

Maestría en

GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN CON MENCIÓN EN CREATIVIDAD

AUTOR: Juan Rafael Arrobo Rodas

Trabajo de investigación previo a la obtención del título de Magíster en

Directores: PhD Rafael Martín & Msc. Carlos Luis Calderón

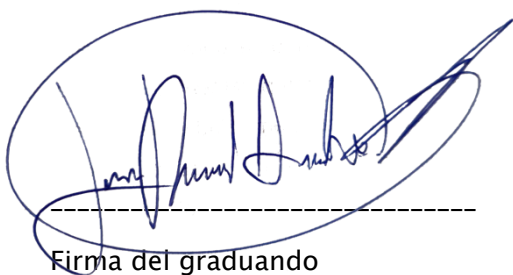
*“Diseño y desarrollo de la aplicación móvil NeuraLeap, enfocada
al desarrollo habilidades blandas en la fuerza laboral y jóvenes del
Ecuador.”*

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

CERTIFICACIÓN

Yo, **Juan Rafael Arrobo Rodas**, declaro que soy el autor exclusivo de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal. Todos los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de mi sola y exclusiva responsabilidad.

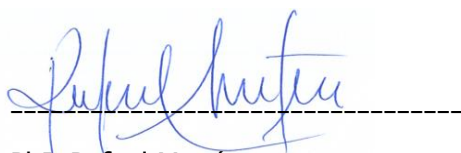
Cedo mi derecho de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, reglamento y leyes.



Firma del graduando

APROBACIÓN DE LOS DIRECTORES

Nosotros **PhD Rafael Martín y MsC. Carlos Luis Calderón**, declaramos que,
personalmente conocemos que el graduando: **Juan Rafael Arrobo Rodas**, es el autor exclusivo
de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal de él.



PhD Rafael Martín

Firma del Director del Programa

MsC. Carlos Luis Calderón

Firma del Coordinador del Programa

DEDICATORIAS Y AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mi madre Soraya, quien siempre ha sido mi más grande soporte y a quien admiro por haber sacado adelante la vida y sorteado cuanto obstáculo se le ha presentado. No te lo digo mucho, pero siempre ¡Gracias, mamá! ¡Te amo!

Al amor de mi vida, mi alma gemela y mi futura esposa, María Paula, con quien comparto ruta, metas y el amor intenso que nos une. ¡Te amo, mi amor!

A mis colegas de maestría, con quienes me une no solo la pasión por la innovación, sino también un gran nexo fraterno y con quienes espero poder colaborar en el mediano plazo. Fue grato compartir con ustedes y lograr solventar cuanta dificultad debimos soslayar en el trayecto. ¡Éxito y una gran vida!

A todo ser con el que he compartido esta ruta terrena, ha inspirado mi camino y me ha permitido aprender, desarrollarme, crecer. En especial a los cracks, Dr. Bolívar Torres Villamagua, MsC. Carlos Carrillo y MsC. Christian Dávila Lara, maestros que han marcado mi vida y mi carrera.

Alea lacta Est

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN	12
PALABRAS CLAVES:	12
ABSTRACT	13
KEY WORDS:.....	13
INTRODUCCIÓN	14
CAPITULO I. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO	18
1.1. PRESENTACIÓN Y PERFIL DE LA EMPRESA U ORGANIZACIÓN	18
1.1.2. ANÁLISIS DEL ENTORNO	27
1.1.2.1. Entorno General y Específico Interno (5 Fuerzas de Porter).....	27
1.1.2.2. Entorno General y Específico Externo (PESTEL)	30
1.1.2.2. Entorno específico (DAFO).....	34
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	38
1.2.1. Descripción del problema	38
1.2.2. Fines y Objetivos del Trabajo	40
1.2.2.1. Objetivo general	41
1.2.2.2. Objetivos específicos	41

1.2.3. HIPÓTESIS O TEORÍA QUE PLANTEA ESTE TRABAJO	42
1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL TRABAJO.....	42
<u>CAPITULO II. MARCO CONCEPTUAL</u>	<u>44</u>
<u>CAPITULO III. METODOLOGÍA</u>	<u>46</u>
3.1. DISEÑO METODOLÓGICO	46
3.1.1. INTRODUCCIÓN AL DISEÑO METODOLÓGICO	46
3.1.2. FASE DE EMPATÍA	46
3.1.3. FASE DE DEFINICIÓN	47
3.1.4. FASE DE IDEACIÓN	53
3.1.5. FASE DE PROTOTIPO	57
3.1.6. FASE DE TESTEO	57
<u>CAPITULO IV. MODELO DE NEGOCIO, PLAN DE MARKETING Y PLAN FINANCIERO.....</u>	<u>59</u>
4.1. MODELO DE NEGOCIO CANVAS	59
4.1.1. INTRODUCCIÓN AL MODELO DE NEGOCIO CANVAS.....	59
4.1.2. PROPUESTA DE VALOR.....	61
4.1.3. SEGMENTO DE CLIENTES	67
4.1.4. CANALES	74
4.1.5. RELACIONES CON LOS CLIENTES	79

4.1.6. RECURSOS CLAVE.....	85
4.1.7. ACTIVIDADES CLAVE.....	91
4.1.8. SOCIOS CLAVE	97
4.1.9. ESTRUCTURA DE COSTOS	104
4.1.10. FUENTES DE INGRESOS.....	114
4.2. PLAN DE MARKETING.....	116
4.2.1. PRODUCTO	116
4.2.2. PRECIO	120
4.2.3. PLAZA.....	122
4.2.4. PROMOCIÓN	128
4.3. PLAN FINANCIERO.....	135
4.3.1. ANÁLISIS DE COSTOS.....	135
Costos de Desarrollo y Lanzamiento	135
Costos Operativos y Mantenimiento	135
Costos Administrativos	136
Resumen de Costos Anuales	136
4.3.2. PROYECCIÓN FINANCIERA.....	138
Ingresos Esperados – Año 1	138
Estrategia de Sostenibilidad	139
Ingresos Esperados – Año 2	140
Ingresos Esperados – Año 3	141

Ingresos Esperados – Año 4	142
Ingresos Esperados – Año 5	142
4.4. PRODUCTO MÍNIMO VIABLE DE NEURALEAP	144
PROPUESTA DE VALOR DEL MVP: DESARROLLO PERSONAL A TRAVÉS DE LA PRÁCTICA Y LA INTERACTIVIDAD	144
FUNCIONALIDADES ESENCIALES DEL MVP	145
JUSTIFICACIÓN DE LAS FUNCIONALIDADES DEL MVP	148
VENTAJAS DE UN MVP BIEN DEFINIDO PARA NEURALEAP	149
PROCESO DE CONSTRUCCIÓN DEL MVP	150
Diseño de la Experiencia de Usuario (UX) y la Interfaz de Usuario (UI)	151
LANZAMIENTO Y VALIDACIÓN DEL MVP	156
<u>CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</u>	<u>158</u>
5.1. CONCLUSIONES GENERALES	158
5.1.1. CONCLUSIONES ESPECÍFICAS	158
5.1.2. ANÁLISIS DEL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL PROYECTO	159
5.2. CONTRIBUCIONES	159
5.2.1. CONTRIBUCIÓN A NIVEL PERSONAL	159
5.2.2. CONTRIBUCIÓN A NIVEL ACADÉMICO	160
5.2.3. CONTRIBUCIÓN A LA GESTIÓN EMPRESARIAL	160
5.2.4. LIMITACIONES DEL PROYECTO	160
5.3. RECOMENDACIONES	161

