

Registro de la Propuesta del Trabajo Fin de Grado (TFG)

NOMBRE DEL ALUMNO: ANA MARÍA ZARAGOZA		
PROGRAMA: E-6	GRUPO: B	FECHA: 3/11/2020

Director Asignado: Rua Vieites Antonio
Apellidos Nombre

Título provisional del TFG:

"CourseScoupe" Plan de Negocio de una Start-Up real

ADJUNTAR PROPUESTA (máximo 2 páginas: objetivo, bibliografía, metodología e índice preliminares)

Firma del estudiante:



Firma del Director:



Fecha: 3/11/2020

PROPUESTA TFG ADE

Título provisional

El título es "CourseScoupe". Plan de Negocio de una Start-up real.

Objetivos

Esta idea de negocio surge ante la creciente necesidad de obtener formación de calidad vía cursos online. Actualmente, hay páginas web en las que puedes buscar y realizar multitud de cursos de formación. Sin embargo, no hay ninguna herramienta que busque y ofrezca cursos a la medida de cada consumidor, adaptados a sus preferencias y proyecciones personales.

Hay centenares de cursos, y buscando manualmente es difícil encontrar aquello que mejor encaje en concepto, formato, tiempo y precio para cada consumidor. Esta idea persigue cubrir esa necesidad que existe para la actual demanda. Mediante una serie de preguntas orientadas a entender el futuro laboral, un precio asumible del curso y la duración del mismo, el buscador ofrecerá cursos a medida, teniendo en cuenta la educación pasada, el presente y el futuro profesional de cada consumidor.

Con el fin de realizar este plan de negocio es necesario cubrir una serie de objetivos que me permitan construir sobre una base sólida la Start-up.

- I. Estudiar la viabilidad comercial de desarrollar un algoritmo que permita identificar las preferencias de los consumidores en torno a la búsqueda de cursos de formación online.
- II. Analizar quiénes serían nuestros clientes potenciales así como los consumidores finales de los cursos
- III. Realizar un análisis DAFO para centrar la viabilidad de nuestra idea de negocio y aterrizarla en el mercado de cursos online.
- IV. Realizar un análisis exhaustivo sobre la competencia que existe en este sector. Habrá que estudiar qué es lo que ofrecen, cómo lo ofrecen, qué cuota de mercado han captado, si el servicio que dan resulta útil para los usuarios, etc.. El resultado de ello nos permitirá delimitar nuestra ventaja competitiva que resulte diferencial en el mercado.
- V. Estudiar cuáles son las necesidades actuales y potenciales del mercado para adaptar de la mejor manera posible nuestra plataforma al mercado
- VI. Demostrar una mejora de las actuales plataformas como respuesta a un entorno cambiante respecto a la creciente necesidad de formación.
- VII. Desarrollar el Business Model Canvas

- VIII. Gracias a la realización de una serie de encuestas que se efectuarán durante estos meses se definirá el “Producto Mínimo Viable”
- IX. Desarrollo del Plan X

Metodología

Una vez explicados los objetivos a conseguir, es necesario describir que metodología vamos a llevar a cabo para desarrollar el plan de Negocio.

En primer lugar, es necesario dedicar un tiempo a revisar la literatura existente relacionada con nuestros dos temas principales: creación de una Start-up y actual situación de la educación online: perspectivas de crecimiento, usuarios, atracción del sector, competencia, tasa de abandono, etc...

En segundo lugar, se van a llevar a cabo una serie de encuestas para averiguar de primera mano la opinión sobre una serie de aspectos críticos en nuestro modelo como por ejemplo: si la oferta de cursos está en consonancia con la demanda de ellos, opiniones de usuarios de cursos online, opiniones de academias de formación, opiniones de portales que promocionan cursos, etc.

De esta manera, a través de las encuestas podremos acercar nuestro “producto Mínimo Viable” a los usuarios y potenciales clientes para averiguar si realmente hay una necesidad no cubierta satisfactoriamente.

Por último, se procederá a desarrollar el modelo de negocio a través de la plataforma “Adventurees” que nos permitirá aplicar nuestro Business Model Canvas para planificar y crear “CourseScoupe”.

Índice

- 1. PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO
 - 1.1 Resumen Ejecutivo del Plan de Negocio
 - 1.2 Origen de la idea y promotores del proyecto
 - 1.3 Objetivos
 - 1.4 Metodología
 - 1.5 Análisis estratégico: Análisis DAFO
 - 1.6 Ventaja competitiva: Necesidades no satisfechas en el mercado
- 2. SITUACIÓN DE LA ENSEÑANZA ONLINE
 - 2.1 Análisis de la enseñanza online
 - 2.2 Regulación de la enseñanza online en España
 - 2.3 Deficiencias del sistema educativo online
 - 2.4 Proyecciones a futuro de la enseñanza

3. MODELO DE NEGOCIO:
 - 3.1 Presentación de los elementos del Business Model Canvas
4. Producto Mínimo Viable (Método Lean Start-Up)
5. Plan Estratégico
6. Calendario y Ejecución
7. Conclusiones
8. Bibliografía
9. Anexos

Bibliografía

Aguaded, J. I., & Medina Salguero, R. (2015). Criterios de calidad para la valoración y gestión de MOOC. *RIED: Revista Iberoamericana de Educación a Distancia*, 18(2), 119–143.

Blank S. (2013) Why the Lean Start-Up Changes Everything. *Harvard Business Review*.

Fundación Telefónica (2017) Los MOOC en la educación del futuro: la digitalización de la formación. Editorial Ariel.

Günzel F. and Wilker H. (2012) Beyond high tech: the pivotal role of technology in start-up business model design. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*.

Marketing Insider Review (2018) Situación de la formación online en España en cifras. *Revista Marketing Insider Review*. Recuperado de: <https://www.marketinginsiderreview.com/situacion-de-la-educacion-online-en-espana-en-cifras/>

Mollick E. (2019) What the Lean Start-up Method gets right and wrong. *Harvard Business Review*.

Quintero F. L. (2020) La formación online, la inversión más rentable en los tiempos del coronavirus. *Revista Libre Mercado*. Recuperado de: <https://www.libremercado.com/2020-05-16/la-formacion-online-la-inversion-mas-rentable-en-los-tiempos-del-coronavirus-1276657765/>

Rabanal G. N. (2017) Cursos MOOC: un enfoque desde la economía. Universidad de León.