



Comprobar la viabilidad de la solución con potenciales usuarios

1. Proyecto Cauca Explora y Aprende.

Definir el Proyecto.

- **Descripción:** Brindar una solución a través de una plataforma de aprendizaje de inglés como herramienta de desarrollo.
- La elaboración de este sitio web, permitirá la interacción de los trabajadores del sector turístico que deseen aprender inglés para una mayor facilidad de comunicación con el extranjero que visita y desea conocer nuestro territorio llevando a otro nivel el número de recepciones del departamento incrementando el desarrollo económico de la región.
- **Objetivo** Crear una plataforma que comparta el aprendizaje de idiomas específicamente el inglés a un costo asequible, que permita una mejor interacción con extranjeros empleando imágenes del departamento que permitan conocer nuestro territorio y dinamizar su economía.
- **Acciones clave: pagina**
 - Identificar el mercado objetivo.
 - Estudio inicial de mercado para conocer sus requerimientos.
 - Establecer visión, misión y objetivos.
 - Diseño de Interfaz fácil de manejar
- **"Nuestra misión** es enseñar a los emprendedores empresarios y sus colaboradores conocimiento por niveles de inglés con un enfoque accesible, interactivo y evaluativo. A través de una plataforma tecnológica fácil de manejar con contenido educativo de alta calidad y una metodología centrada la interacción, buscamos facilitar la adquisición del idioma y fomentar una comprensión global que abra nuevas oportunidades profesionales, económicas, sociales y culturales"
- **"Nos visionamos** como la plataforma digital líder en la enseñanza de inglés en el país, personalizando la educación constantemente con implementación de mejoras sugeridas por los usuarios, enfocando las bondades y riquezas regionales en otro idioma atrayendo visitas extranjeras que dinamicen la economía nacional"
- **Objetivos de la página de aprendizaje**



1. *Mejorar habilidades lingüísticas básicas entre ellas la comprensión oral, escrita, lectora y la expresión verbal.*
2. *Fomentar la práctica interactiva:*
3. *Ofrecer ejercicios prácticos y actividades interactivas como pruebas y diálogos simulados.*
4. *Garantizar que la plataforma sea fácil de usar y esté disponible en dispositivos móviles y de escritorio en el horario deseado.*
5. *Fomentar la interacción social*

2. Fase de Investigación de Mercado

- **Descripción:** En esta etapa se evaluará las necesidades del mercado o público objetivo. Para ello se elaborará un Feedback entre la demanda y nosotros como oferta.
- **Objetivo:** Recolectar información del publico objetivo, para analizar la información y proveer una solución a su requerimiento, focalizando la tendencia turística que tiene el departamento del Cauca centrado en la cultura religiosa
- **Acciones clave:**

Segmentación del mercado:

- Entidades privadas: Sitios turísticos, sector gastronómico, centros recreativos, sector comercial, etc.

3. Fase de Planificación Estratégica

- **Descripción:** Realizar una lluvia de ideas de cuáles son los posibles ítems dentro de una DOFA.
- **Objetivo:** Elaborar una DOFA que permita potenciar las fortalezas y oportunidades, generando soluciones para las posibles debilidades y amenazas.
- **Acciones clave:**
 - **Establecer ítems de la DOFA**

Debilidades	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Software poco robusto. • Desconocimiento del tema turístico, tecnológico y lingüístico requerido. 	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidad de crear empleo y estimular la economía local.



<ul style="list-style-type: none"> • Falta de conexión a internet en algunas zonas. • Poca experiencia en el desarrollo de plataformas de aprendizaje en línea. • Limitaciones en recursos financieros y humanos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento del turismo sostenible y responsable en Colombia. • Incremento de la demanda de servicios de aprendizaje en línea. • Posibilidad de expansión a otros departamentos y regiones. • Colaboración con empresas turísticas y de viajes para ofrecer paquetes personalizados. • Acceso a fondos de inversión para proyectos de innovación y emprendimiento.
Fortalezas	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Interactividad. • Diversificación en el contenido. • Accesibilidad multiplataforma. • Seguimiento del progreso 	<ul style="list-style-type: none"> • Riesgos de seguridad y privacidad en la plataforma. • Riesgos de seguridad pública. • Posibles fallas en los servicios públicos necesarios para la conexión y funcionamiento de la plataforma.

Marketing Digital

- Atraer tráfico de público mediante campañas publicitarias pagas u orgánicas en diferentes plataformas tales como Facebook, tiktok, YouTube, WhatsApp Business
- Google Ads: Crear campañas de búsqueda y display que apunten a las personas interesadas en aprender inglés.
- Remarketing: Crear anuncios específicos para usuarios que hayan visitado la página, pero no se hayan registrado, con ofertas especiales o contenido atractivo.

4. Fase de Análisis Financiero

- **Descripción:** Evaluar los costos para crear y poner en funcionamiento el sitio web.
- **Objetivo:** Elaborar un plan de costes de acuerdo con las necesidades de ejecución del proyecto.



- **Acciones clave:**

- Determinar el la cantidad y calidad del talento humano.

Número de colaboradores y el tipo de educación para cada proceso del proyecto.

- Determinar la cantidad y calidad de equipos (hardware) y programas software)

Tipo de equipos, capacidad, características y programas de codificación por ejemplo Python e interfaces como Landing Page.

- Fuentes de financiación (propias y externas)

Gubernamentales – Fondo emprender, cámaras de comercio y privadas bancos e innovadores)

5. Método de Validación:

- Dentro de las técnicas de validación que nos permiten el análisis de datos de acuerdo con las necesidades del público objetivo.

5.1. Encuestas (elaborar los ítems necesarios en la página y descartar los poco solicitados).

5.2. Entrevistas (recopilación de los Feedback de las respuestas del cliente potencial)

5.3. Espacios en el sitio web para comentarios (nos permitirá realizar ajustes al sitio web.

6. Fase de Monitoreo y Ajustes

- **Descripción:** Después de implementar el sitio web y tenga sus primeras visitas se examinarán los datos recolectados para mejorar o estandarizar procesos exitosos.

- **Objetivo:** Crear espacio para él envió de PQRS que nos permitan evaluar la satisfacción o desagrado del cliente y usuario para mejorar como plataforma

- **Acciones clave:**

- Monitoreo de pqrs.
- Ajustes en la estrategia de marketing.



7. Fase de Expansión o Escalabilidad

- **Descripción:** Si el prototipo tiene la aceptación esperada se puede ofertar en otras regiones del país los cuales ampliaran la gama de requerimiento y por ende la cadena de servicios. (Pautas comerciales de sectores de comercio y servicio).
- **Objetivo:** Crecer de manera constante implementando nuevos servicios.
- **Acciones clave:**
- Identificación de oportunidades de expansión (nuevas ubicaciones, nuevos productos, mercados regionales e internacionales, etc.)