PARA EL DESARROLLO DEL PRODUCTO:	161
PARA EL MARKETING Y LA PROMOCIÓN:	161
PARA LA EXPANSIÓN GEOGRÁFICA:.....	161
PARA LA GESTIÓN FINANCIERA:	161
PARA INVESTIGACIONES FUTURAS:	162
<u>REFERENCIAS</u>	<u>163</u>

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1	21
TABLA 2	25
TABLA 3	29
TABLA 4	37
TABLA 5	48
TABLA 6	50
TABLA 7	51
TABLA 8	52
TABLA 9	54
TABLA 10	113
TABLA 11	133
TABLA 12	137
TABLA 13	140
TABLA 14	140
TABLA 15	141
TABLA 16	142
TABLA 17	143

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES Y FIGURAS

ILUSTRACIÓN 1	60
FIGURA 2	138
FIGURA 3	143

RESUMEN

El presente proyecto de tesis aborda la creación de NeuraLeap, una aplicación móvil innovadora diseñada, para promover el desarrollo de habilidades blandas en adolescentes de entre 12 y 17 años, utilizando gamificación e inteligencia artificial (IA). El proyecto surge en respuesta a la creciente brecha de habilidades detectada en Ecuador y el mundo, donde factores como la inadecuada capacitación laboral limitan la productividad y la innovación. Basado en el enfoque Design Thinking, NeuraLeap se monetiza bajo un modelo freemium con compras integradas, facilitando el acceso inclusivo y escalable. El análisis PESTAL revela desafíos políticos y económicos, pero también oportunidades en la transformación digital y el interés por herramientas educativas tecnológicas. La propuesta busca impactar tanto en el ámbito personal como profesional, proporcionando una solución accesible, interactiva y adaptada a las necesidades actuales del mercado laboral. El análisis financiero adjunto, permite al lector comprender y evidenciar la viabilidad financiera del proyecto y las grandes posibilidades de escalabilidad, fruto del modelo de negocio.

Palabras claves:

- Habilidades blandas
- Gamificación
- Inteligencia artificial
- Innovación
- Modelo freemium
- Design Thinking

ABSTRACT

This thesis project addresses the creation of NeuraLeap, an innovative mobile application designed to promote the development of soft skills in adolescents aged 12 to 17, using gamification and artificial intelligence (AI). The project arises in response to the growing skills gap identified in Ecuador and globally, where factors such as inadequate workforce training limit productivity and innovation. Based on the Design Thinking approach, NeuraLeap is monetized under a freemium model with in-app purchases, facilitating inclusive and scalable access. The PESTAL analysis reveals political and economic challenges, but also opportunities in digital transformation and the growing interest in educational technology tools. The proposal aims to impact both personal and professional development, offering an accessible, interactive solution tailored to the current needs of the labor market. The attached financial analysis allows the reader to understand and demonstrate the project's financial viability and its great scalability potential, stemming from the business model.

Key words:

- Soft skills
- Gamification
- Artificial intelligence
- Innovation
- Freemium model
- Design Thinking

INTRODUCCIÓN

En un mundo cada vez más globalizado y competitivo, el desarrollo de habilidades blandas ha emergido como una necesidad crítica en diversos ámbitos, especialmente en el laboral y educativo. A diferencia de las habilidades técnicas, que se adquieren mediante entrenamiento específico, las habilidades blandas —como la comunicación efectiva, el liderazgo, la empatía y la resolución de conflictos— requieren un proceso continuo de autodescubrimiento y práctica para ser interiorizadas. Según el informe Future of Jobs 2023 del Foro Económico Mundial (WEF), el 44% de los trabajadores necesitarán mejorar sus habilidades en los próximos cinco años para mantenerse competitivos, siendo las habilidades blandas una prioridad clave.

En este contexto, NeuraLeap surge como una solución innovadora que combina tecnología de vanguardia, como la inteligencia artificial (IA) y la gamificación, para desarrollar estas habilidades en adolescentes de entre 12 y 17 años. Este proyecto no solo busca abordar una necesidad crítica en Ecuador, sino que también apunta a cerrar una brecha global en el desarrollo de competencias interpersonales, adaptándose a las tendencias del aprendizaje digital.

La Brecha de Habilidades: Un Problema Local y Global

El concepto de la brecha de habilidades ha sido ampliamente documentado en estudios internacionales. Según ManPower Group (2024), el 75% de los empleadores a nivel mundial reportan dificultades para encontrar trabajadores cualificados con las habilidades específicas requeridas para los puestos de trabajo. Este problema no se limita a habilidades técnicas, sino

que, de acuerdo con Huerta Pérez (2023), habilidades como la comunicación y la colaboración, están entre las más demandadas por las empresas.

En Ecuador, esta problemática se agudiza. El Banco Mundial (2023) identificó que el 56,8% de las empresas ecuatorianas considera que la falta de una fuerza laboral adecuadamente capacitada es un obstáculo grave para su operación. Además, un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) señala que el 36% de los trabajadores en el país está subcalificado para las labores que realiza (Gontero & Novella, 2021). Estos datos revelan la urgencia de implementar soluciones que promuevan el desarrollo de competencias desde una edad temprana, preparándolos para un mercado laboral cada vez más exigente.

La Innovación como Respuesta: NeuraLeap

NeuraLeap es una respuesta directa a esta problemática. La aplicación utiliza gamificación para hacer del aprendizaje una experiencia dinámica y motivadora, a su vez que la inteligencia artificial permite personalizar las actividades y desafíos según el perfil y progreso de cada usuario. Este enfoque no solo optimiza el aprendizaje, sino que también promueve una participación y continua, un desafío común en plataformas educativas tradicionales.

Además, NeuraLeap adopta un modelo de negocio freemium, lo que facilita el acceso inicial a la app, mientras ofrece características premium a través de la suscripción mensual o anual. Este modelo busca equilibrar la sostenibilidad financiera del proyecto con su visión inclusiva, que a mediano plazo contempla alianzas estratégicas con el Estado ecuatoriano para ampliar su alcance de manera gratuita a adolescentes de todo el país.

Metodología y Fundamento del Proyecto

El desarrollo de NeuraLeap se basa en el enfoque de Design Thinking, una metodología centrada en el usuario que fomenta la creatividad y la resolución de problemas. Este proceso permitió identificar las necesidades específicas del público objetivo —adolescentes entre 12 y 17 años— y diseñar una solución adaptada a sus preferencias y estilos de aprendizaje.

El análisis PESTAL realizado en esta tesis revela desafíos significativos como la inestabilidad política y la recesión económica en Ecuador, pero también destaca oportunidades en la transformación digital y el creciente interés por herramientas de aprendizaje gamificadas. Según un informe de Grand View Research (2023), el mercado global de gamificación en educación está proyectado a crecer a una tasa anual compuesta (CAGR) del 14,2% entre 2024 y 2030, lo que valida la relevancia del enfoque de NeuraLeap en el ámbito global.

