Hipótesis):

- Juegos virtuales gratuitos
- Se emplean programas básicos educativos
- Su canal de distribución varía entre físico y virtual
- Se escogen ya que ofrecen estándares educativos generales de manera sencilla

Análisis de las Limitaciones, inconformidades y frustraciones (Hipótesis):

- Las soluciones actuales son limitadas ya que sus juegos son monótonos
- Carecen de creatividad para llamar la atención de un joven
- Exageran frente al contenido a mostrar
- Limitan la creatividad y el pensamiento de un estudiante
- Se interesan más por la teoría que por el interés del estudiante

Mercado:

Identificación de TAM, SAM y TM

- Ciudad Latina - Soacha – Cundinamarca
- El tamaño del mercado es amplio por la variedad de videojuegos que llaman la atención de un estudiante
- la cantidad de plataformas virtuales que existen son muchas y muy variadas

CAPITULO 3

VALIDACION DEL MERCADO

Formato Entrevista

Buenos días, tardes, noches. Mi nombre es William Andres Cagua Y soy estudiante de la Corporación Unificada Nacional de educación superior – CUN. En este momento estamos desarrollando un estudio sobre los hábitos de utilización de plataformas educativas virtuales para estudiantes de secundaria.

Nuestra intención no es venderle nada sino conocer su opinión. Así mismo, le garantizamos la Confidencialidad de la información.

I. HÁBITOS

Para comenzar, quisiera hablar de los hábitos de consumo que usted tiene de productos como estos.

1. Cree que su colegio implementaría lo que son las plataformas educativas para apoyar a los estudiantes en su estudio

a. Si

b. No

Por qué

2. ¿Con qué frecuencia utiliza los juegos de las plataformas educativas que hay actualmente?

Frecuencia

a. 1 vez al mes

b. 2 veces al mes

c. 3 veces al mes

d. 4 veces al mes

e. 5 veces al mes

3. ¿Cuándo usted quiere utilizar una plataforma educativa, dónde lo busca?

4. ¿De no encontrarlo en este lugar, qué decisión toma?

a. Lo busca en otro lugar similar

b. Lo busca en otro lugar completamente diferente

c. Prefiere comprar u/o utilizar otro producto similar

5. ¿Paga usted por la utilización de este producto?

II. EVALUACIÓN DE LA IDEA

6. Después de haber conocido esta idea de negocio, le agradezco que califique de 1 a 5 cada una de las siguientes afirmaciones. Siendo:

1 “estoy totalmente en desacuerdo” 5 “estoy totalmente de acuerdo”

- a. Esta idea es creíble y realizable _____
- b. Esta idea es novedosa _____
- c. Esta idea es para personas como yo _____
- d. Esta idea satisface mi necesidad _____
- e. Si este producto saliera al mercado yo lo recomendaría _____

7. Considera útil las plataformas educativas virtuales

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Estoy totalmente en desacuerdo	Estoy algo en desacuerdo	No me interesa	Estoy algo de acuerdo	Estoy totalmente de acuerdo

8. Cree que estas plataformas ayudan al estudiante en su estudio

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Estoy totalmente en desacuerdo	Estoy algo en desacuerdo	No me interesa	Estoy algo de acuerdo	Estoy totalmente de acuerdo

9. considera usted que los jóvenes pueden estar interesados en usar alguna plataforma educativa

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Estoy totalmente en desacuerdo	Estoy algo en desacuerdo	No me interesa	Estoy algo de acuerdo	Estoy totalmente de acuerdo

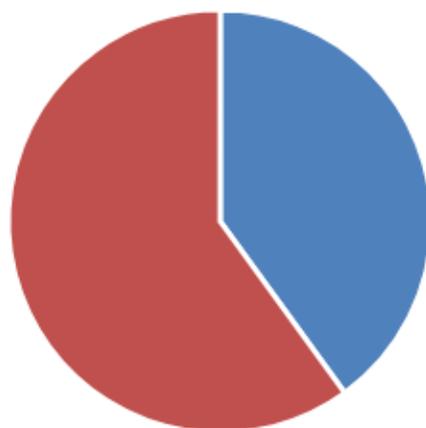
10. qué opina del precio sugerido (\$10.000 – \$25.000)

