



# CIENCIA Y TECNOLOGÍA PARA TODOS "FRACTAL"



## CADENA DE VALOR



Facturación mensual de cursos por estudiante.  
 Facturación mensual a instituciones que adoptan el modelo educativo.  
 El total de ingresos es directamente proporcional a la cantidad de alumnos inscritos en el curso de manera individual y a la cantidad de aulas en las cuales se brinde clases dentro de instituciones.  
 El reconocimiento del curso incrementará el número de estudiantes como publicidad positiva.  
 Financiamiento mediante auspicios de empresas para cubrir costos de alumnos de bajos recursos.

## ACTIVIDADES CLAVES



Enseñar robótica de calidad.  
 Buscar potenciales clientes a nivel individual e institucional.  
 Planificación de modelo educativo.  
 Demostrar a instituciones el prestigio que pueden adquirir al contar con un curso de robótica.  
 Buscar potenciales auspiciantes en empresas.

## RECURSOS CLAVES



Personal calificado y comprometido para la enseñanza con nuestra metodología.  
 Instalaciones adecuadas con equipos necesarios.  
 Auspiciantes.

## PROBLEMA IDENTIFICADO



Poca accesibilidad de estudiantes a actividades tecnológicas y desarrollo de habilidades relacionadas a automatización y robótica.

## PROPÓSITO

Crear un modelo educativo integral y accesible capaz de potenciar y motivar el desarrollo de chicos interesados en la tecnología y convertirnos en una institución insignia del área de robótica en Sudamérica.



## PROPUESTA DE VALOR



Brindar educación de calidad en el desarrollo de habilidades tecnológicas a costos asequibles con instalaciones óptimas.  
 Usar materiales de bajo costo y reutilizables, a diferencia de la competencia que hace uso de kits prefabricados y costosos existentes en el mercado.  
 Ganar representación en el campo tecnológico mediante las competencias nacionales e internacionales.  
 Certificar el curso con el ente regulador educativo.

## RELACIONES



Conseguir logros educativos para los estudiantes.  
 Alianzas con importadoras de componentes electrónicos.  
 Mantener relaciones con instituciones educativas.

## CANALES



Canal educativo público y privado.  
 Cursos extracurriculares.  
 Cursos vacacionales.  
 Plan de estudios para escuelas y colegios.  
 Becas.

## SEGMENTOS



Jóvenes, niños y niñas interesados en el campo de la robótica.  
 Instituciones educativas con deseo y necesidad de tener representación en el área de robótica.

## ESTRUCTURA DE COSTOS



Para individuos  
 Costo principal: Sueldos de personal acorde a la cantidad de alumnos.  
 Costos Fijos: Arriendo, servicios básicos.  
 Costos variables: insumos, marcadores, materia prima para corte láser e impresión 3D.

Para instituciones  
 Sueldos de personal, a mayor cantidad de instituciones habrá más personal contratado.

## MÉTRICAS DE IMPACTO



Cantidad de alumnos e instituciones con las cuales trabajar.  
 Competencias ganadas, logros académicos y propuestas de innovación tecnológica.

## FUENTES DE INGRESOS



Cuota mensual asequible para alumnos del curso particular.  
 Facturación por aulas y cantidad de estudiantes para instituciones educativas.  
 Obtener patrocinios corporativos para ofrecer becas a alumnos de escasos recursos.  
 Proyección a futuro, ventas de soluciones tecnológicas.