Impacto Potencial de NeuraLeap

NeuraLeap tiene el potencial de generar un impacto significativo tanto en el ámbito personal como profesional. En lo personal, la app permite a los adolescentes desarrollar competencias clave para interactuar de manera efectiva en sus entornos sociales y familiares. En el ámbito profesional, estas habilidades los preparan para enfrentar los desafíos del mercado laboral del siglo XXI, contribuyendo a reducir la brecha de habilidades en Ecuador y, eventualmente, en la región.

Además, el enfoque tecnológico y educativo de NeuraLeap está alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, particularmente con el objetivo 4: Garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad; y, promover oportunidades de aprendizaje durante la vida, para todos.

Estructura de la Tesis

Este documento está estructurado en cinco capítulos. En el primer capítulo se explica detalles acerca de la empresa; misión, visión, valores, antecedentes, organigrama, análisis interno y externo. En el segundo capítulo, se presenta el marco teórico y conceptual que sustenta el proyecto, incluyendo definiciones clave, revisión de literatura y el análisis PESTAL. En el tercer capítulo, se detalla el diseño metodológico, explicando cómo se aplicó el enfoque de Design Thinking en el desarrollo de NeuraLeap.

En el cuarto capítulo, se presenta el modelo de negocio CANVAS, el plan de marketing que permite escalar la propuesta, el detalle del análisis financiero con proyecciones a 5 años plazo del emprendimiento y se detalla el MVP. En el quinto capítulo se brindan conclusiones y recomendaciones, para el correcto desarrollo y puesta en marcha del plan de negocio planteado aquí.

CAPITULO I. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

1.1. PRESENTACIÓN Y PERFIL DE LA EMPRESA U ORGANIZACIÓN

1.1.1. Antecedentes y datos representativos

Antecedentes

De acuerdo con Bassi et al. (2012), la escasez de habilidades tiene un alto costo económico para las organizaciones debido al incremento de costos de contratación, reducción de productividad y limitación de procesos de innovación. Una encuesta realizada por ManPower Group (2024) a 41.700 empresas en 42 países del mundo determinó que el 75% de los empleadores reportan dificultades para encontrar trabajadores cualificados o con las habilidades específicas requeridas para el puesto de trabajo.

Si se contextualiza esta realidad al Ecuador, de acuerdo con Hermida y Petrovic (2023), en 2017, el Banco Mundial detectó que, de 361 empresas analizadas, el 56,8% consideraron que la fuerza laboral inadecuadamente capacitada representa un obstáculo de entre moderada y grave dificultad para las operaciones de la compañía (World Bank Group, 2023), además, un documento de estudio de la Organización Internacional del Trabajo, determinó que alrededor del 36% de la fuerza laboral en el Ecuador está subcalificado para las labores que realiza en su trabajo (Gontero & Novella, 2021).

Con los antecedentes presentados, es fundamental encontrar una posible solución a la problemática detectada en los empleadores, no solo a nivel profesional, sino desde una edad temprana. Por ello, el presente proyecto de innovación, utilizando Design Thinking, pretende desarrollar una aplicación móvil, monetizada bajo un modelo de negocio freemium, con

compras integradas, optimizada con Inteligencia Artificial, que permita a adolescentes, de entre 12 y 17 años, desarrollar habilidades blandas claves a través de gamificación, interacción con otros usuarios y superación de niveles.

Con esta solución innovadora en el país, se busca mitigar las enormes brechas que existen entre las habilidades requeridas para la eficiente labor en un trabajo y las verdaderas destrezas, conocimientos y habilidades con las que sale del colegio o de la universidad, un perfil promedio de estudiante; así, se espera mejorar las condiciones del trabajo y, sobre todo, aumentar los niveles de eficiencia, eficacia, efectividad y confiabilidad en los trabajadores.

Misión, visión, valores

Misión:

Empoderar a las personas con las habilidades blandas necesarias para alcanzar su máximo potencial y contribuir al desarrollo de una sociedad más equitativa y próspera.

Visión:

Convertirnos en la plataforma líder en desarrollo de habilidades blandas a nivel mundial, transformando la forma en que las personas aprenden y se desarrollan.

Valores:

- **Innovación:** Adoptar tecnologías avanzadas y enfoques creativos para ofrecer soluciones educativas disruptivas.
- **Empatía:** Centrarse en las necesidades y experiencias de los usuarios, diseñando herramientas que realmente les beneficien.
- **Accesibilidad:** Garantizar que la plataforma sea inclusiva y llegue a diversos públicos, sin importar su contexto.

- **Sostenibilidad:** Promover un modelo de negocio y operaciones que sean financieramente viables y responsables con el entorno social.
- **Colaboración:** Fomentar el trabajo en equipo, tanto dentro de la organización como con aliados estratégicos.
- **Compromiso con la excelencia:** Buscar constantemente la mejora y garantizar la calidad en cada aspecto del producto.
- **Responsabilidad:** Actuar con ética, respetando la privacidad de los datos y cumpliendo con las normativas.

Actividades, marcas, productos y servicios

NeuraLeap es una plataforma innovadora de aprendizaje gamificado que revoluciona la forma en que las personas desarrollan habilidades blandas. A través de una experiencia de usuario inmersiva y divertida, nuestra plataforma ofrece un entrenamiento personalizado y adaptable que permite a los usuarios:

- **Desarrollar habilidades blandas de manera efectiva:** Nuestra plataforma se enfoca en habilidades clave como liderazgo, comunicación, trabajo en equipo, resolución de problemas, creatividad e inteligencia emocional, todas ellas esenciales para el éxito profesional en el mercado laboral actual.
- **Aprender a través del juego:** Gamificamos el proceso de aprendizaje para hacerlo más atractivo y motivador. Los usuarios avanzan a través de niveles, desbloquean logros y compiten con otros usuarios, lo que fomenta la participación activa y el aprendizaje continuo.
- **Recibir retroalimentación personalizada:** Nuestro sistema de inteligencia artificial proporciona a los usuarios una retroalimentación personalizada y en tiempo real, lo que les permite identificar sus fortalezas y áreas de mejora.

- Conectar con una comunidad global: La plataforma fomenta la creación de una comunidad de aprendizaje donde los usuarios pueden interactuar entre sí, compartir experiencias y colaborar en proyectos.