- a. Es tan barato que dudaría de su calidad
- b. Es un precio justo
- c. En tan costoso que ya no lo compraría

11. Cuáles son las mejoras que usted le sugiere al producto

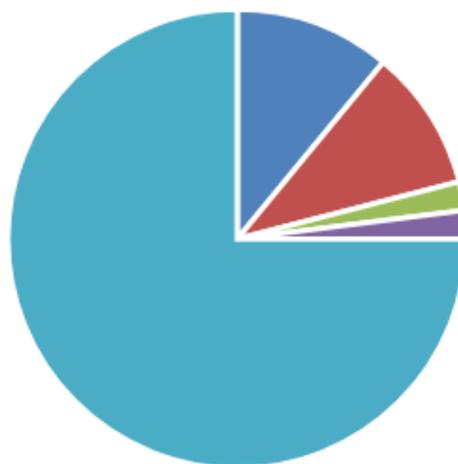
GRAFICAS

1. Cree que su colegio implementaría lo que son las plataformas educativas para apoyar a los estudiantes en su estudio



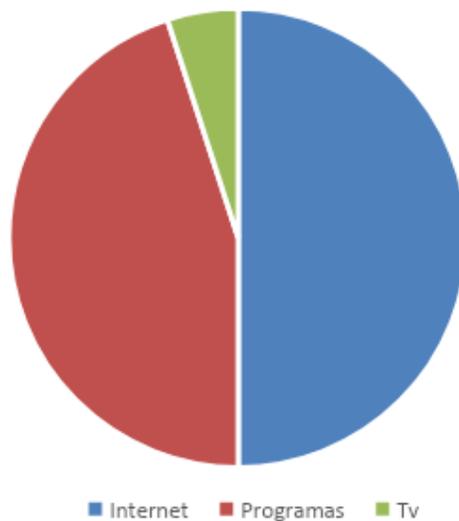
■ Si ■ No

2. ¿Con qué frecuencia utiliza los juegos de las plataformas educativas que hay actualmente?

