



## 2. 3. Validación-Analizar lo que ofrece la competencia

### 1. Conocer el mercado

- Es importante saber cómo funcionan las plataformas de aprendizaje de inglés y su enfoque, el visualizar los comentarios negativos de estas nos servirán como referencia para mejorar en esos aspectos.
- Ofrecer a los clientes como usuarios potenciar sus conocimientos, interacción y mejora en las ventas.
- Valorar las diferencias frente a otras plataformas como Duolingo, open english entre otros que nos servirán como referente frente a los clientes y usuarios.
- Realizar alianzas con empresas para realizar un Feedback y retroalimentar la plataforma.

### 2. Investigación

- Caracterización de competidores:
- Directos: plataformas de aprendizaje de inglés como open english y Duolingo.
- Indirectos: paginas de viajes y turismo. Vive Colombia, etc.

Se expondrá las falencias y ventajas de cada plataforma enunciada:

Duolingo: Duolingo es una plataforma digital de aprendizaje de idiomas que se adapta a cualquier equipo tecnológico como pc, teléfono o móvil y Tablet.

Ventajas

- Accesibilidad y gratuidad
- Enfoque gamificado
- Variedad de idiomas
- Flexibilidad
- Actualizaciones constantes

Desventajas

- Falta de profundidad
- Limitaciones en la práctica oral y auditiva
- Traducciones literales
- Progreso lento



- Dependencia del inglés
- Falta de personalización
- Aprendizaje aislado

Open English: Plataforma abierta de aprendizaje en línea especialmente enfocada en el idioma inglés.

Ventajas

Clases en vivo con profesores nativos

Flexibilidad horaria

Materiales interactivos

Promueve el aprendizaje práctico del idioma, con énfasis en mejorar la fluidez oral

- Soporte para hispanohablantes
- Desventajas
- Costo elevado
- Clases grupales
- Falta de contenido offline
- Enfoque limitado en gramática

Vive Colombia: promoción del turismo, la cultura y la identidad nacional de Colombia.

Ventajas

- Motiva a clientes y usuarios a conocer todo el país.
- Visualiza a través de fotografías del territorio nacional.
- Conecta alianzas estratégicas para mejorar los costos con otras entidades,
- Cuenta con muchos destinos turísticos.

Desventaja

- Costo elevado.
- No cuenta con todos los destinos turísticos para impulsar ciertas regiones.
- Inseguridad en el territorio.
- Retrasos en los vuelos y atención al cliente tanto como empresa y sus aliados estratégicos como hoteles, centros recreativos, etc.



### 3. Implementación

Para como plataforma y empresa crecer y mejorar se creará de manera continua y se implementaran nuevas cosas tale como

- Recursos educativos amplios: Soportar la información y complementarla con la ya existente en distintos sitios web que posean las entidades gubernamentales y privadas que deseen pautar o ampliar su visualización con nosotros.
- Colaboración o alianza con sitios turísticos y empresas: Compartir visuales como fotografías folletos de los sitios turísticos entre esta ubicación de amenidades, biodiversidad, gastronomía de la región.
- Alianza con empresas y hoteles que deseen pautar con nosotros.

### 4. Capacitación:

Se implementará un programa de capacitación constante con entidades educativas como Talento Tech para el desarrollo tecnológico, Sena para capacitación en áreas específicas como guía de turismo, módulos de inglés y cámara de comercio para el modelado del proyecto.

La idea generar es retroalimentar los conocimientos para estar a la vanguardia y resolver de manera eficiente problemas y requerimientos.

### 5. Conectar con los clientes y usuarios

Crear redes sociales que permitan la interacción con los clientes, usuarios y turistas que nos permitan evidenciar y analizar en tiempo real sus requerimientos, dudas quejas que nos permitan mejorar.

Facebook, YouTube, Tiktok, Instagram, y plataforma propia, correo corporativo, entre otras.

Se debe posteriormente analizar las críticas de los usuarios en redes sociales para saber lo que más les interesa como también evaluar la competencia en este aspecto para evitar sus falencias y potenciar en nuestra plataforma lo que tiene mayor aceptación de su público.

### 6. Contrastar Tarifas:

Comparar la oferta de costos de la competencia, tratando de mejorar ya sea en el valor monetario o en la calidad del servicio o en producto final ofrecido.



## 7. Consideraciones finales:

Mientras otras instituciones enseñan inglés en aulas o entornos digitales, nosotros ofrecemos una experiencia de aprendizaje en escenarios reales. Los participantes no solo aprenden inglés, sino que lo practican en actividades ecoturísticas, interacción con comunidades locales y exploración de la biodiversidad.

Valor agregado: Aprender inglés mientras exploran uno de los departamentos más biodiversos de Colombia crea un entorno inmersivo que acelera la fluidez y retención del idioma.