Ubicación de la sede, ubicación de las operaciones, propiedad y forma jurídica

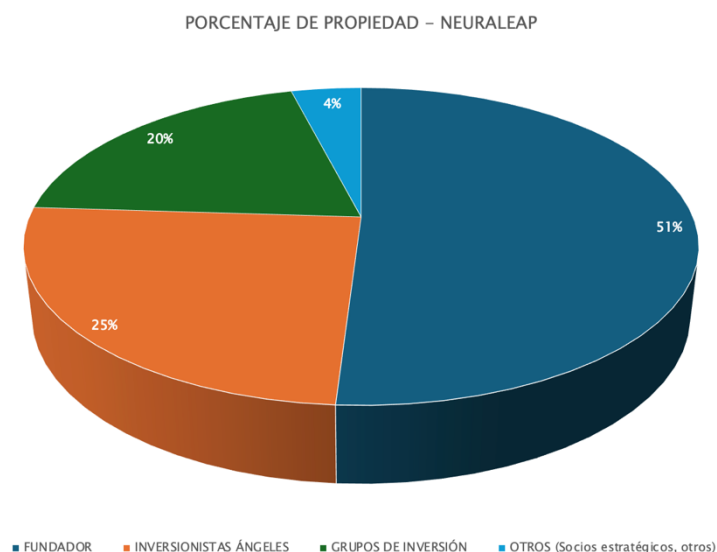
La sede de la compañía se ubicará en Loja, Ecuador. Se ha elegido un piso en un edificio céntrico, con espacio amplio para colocar los servidores, oficinas y demás operaciones requeridas para que la empresa empiece a funcionar correctamente.

La propiedad, inicialmente, se distribuirá de acuerdo con la propuesta de la Tabla 1 y la Figura 1.

Tabla 1

Distribución de la Propiedad Accionaria – NeuraLeap

PROPIETARIO/GRUPO	PORCENTAJE DE PROPIEDAD
FUNDADOR	51%
INVERSIONISTAS ÁNGELES	25%
GRUPOS DE INVERSIÓN	20%
OTROS (Socios estratégicos, otros)	4%

Figura 1*Conformación del Capital Inicial – NeuraLeap*

La organización se fundará como Sociedad Anónima. Esto es ideal porque este modelo empresarial permite la captación de capital de múltiples inversionistas mediante la emisión de acciones, garantizando una estructura flexible para futuras ampliaciones de capital. Además, una S.A. ofrece responsabilidad limitada a los accionistas, protegiendo el patrimonio personal de los mismos frente a posibles deudas de la compañía.

Este formato también aporta mayor credibilidad ante inversores institucionales y socios estratégicos, facilitando la obtención de financiamiento y alianzas. La estructura de una S.A. permite una gestión profesionalizada, con una junta directiva que supervisa las decisiones clave, alineando los intereses de los accionistas y fomentando el crecimiento sostenible del negocio.

Tamaño de la organización e información sobre empleados y otros trabajadores

NeuraLeap se lanzará como una startup ágil, con un equipo inicial reducido, pero altamente capacitado para garantizar una operación eficiente y flexible en sus primeras etapas. En la fase inicial, la organización contará con aproximadamente 8 a 12 empleados clave, incluyendo desarrolladores de software, diseñadores de experiencia de usuario (UX/UI), un especialista en inteligencia artificial, un gerente de marketing y un gerente de operaciones. Además, la estructura se complementará con servicios externalizados para funciones específicas, como soporte técnico, gestión de servidores en la nube y diseño gráfico avanzado.

Esta estructura permite optimizar recursos sin comprometer la calidad del producto y establece una base sólida para el crecimiento escalable. La sede principal estará ubicada en Loja, para facilitar las operaciones locales y la interacción con clientes estratégicos en el mercado ecuatoriano.

El equipo estará compuesto por empleados permanentes para roles críticos, como desarrollo tecnológico, marketing y liderazgo estratégico. Los desarrolladores serán responsables del mantenimiento y evolución de la app, mientras que los especialistas en UX/UI garantizarán una experiencia de usuario impecable. Por otro lado, el equipo de marketing liderará campañas digitales y establecerá alianzas estratégicas con instituciones educativas y empresas.

Adicionalmente, se recurrirá a freelancers o consultores externos para actividades específicas, como diseño de campañas publicitarias, traducción de contenido para mercados internacionales y auditorías de seguridad. Este enfoque híbrido, que combina empleados internos y trabajadores contratados por proyecto, asegura una operación eficiente, control de

costos y la capacidad de adaptarse a las necesidades cambiantes del negocio en sus primeras etapas.

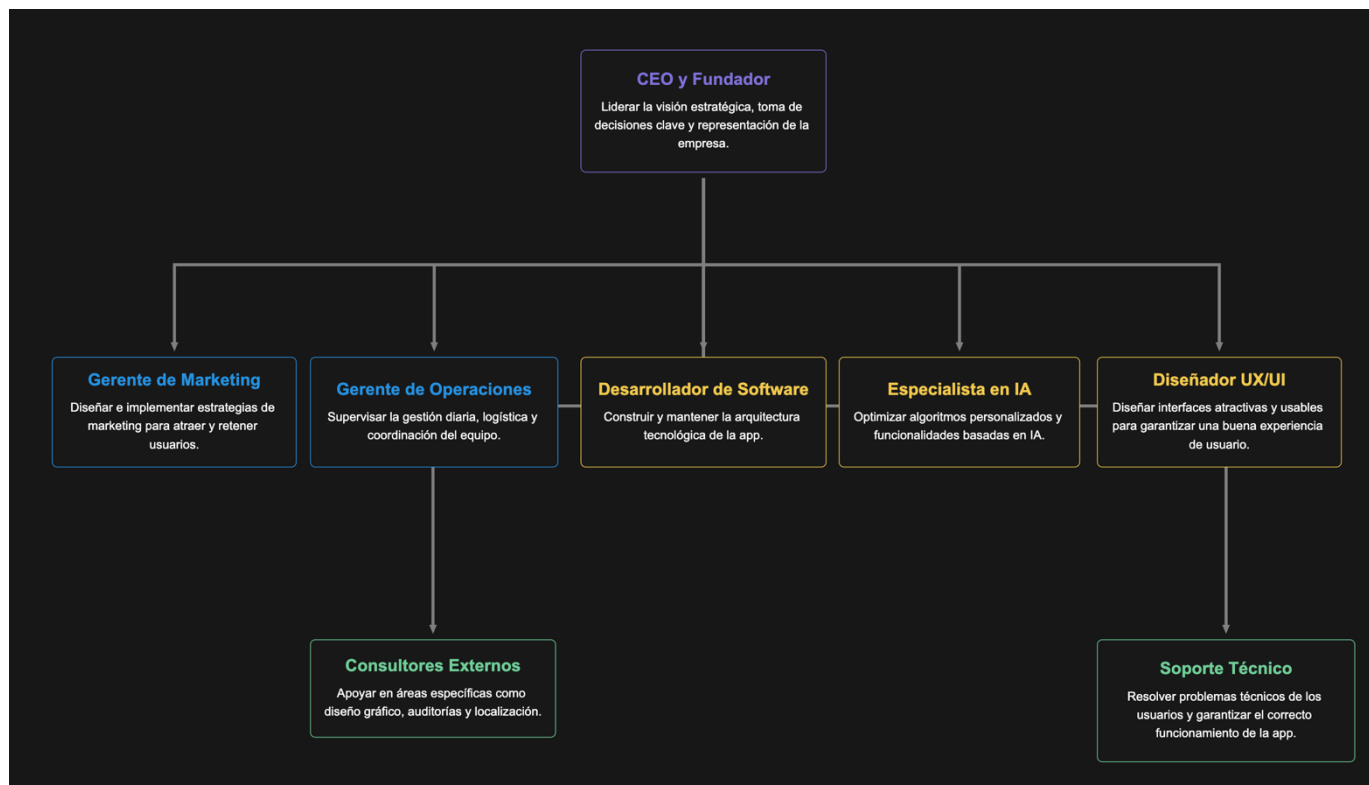
La Tabla 2 enuncia y especifica los roles y funciones de estas posiciones clave que surgirán una vez que la compañía empiece a funcionar; además, la Figura 2 expresa la versión visual del organigrama inicial de NeuraLeap.