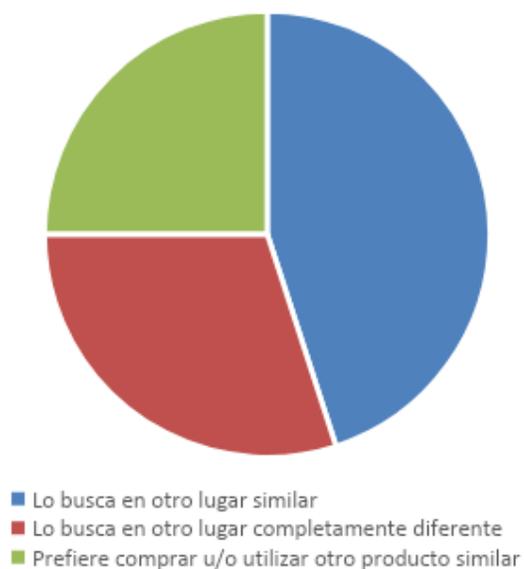


■ 1 vez al mes ■ 2 veces al mes ■ 3 veces al mes ■ 4 veces al mes ■ Ninguna

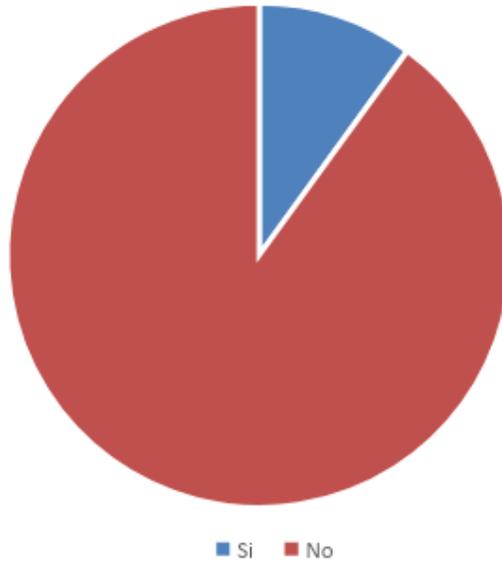
4. ¿Cuándo usted quiere utilizar una plataforma educativa, dónde lo busca?



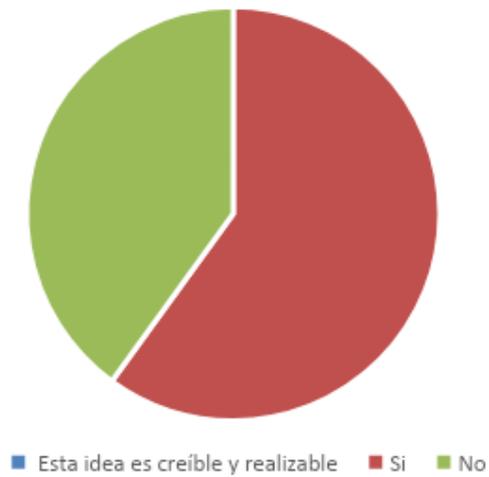
5. ¿De no encontrarlo en este lugar, qué decisión toma?



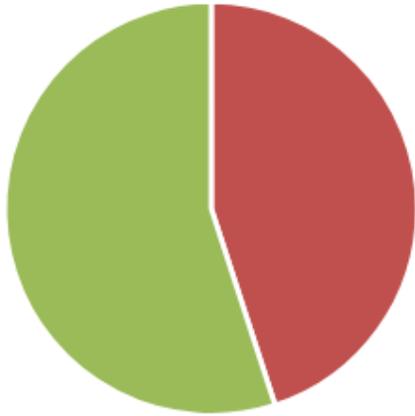
6. ¿Paga usted por la utilización de este producto?



7. Después de haber conocido esta idea de negocio, le agradezco que califique de 1 a 5 cada una de las siguientes afirmaciones. Siendo:



7. Después de haber conocido esta idea de negocio, le agradezco que califique de 1 a 5 cada una de las siguientes afirmaciones. Siendo:



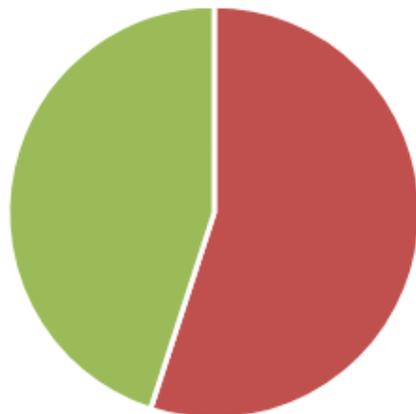
■ Esta idea es novedosa ■ Si ■ No

7. Después de haber conocido esta idea de negocio, le agradezco que califique de 1 a 5 cada una de las siguientes afirmaciones. Siendo:



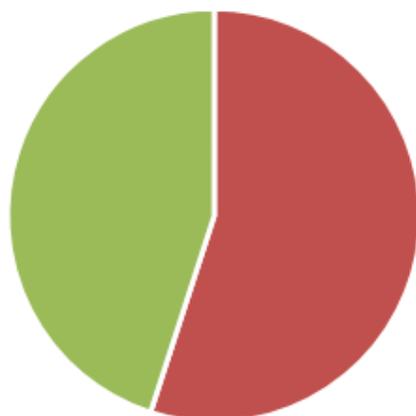
■ Esta idea es para personas como yo ■ Si ■ No

7. Después de haber conocido esta idea de negocio, le agradezco que califique de 1 a 5 cada una de las siguientes afirmaciones. Siendo:



■ Esta idea satisface mi necesidad ■ Si ■ No

7. Después de haber conocido esta idea de negocio, le agradezco que califique de 1 a 5 cada una de las siguientes afirmaciones. Siendo:



■ Si este producto saliera al mercado yo lo recomendaría ■ Si ■ No

7. Considera útil las plataformas educativas virtuales



- Estoy totalmente de acuerdo
- Estoy algo de acuerdo
- No me interesa
- Estoy algo en desacuerdo
- Estoy totalmente en desacuerdo

8. Cree que estas plataformas ayudan al estudiante en su estudio



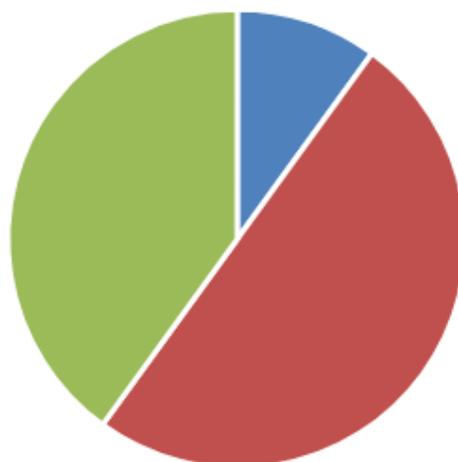
- Estoy totalmente de acuerdo
- Estoy algo de acuerdo
- No me interesa
- Estoy algo en desacuerdo
- Estoy totalmente en desacuerdo

9. considera usted que los jóvenes pueden estar interesados en usar alguna plataforma educativa



- Estoy totalmente de acuerdo
- Estoy algo de acuerdo
- No me interesa
- Estoy algo en desacuerdo
- Estoy totalmente en desacuerdo

10. qué opina del precio sugerido (\$10.000 – \$25.000 mensual)



- Es tan barato que dudaría de su calidad
- Es un precio justo
- En tan costoso que ya no lo compraría

Pentágono de Perfilación de Clientes



CAPITULO 4

PROTOTIPO

Descripción del Producto o servicio

Studio Gamer es una plataforma virtual de uso institucional especializada en el uso de juegos guiados al apoyo para un estudiante, un docente o una institución educativa.

La plataforma Studio Gamer les presentara tres tipos de servicios diferentes a las instituciones educativas que deseen implementar o contratar nuestro sistema.

Studio Gamer Institud – Para las instituciones educativas que piensan implementar la plataforma educativa pero no cuenta con un sistema adecuado o de un alto nivel, proporcionaremos un equipo completo especializado en el desarrollo web y con conocimientos de la juventud actual. Mediante Studio Gamer Institud, la institución contara con nuestro apoyo en todo lo necesario para habilitar o modificar el sitio web a su gusto. Otras plataformas educativas pueden ofrecer el mismo servicio o alguna plataforma básica de la institución.

Ninguna otra plataforma ofrece este tipo de servicio en el cual se implementan diferentes componentes.

Studio Gamer Teach – Para los maestros que trabajan en la institución educativa podrán editar el contenido de usuario con respecto al contenido que utilizara con sus estudiantes, se podrá agregar a los alumnos pero estos contarán con un bloqueo para usar solo dentro de la institución o con ciertos bloqueos por fuera de ella, plantear actividades y utilizar los juegos que se encuentran en la plataforma como método lúdico y calificativo.

Studio Gamer Open – Los alumnos contarán con usuarios personales de carácter libre sin costo para utilizarlos de manera únicamente lúdica o para repasar conocimiento, los métodos lúdicos podrán ser individuales o en cooperativo.

Esta plataforma tendrá fusionados los tres tipos de servicios en una sola plataforma, contara con cuentas de usuario tanto para la institución educativa, el maestro o el estudiante, el contenido será variado para cada una de sus partes, se implementara un sistema de código para cada clase.