Tabla 2

Posiciones, Roles y Funciones Clave – Neuraleap

POSICIÓN	ROL	FUNCIONES
CEO y Fundador	Liderar la visión estratégica, toma de decisiones clave y representación de la empresa.	Definir objetivos estratégicos; supervisar todos los departamentos; tomar decisiones financieras y comerciales.
Gerente de Marketing	Diseñar e implementar estrategias de marketing para atraer y retener usuarios.	Gestión de campañas publicitarias; análisis de métricas de marketing; supervisión de redes sociales y ASO.
Desarrollador de Software	Construir y mantener la arquitectura tecnológica de la app.	Codificación, desarrollo de funcionalidades nuevas; gestión de bases de datos; garantizar la estabilidad del software.
Especialista en IA	Optimizar algoritmos personalizados y funcionalidades basadas en IA.	Desarrollo de modelos predictivos; integración de IA en la app; análisis de datos para personalización.
Diseñador UX/UI	Diseñar interfaces atractivas y usables para garantizar una buena experiencia de usuario.	Diseño de wireframes; pruebas de usabilidad; mejora continua de la experiencia del usuario.
Gerente de Operaciones	Supervisar la gestión diaria, logística y coordinación del equipo.	Control del presupuesto; gestión de proveedores; coordinación interna de proyectos.
Soporte Técnico	Resolver problemas técnicos de los usuarios y garantizar el correcto funcionamiento de la app.	Atención al cliente; monitoreo de servidores; implementación de actualizaciones técnicas.
Consultores Externos	Apoyar en áreas específicas como diseño gráfico, auditorías y localización.	Desarrollo de contenido visual; traducción de la app; auditorías de ciberseguridad.

Figura 2

Organigrama Inicial – NeuraLeap

El organigrama presentado en la Figura 2, representa una estructura organizativa horizontal, diseñada para NeuraLeap con mínima jerarquía, promoviendo la agilidad y la colaboración entre las distintas áreas clave de la empresa. En el centro de esta estructura se encuentra el CEO y Fundador, quien lidera la visión estratégica, toma de decisiones clave y supervisa todos los departamentos de la organización.

Directamente bajo el CEO, se encuentran cinco roles esenciales:

Gerente de Marketing: Responsable de diseñar e implementar estrategias para atraer y retener usuarios, gestionando campañas publicitarias y supervisando las redes sociales y la presencia digital.

Gerente de Operaciones: Encargado de supervisar la gestión diaria, logística y la coordinación general del equipo, así como de gestionar el soporte técnico y los consultores externos.

Desarrollador de Software: Se ocupa de construir y mantener la arquitectura tecnológica de la app, asegurando estabilidad y el desarrollo de nuevas funcionalidades.

Especialista en Inteligencia Artificial (IA): Enfocado en optimizar algoritmos personalizados y funcionalidades avanzadas basadas en IA para mejorar la experiencia del usuario.

Diseñador UX/UI: Responsable de crear interfaces visualmente atractivas y usables, asegurando una experiencia fluida y agradable para los usuarios.

Debajo del Gerente de Operaciones se encuentran dos roles de apoyo: Soporte Técnico, encargado de resolver problemas técnicos y garantizar el correcto funcionamiento de la app, y Consultores Externos, quienes proporcionan apoyo en áreas específicas como diseño gráfico, auditorías y localización.

Esta estructura asegura claridad en las responsabilidades, fomenta la colaboración y permite una toma de decisiones eficiente en una organización emergente como NeuraLeap.

1.1.2. Análisis del entorno

1.1.2.1. Entorno General y Específico Interno (5 Fuerzas de Porter)

RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES

Actualmente, en el mercado local no existe una aplicación con estas características. Por lo tanto, la rivalidad entre competidores es casi nula. Eso sí, es importante denotar que algunas

editoriales escolares o empresas del sector educativo podrían contar con los recursos para, rápidamente, desarrollar y poner a disposición de sus clientes un modelo de negocio similar, en poco tiempo y a un costo menor, fruto de su poder de mercado y experiencia.

PODER DE NEGOCIACIÓN DE CLIENTES

Al ser un producto innovador por sus características y, a priori, con alta demanda entre el nicho, el poder de negociación entre la empresa ofertante y los clientes va a ser compartida, es decir, no existe un dominante claro; habría que esperar a la interacción real en el mercado para determinar este factor. Eso sí, es fundamental que el precio fijado para cada aspecto al interior de la aplicación esté contextualizado a la realidad del mercado ecuatoriano y al bolsillo del nicho de mercado.

PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES

La empresa se constituiría desde cero y, por lo tanto, sería considerada un startup. Por ello, el poder de negociación de los proveedores sería sumamente alto, al menos hasta que la empresa se consolide y gane poder de mercado. Es fundamental la creación de relaciones redituables y duraderas con los proveedores y potenciales proveedores, de tal manera que se alcancen acuerdos beneficiosos para todos los stakeholders.

AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

Siempre se compite con organizaciones más experimentadas y con compañías que tienen presupuestos más altos, tales como Santillana, Google, Apple, Amazon, Pearson, etc., que podrían desarrollar productos parecidos a los que se proponen en el presente trabajo. Además, algunas marcas como Duolingo, Sosh o Peak Juegos Cerebrales, son aplicaciones que

presentan soluciones alternativas desde hace más de una década; la ventaja principal de la nueva aplicación propuesta, es que en el mercado ecuatoriano no está popularizado el uso de estas aplicaciones en el nicho seleccionado; por lo que una buena propuesta, alimentada por una campaña de marketing correctamente planificada, va a traer resultados importantes.

AMENAZA DE NUEVOS ENTRANTES

El desarrollo de aplicaciones es un sector de la economía que se ha popularizado en la última década, en todo el mundo. Por esta razón, los costes de desarrollo se han reducido, las barreras de entrada son menores y el talento humano dedicado a esta rama se ha expandido; con estos factores a favor, es fundamental comprender que la amenaza de nuevos entrantes va a ser menor; eso sí, para lograr contrarrestar este factor, se debe contar con una gran UI/UX, campaña de marketing enfocada a impactar la mente de los consumidores, branding altamente atractivo y una correcta fidelización de clientes.

Tabla 3

Análisis de las 5 Fuerzas de Porter, contextualizado al sector de Neuraleap

FUERZA DE PORTER	IMPACTO
Rivalidad entre Competidores	Baja en Ecuador; alta en potenciales competidores internacionales.
Poder de Negociación de Clientes	Compartido inicialmente; dependerá de la competencia futura y la diferenciación del producto.
Poder de Negociación Proveedores	Alto debido a la dependencia tecnológica en proveedores de software y servicios de IA.
Amenaza de Productos Sustitutos	Media; existen aplicaciones alternativas, pero no específicas de habilidades blandas en el mercado local.