Ficha técnica del Producto o servicio

Manual del usuario.

**MANUAL DE USUARIO DE LA PLATAFORMA WEB
“Studio Gamer”**

A. FUNCIONES

La plataforma web “Studio Gamer” tiene como objetivo principal apoyar a la institución educativa, el maestro y el estudiante la opción personalizada de ejercicios o actividades para el tratamiento del defisis de compromiso hacia el estudio, generando automáticamente un alza en el nivel académico. Esta se caracteriza porque es de fácil acceso a través de la web, es interactiva, de gran variedad, gratuita, se manejan los términos siglo XXI o actualidad con respecto a tecnología y videojuegos, es muy sencilla de utilizar, ya que su funcionamiento es intuitivo y requiere poco tiempo para dominarlo.

Me he basado en la revisión de la evidencia actual, seleccionando los programas o actividades que se planteen un maestro en su clase para hacerlas más eficaces e interactivas con sus estudiantes. Se incluye, además, una amplia variedad de selección tanto de juegos como de actividades propuestas que permiten la opción de diseñar la plataforma de forma personalizada.

Se eligieron los más acordes para plantear actividades más frecuentes, clasificándolos por cada materia por separado: matemáticas, historia, filosofía, ciencias, química, sociales, ética, informática. En este momento se han realizado las actividades ya planteadas de matemáticas.

B. DESCRIPCIÓN DEL FUNCIONAMIENTO

INSTITUCION EDUCATIVA

La plataforma web cuenta con actividades ya preestablecidas para diferentes asignaturas (aunque son personalizables las actividades) y cada una cuenta con una calificación tanto como para el estudiante o para el maestro.

Cada juego seleccionado se irá incluyendo en una **cesta de selección**, que le permitirá ir viendo cómo se va configurando la plataforma. Además puede elegir el n° de estudiantes del curso y/o de oportunidades para realizar cada actividad.

MAESTROS

La plataforma web cuenta con una personalización individual, las actividades que puede determinar el maestro o puede proponer la que ya están preestablecidas para diferentes asignaturas o sus temas internos y cada una cuenta con la posibilidad de generar una calificación para el maestro y así saber los índices de su clase.

Cada juego u actividad propuesta que se haya seleccionado se irá incluyendo en una **cesta de selección**, que le permitirá al maestro guiar a sus estudiantes o establecer un orden para su desarrollo para. Además de poder elegir el n° de estudiantes del curso y/o de oportunidades para realizar cada actividad.

CAPITULO 5

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA GENERATIVA

Identidad Estratégica.

“Estamos comprometidos con la formación educativa del ser humano y en especial los estudiantes, a través de un modelo innovador.”

Futuro Preferido

“Ser en el 2021 una marca competitiva, respetada, entretenida, innovadora, reconocida a nivel nacional por su contribución a la educación y al mejoramiento de la sociedad.”

Objetivos empresariales

Objetivo General

Diseñar un modelo educativo de enseñanza practica para así garantizar un buen manejo de la información que recibe un estudiante y con ello convertimos en una de las marcas líderes en el mercado nacional del ramo.

Objetivo específicos

- Caracterizar el modelo educativo implementado, el apoyo hacia el maestro y la institución educativa
- Fomentar entre los estudiantes la cultura del estudio, el desarrollo de actividades y la educación de manera sostenida.
- Determinar los factores que limitan y potencian el adquirir el conocimiento por parte de los estudiantes.
- Analizar en qué medida los maestros encuentran apoyo por parte de la institución educativa frente al desarrollo de sus clases.

VALORES CORPORATIVOS.

Los valores corporativos de “Studio Gamer” son las creencias que nos unen en torno a nuestros clientes y orientan acerca de lo que es apropiado para la institución. A través de ellos se rige una conducta y un actuar de cada integrante; acciones que se enmarcan dentro de una ética social que facilita el logro de los objetivos.