Amenaza de Nuevos Entrantes

Media; el sector es de bajo costo de entrada, pero una app gamificada y con IA personalizada es diferenciadora.

1.1.2.2. Entorno General y Específico Externo (PESTEL)

FACTOR POLÍTICO

El país atraviesa una severa crisis política y económica (Basabe, 2024), fruto de las decisiones del gobierno en funciones; la falta de credibilidad en la clase política, la débil estructura fiscal, la ausencia de recursos frescos, el déficit que acarrea el Ecuador desde hace varios años genera incertidumbre en la población, lo cual se visibiliza en una risible estabilidad política, que representa un grave factor de riesgo, sobre todo para nuevas empresas emergentes, como el caso de la de este proyecto.

De acuerdo con la última encuesta nacional realizada por el Dr. Omar Maluk, en septiembre de 2024 (MALUK Research, 2024), la desaprobación al gobierno en funciones alcanzó un 61,4%, fruto de, en sus palabras, la insatisfacción “con el manejo de la economía y la falta de resultados tangibles en materia de empleo y bienestar social” (prensa.ec, 2024, pág. 1). Esto profundiza la crisis política y limita la confianza de la población en la clase política nacional.

En el Ecuador existe legislación en lo que a comercio electrónico se refiere (Congreso Nacional del Ecuador, 2002), eso sí, existen algunos vacíos legales con lo que respecta al comercio electrónico realizado por menores de edad. Esto debe analizarse profundamente ya

que la provacidad y el control parental del nicho es una prioridad para el correcto posicionamiento de la idea de negocio, a largo plazo.

Si bien existen algunos incentivos gubernamentales y marco legal actualizado para emprendedores (Asamblea Nacional del Ecuador, 2020), el aspecto tecnológico no cuenta en gran medida para el gobierno. Por ello, se requiere de capitales privados e inversionistas externos para el desarrollo del presente proyecto.

FACTOR ECONÓMICO

De acuerdo con los indicadores del Banco Central del Ecuador (2024), la economía del Ecuador entró en recesión durante el primer trimestre del año con una caída de $-0,4\%$ de la producción, lo cual acentuó una crisis que se viene acarreado desde el último trimestre del año 2022 (El Comercio, 2024). Esto conlleva graves reacciones del mercado, entre las cuales se resalta la pérdida de capacidad adquisitiva, la caída de la riqueza y, lo peor de todo, un aumento de la tasa de desempleo que resulta en una severa contracción de la demanda (Loaiza, 2024).

La inyección de capital adicional, fruto de negociaciones con multilaterales como el FMI, está permitiendo que, desde el mes de mayo de 2024, estén ingresando a las arcas estatales \$4000 millones USD en un período de 48 meses (Tapia, 2024). Si bien esto es una noticia aparentemente positiva, la falta de planificación y claridad en la ejecución del plan de gobierno de Daniel Noboa no esclarece a qué sectores va encaminada esta inversión, por lo cual el dinero se inyecta en la economía, pero no tiene fines claros, ni se reduce el déficit fiscal, ni se subsana, en ningún porcentaje, la deuda pública o la inseguridad reinante.

FACTOR SOCIAL

El Ecuador enfrenta una serie de contradicciones en el sector educativo a nivel escolar. Si bien existe un interés real de los jóvenes por alcanzar conocimientos y habilidades claves en su desarrollo, la brecha y dificultades concernientes al acceso a educación de calidad es marcada, dadas las grandes diferencias existentes entre la educación pública y particular (Mideros Mora, 2023).

Los datos son aún más marcados si se analiza la tasa de escolaridad conforme cada subnivel; la tasa neta de asistencia a educación básica fue del 94,7% en 2022; esto contrasta seriamente con el 76,6% de asistencia al Bachillerato General Unificado, en el mismo período. Esto significa que gran parte de los estudiantes que inician su educación regular, no llegan a terminarla satisfactoriamente, lo cual refuerza la importancia de encontrar herramientas para fortalecer la educación, a todo nivel.

En lo que se refiere a la utilización de móviles, tablets y computadoras personales, existe un aumento en su propagación, lo cual es una ventaja para poder alcanzar un mejor posicionamiento con la aplicación formulada en el presente proyecto.

FACTOR TECNOLÓGICO

La infraestructura tecnológica en el Ecuador, pese a que ha mejorado sustancialmente en la última década, aún existen desafíos relativos al acceso, velocidad y gestión de la misma; el acceso a internet aún es una problemática generalizada, sobre todo en el sector rural. De acuerdo con datos obtenidos por la compañía colombiana Branch, en febrero de 2022, el 76%

de la población ecuatoriana es usuario de internet, de los cuales, el 98,1% acceden al servicio a través de sus dispositivos móviles (Branch, 2022).

El desarrollo de aplicaciones móviles en el Ecuador y el fomento a la tecnología se ha visto potenciado por decisiones tanto políticas, como por impulsos privados; pero la incipiente infraestructura dificulta estos intentos. Por ello, resulta primordial encontrar inversionistas y empresarios extranjeros para poder llevar adelante el desarrollo del presente proyecto de innovación.

FACTOR AMBIENTAL

En este aspecto, siempre resulta fundamental analizar el impacto energético que tiene la utilización de aplicaciones móviles. El entrenamiento de modelos de IA, necesarios para muchas funcionalidades de personalización y aprendizaje adaptativo, consume grandes cantidades de energía. Es crucial seleccionar modelos eficientes y considerar el uso de energías renovables para los centros de datos.

El uso excesivo de dispositivos electrónicos puede llevar a un aumento en el consumo de energía en los hogares. Es necesario promover un uso consciente de la aplicación, con tiempos de uso recomendados y actividades offline para intentar minimizar este impacto.

Un estudio elaborado por Climate Impact Partners, denominado "The Carbon Footprint of the Internet" (2024), determinó que el sector de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) representa alrededor del 4% de las emisiones globales de gases de efecto invernadero. Esto es considerable y debe tomarse en cuenta para intentar reducir el impacto ambiental de las aplicaciones móviles alojadas en internet.

FACTOR LEGAL

La seguridad de la información y la privacidad de los datos de usuarios está tipificada en la Ley Orgánica de Protección de Datos Personales (Asamblea Nacional del Ecuador, 2021) y debe tomarse muy en cuenta para asegurar la confianza de los usuarios.

La Ley de Comercio Electrónico (Congreso Nacional del Ecuador, 2002), también establece ciertos requisitos para la protección de datos personales, pero es necesario estar al tanto de las actualizaciones legislativas en este ámbito, especialmente en lo que respecta a la protección de datos de menores.

El ámbito contractual con proveedores y clientes externos también debe ser tratado correctamente, de tal manera que se aseguren contratos claros, completos y con establecimiento de las respectivas obligaciones y responsabilidades de las partes.