Integralidad en Valores:

Esta marca actúa en correspondencia con la integración de valores éticos, que promovidos en cada uno de sus colaboradores, se complementan para generar un impacto positivo.

Compromiso con la Calidad:

El personal está comprometido con el logro de los mejores resultados a través de la gestión efectiva de los procesos y recursos.

Responsabilidad Social:

Estamos comprometidos con el desarrollo y el mejoramiento de la calidad del conocimiento que reciben las instituciones educativas, sus maestros y la comunidad estudiantil; por ello funciona dentro del marco social, aportando a cada actor y medio con justicia y pertinencia.

Honestidad:

Hablar y obrar en coherencia con lo que se piensa, con respeto a la verdad, logrando transparencia en nuestras relaciones con los demás.

Respeto:

Reconocer el valor de las personas y aceptar la variedad de pensamiento. Este valor es la base para un mejor desarrollo en cualquier actividad.

Responsabilidad:

Desempeñar nuestro rol con diligencia, seriedad, asumiendo los objetivos de la marca “Studio Gamer” como propios.

Análisis del macro entorno

Cinco (5) Fuerzas de PORTER

EL PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES

Por un lado existe un número elevado de empresas o marcas que ofrecen el mismo producto pero por otra parte “Studio Gamer” ofrece un servicio adicional, que es la sección de multiplataforma que no realizan muchas empresas educativas. Aun así la competencia es alta. Una de las principales competidoras de “Studio Gamer” es Moodle. La rivalidad principalmente entre estas dos empresas, se debe a que el servicio que prestan es similar. Pero esta plataforma funciona a nivel universitario.

EL PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES

Los compradores o empleadores que se encuentran en esta industria tienen poder de negociación, ya que la fuente principal de los ingresos y cuota de mercado en industria de las plataformas es la variedad de juegos, pequeños negocios, tiendas de juegos educativos, etc. Los márgenes de beneficio en cada uno de estos segmentos demuestran notablemente el poder de compra y cómo los clientes especiales pagan precios diferentes en función de su poder de negociación.

AMENAZA DE NUEVOS ENTRANTES

Hay muchos factores que hacen que sea difícil entrar en la industria de las plataformas educativas. Algunos de los factores importantes son el tipo de contenido de los juegos de la marca, gastos de publicidad, el miedo a las represalias de la distribución minorista y la cadena de suministro global.

LA AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

Un gran número de sustitutos están disponibles en el mercado, tales como Moodle, Blackboard, Paradiso LMS, etc... Las otras marcas o empresas también se diferencian por marcas conocidas a nivel mundial, por el valor de marca y la disponibilidad de los productos que. Para protegerse de estas empresas optamos por la diversidad sus productos. “Studio Gamer” ofrece una gran gama de productos para mejorar la percepción del consumidor.

RIVALIDAD COMPETITIVA DENTRO DE UNA INDUSTRIA

La competencia en la industria de las plataformas educativas puede ser clasificada como un duopolio con Moodle y Studio Gamer aunque sus propósitos son guiados a diferente público. La cuota de mercado de otros competidores es consecuente o se encuentran en una posición menor en el mercado. Studio Gamer obtiene ventaja competitiva a través de la variedad de modos educativos conocidos por estudiantes.

BIBLIOGRAFÍA

- [1] E. Simple, «economiasimple.net,» 17 05 2018. [En línea]. Available:
<https://www.economiasimple.net/glosario/segmento-de-mercado>.
- [2] E. 3.0, «EDUCACION 3.0,» 17 05 2018. [En línea]. Available:
<https://www.educaciontrespuntocero.com/novedades2/plataformas-gestion-escolar/12663.html>.
- [3] Paradiso, «Paradiso,» 17 05 2018. [En línea]. Available:
<https://www.paradisolutions.com/es/plataformas-virtuales-aprendizaje>.