1.1.2.2. Entorno específico (DAFO)

FORTALEZAS

Propuesta de valor única: NeuraLeap ofrece una solución innovadora y personalizada para el desarrollo de habilidades blandas, un área con una demanda creciente en el mercado laboral.

Tecnología avanzada: El uso de inteligencia artificial y gamificación permite ofrecer una experiencia de aprendizaje altamente personalizada y atractiva.

Equipo multidisciplinario: El equipo cuenta con una amplia experiencia en educación, tecnología y desarrollo de negocios, lo que garantiza la ejecución exitosa del proyecto.

Potencial de escalamiento: El modelo de negocio basado en una plataforma digital permite una rápida expansión a nuevos mercados y segmentos.

Impacto social: NeuraLeap contribuye al desarrollo de una sociedad más preparada y competitiva, generando un impacto positivo en la comunidad.

DEBILIDADES

Dependencia de la tecnología: El éxito de NeuraLeap depende en gran medida del funcionamiento óptimo de la plataforma tecnológica.

Competencia: Existen otras plataformas de aprendizaje en línea que ofrecen soluciones similares, aunque con un enfoque menos especializado en habilidades blandas.

Adquisición de usuarios: La adquisición de usuarios iniciales puede ser un desafío, especialmente en un mercado saturado.

Retención de usuarios: Mantener a los usuarios comprometidos a largo plazo requiere de una constante actualización del contenido y de la plataforma.

Dependencia de financiadores: La necesidad de inversión inicial puede limitar la autonomía de la empresa y condicionar sus decisiones estratégicas.

OPORTUNIDADES

Creciente demanda de habilidades blandas: El mercado laboral cada vez demanda más profesionales con habilidades como liderazgo, comunicación y trabajo en equipo.

Digitalización de la educación: La pandemia ha acelerado la adopción de soluciones educativas en línea, lo que representa una gran oportunidad para NeuraLeap.

Alianzas estratégicas: La colaboración con instituciones educativas, empresas y organizaciones gubernamentales puede ampliar el alcance y la visibilidad de la plataforma.

Nuevos mercados: Existe un gran potencial de expansión a nuevos mercados internacionales, especialmente en países en desarrollo.

Innovación constante: El rápido avance de la tecnología permite desarrollar nuevas funcionalidades y mejorar continuamente la plataforma.

AMENAZAS

Cambios regulatorios: Cambios en la legislación educativa o en materia de protección de datos pueden afectar las operaciones de la empresa.

Crisis económicas: Las crisis económicas pueden reducir el gasto en educación y formación, afectando la demanda de la plataforma.

Avances tecnológicos disruptivos: La aparición de nuevas tecnologías puede desvalorizar la plataforma o hacerla obsoleta.

Cambios en las preferencias de los consumidores: Los cambios en las preferencias de los usuarios pueden requerir una adaptación constante de la plataforma.

Competencia agresiva: La entrada de nuevos competidores con mayor financiamiento o recursos puede intensificar la competencia en el mercado.

En la página que sigue, se presenta la Tabla 2, que permite visualizar cada una de los aspectos más importantes de cada factor del FODA, así como también su impacto y la prioridad con la que debe ser tratado, tanto para la gestión estratégica, así como también para la toma de decisiones.

Tabla 4

Impacto y Prioridad del FODA en el modelo de negocio de NeuraLeap

ASPECTO	DESCRIPCIÓN	IMPACTO	PRIORIDAD
Fortalezas	Plataforma altamente gamificada y personalizada con IA.	Alto	Muy Alta
	Experiencia educativa innovadora enfocada en habilidades blandas en jóvenes.	Alto	Alta
	Segmentación clara del mercado (adolescentes y jóvenes) con oportunidad de expansión regional.	Medio	Media
Debilidades	Dependencia de financiación externa para el crecimiento inicial.	Alto	Muy Alta
	Desafío en la retención de usuarios frente a apps de entretenimiento.	Alto	Alta
	Posible falta de reconocimiento de marca en el inicio.	Medio	Media
Oportunidades	Aumento de demanda de habilidades blandas en el mercado laboral y académico.	Muy Alto	Muy Alta
	Oportunidad de alianzas con instituciones educativas y gubernamentales para fortalecer la oferta.	Alto	Alta
	Creciente interés por las plataformas gamificadas para el aprendizaje y desarrollo personal.	Alto	Alto
Amenazas	Cambios regulatorios en la privacidad y protección de datos personales de menores.	Alto	Muy Alta
	Competencia de apps internacionales que ofrezcan servicios similares.	Alto	Alta
	Fluctuaciones económicas que puedan afectar la capacidad de pago de los usuarios.	Medio	Media

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1. Descripción del problema

En la sección de Antecedentes, se ha explicado en detalle aquellos aspectos, datos y porcentajes que están afectando al mercado de oferta y demanda de trabajo, así como también las nefastas proyecciones para el futuro, en caso de que se mantenga el bajo nivel de preparación en habilidades blandas, en la fuerza laboral. NeuraLeap es una plataforma innovadora de aprendizaje gamificado que revoluciona la forma en que las personas desarrollan habilidades blandas. A través de una experiencia de usuario inmersiva y divertida, nuestra plataforma ofrece un entrenamiento personalizado y adaptable que permite a los usuarios:

Desarrollar habilidades blandas de manera efectiva: Nuestra plataforma se enfoca en habilidades clave como liderazgo, comunicación, trabajo en equipo, resolución de problemas, creatividad e inteligencia emocional, todas ellas esenciales para el éxito profesional en el mercado laboral actual.

Aprender a través del juego: Gamificamos el proceso de aprendizaje para hacerlo más atractivo y motivador. Los usuarios avanzan a través de niveles, desbloquean logros y compiten con otros usuarios, lo que fomenta la participación activa y el aprendizaje continuo.

Recibir retroalimentación personalizada: Nuestro sistema de inteligencia artificial proporciona a los usuarios una retroalimentación personalizada y en tiempo real, lo que les permite identificar sus fortalezas y áreas de mejora.

Conectar con una comunidad global: La plataforma fomenta la creación de una comunidad de aprendizaje donde los usuarios pueden interactuar entre sí, compartir experiencias y colaborar en proyectos.

¿Cómo funciona NeuraLeap?

Evaluación inicial: Al crear una cuenta e iniciar sesión, los usuarios realizan una evaluación inicial para determinar sus habilidades actuales y definir un plan de aprendizaje personalizado, lo cual los va a embarcar en diferentes “islas” de aprendizaje, basado en su experiencia previa, conocimientos y expertise.

Módulos de aprendizaje interactivos: Los usuarios acceden a una variedad de módulos de aprendizaje que incluyen juegos, simulaciones, videos y ejercicios prácticos.

Retroalimentación y seguimiento: A medida que los usuarios avanzan, reciben retroalimentación personalizada sobre su desempeño y pueden rastrear su progreso a lo largo del tiempo. Esto se logra a través de la interacción continua con IA que va obteniendo métricas e indicadores clave para generar el “camino” del jugador.

Certificación: Al completar los módulos y alcanzar los objetivos establecidos, los usuarios reciben una certificación que valida sus nuevas habilidades.

Ventajas Competitivas de NeuraLeap

Personalización: Cada experiencia de aprendizaje es única y se adapta a las necesidades individuales de cada usuario.

Gamificación: El enfoque gamificado hace que el aprendizaje sea más divertido y atractivo, aumentando la retención y el compromiso.

Inteligencia artificial: La IA permite ofrecer una experiencia de aprendizaje personalizada y adaptar el contenido en tiempo real.

Comunidad: La plataforma fomenta la creación de una comunidad de aprendizaje, lo que enriquece la experiencia del usuario.

Accesibilidad: La plataforma está disponible en dispositivos móviles y de escritorio, lo que permite a los usuarios aprender en cualquier momento y lugar.

1.2.2. Fines y Objetivos del Trabajo

El problema que se busca solucionar es la brecha existente entre las habilidades blandas requeridas para el eficiente desempeño de un trabajador promedio en los puestos de trabajo y los verdaderos perfiles que se preparan en colegios y universidades del Ecuador, en la actualidad.

De esta manera, se plantea conseguir mejores perfiles laborales, personas más eficientes, más conscientes y más confiables, basados en la educación enfocada a estas habilidades. En el entorno actual, la mayoría de colegios y unidades educativas, así como también universidades, se enfocan en la preparación académica de sus estudiantes; son pocas las instituciones que prestan sus esfuerzos y recursos para preparar estudiantes realmente conscientes de sus capacidades, compenetrados con sus semejantes, empáticos y capacitados en estas competencias personales que son claves para desenvolverse en cualquier ámbito de la vida, a posteriori.

Este es el alto valor que plantea entregar NeuraLeap, a través de un aplicativo móvil que propone la gamificación como el camino, a los estudiantes ecuatorianos y, a largo plazo, del

resto del mundo. Un entorno amigable, que invite a la participación y que permita la interacción con sus semejantes, de tal manera que se incentiven a jugarlo, a superar niveles y, en el proceso, desarrollar aspectos tales como la comunicación, el trabajo en equipo, el pensamiento crítico, la empatía, la adaptabilidad, entre otros.

El grueso del proyecto radica en el desarrollo del aplicativo y la creatividad para crear el entorno en el cual interactuarán los consumidores; para ello, se requiere de un equipo interdisciplinario entre educadores, psicopedagogos, psicólogos, docentes, desarrolladores e ingenieros, el cual permita generar un flujo de ideas y soluciones que satisfaga las expectativas que tiene la compañía.

1.2.2.1. Objetivo general

Diseñar y validar una herramienta tecnológica innovadora que facilite el desarrollo de habilidades blandas en adolescentes y trabajadores, mediante el uso de gamificación, inteligencia artificial y un diseño centrado en las necesidades del usuario, garantizando su efectividad y aceptación en el mercado.

1.2.2.2. Objetivos específicos

Analizar las carencias y oportunidades existentes en el ámbito del desarrollo de habilidades blandas para adolescentes y trabajadores, tanto en el sector educativo como en el empresarial, con el objetivo de diseñar una solución tecnológica adaptada a estas necesidades.

Estructurar un modelo de negocio basado en la estrategia freemium, complementado con licencias grupales para instituciones educativas y empresas, asegurando la escalabilidad y viabilidad financiera del proyecto a corto y mediano plazo.

Diseñar un plan de marketing integral que contemple tácticas claras para la promoción, distribución, adquisición y retención de usuarios, con un enfoque en maximizar el alcance y posicionamiento de la herramienta en los mercados objetivo.

1.2.3. Hipótesis o teoría que plantea este trabajo

La hipótesis central del proyecto plantea que las habilidades blandas son un componente esencial para potenciar el desarrollo personal y profesional de adolescentes y trabajadores. Además, indica que existe una brecha significativa en las herramientas tecnológicas disponibles para su aprendizaje. Con NeuraLeap, se propone que una aplicación innovadora, basada en gamificación e inteligencia artificial, que puede no solo facilitar el desarrollo de estas habilidades, sino también convertirse en una solución viable y escalable dentro de un nicho de mercado poco explotado, con alto potencial de monetización y adopción en sectores educativos y empresariales.

1.3. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DEL TRABAJO

El desarrollo de habilidades blandas, como la comunicación, el trabajo en equipo, el liderazgo y la gestión del tiempo, es esencial para afrontar los retos de un mundo cada vez más dinámico e interconectado. Sin embargo, de acuerdo con lo expuesto en la introducción y en concordancia con lo expresado por autores citados en el presente documento, existe una brecha significativa entre la formación académica y las competencias prácticas que demanda el mercado laboral.

Este proyecto surge como una respuesta a esta necesidad, utilizando una herramienta tecnológica innovadora para cerrar esta brecha y permitir que adolescentes y trabajadores

desarrollen habilidades que no solo mejoren su desempeño personal y profesional, sino que también contribuyan al crecimiento de las organizaciones y la sociedad en general.

El enfoque de NeuraLeap se justifica por la falta de herramientas prácticas y accesibles que combinen tecnología avanzada, como la inteligencia artificial, con estrategias educativas efectivas, como la gamificación. Al diseñar una app que haga el aprendizaje atractivo, interactivo y personalizado, este proyecto busca impactar directamente en dos sectores clave: la educación y el mercado laboral. Además, su modelo de negocio freemium permite un acceso inclusivo, mientras que las licencias grupales aseguran su adopción en instituciones educativas y empresas. Este doble enfoque no solo responde a una necesidad social urgente, sino que también crea una oportunidad para generar valor económico en un nicho poco explorado.

La importancia del proyecto también radica en su capacidad para contribuir al desarrollo humano y profesional en una etapa temprana de la vida, como es la adolescencia, y en su proyección hacia la capacitación corporativa, que es en donde realmente se detecta la falta de preparación o entrenamiento en esta área. Al proporcionar herramientas que fomenten habilidades clave, NeuraLeap no solo aumenta la competitividad individual, sino que también fortalece las capacidades colectivas de organizaciones e instituciones. En última instancia, este proyecto se posiciona como un modelo innovador y sostenible que puede ser replicado en otros contextos, contribuyendo al avance del aprendizaje y la empleabilidad en el siglo XXI.

CAPITULO II. MARCO CONCEPTUAL

Diversas disciplinas y enfoques teóricos convergen en el presente proyecto para dar forma a la solución tecnológica innovadora que se presenta. Habilidades como la comunicación, el liderazgo, el trabajo en equipo, la adaptabilidad, la empatía, entre otras, son esenciales para el desempeño en entornos educativos, laborales y empresariales. Sin embargo, su enseñanza sigue siendo un reto debido a su naturaleza altamente subjetiva e interpersonal. En este contexto, el proyecto NeuraLeap combina enfoques como Design Thinking, inteligencia artificial (IA) y gamificación para ofrecer una experiencia educativa atractiva y efectiva.

El enfoque Design Thinking, basado en la metodología propuesta por autores como Brown (2009) y Kelley & Kelley (2013), guía el diseño centrado en el usuario para la creación de la aplicación. Este enfoque, de acuerdo con sus creadores, se estructura en cinco etapas (IDEO, s.f.):

- Empatía,
- Definición,
- Ideación,
- Prototipo y,
- Testeo

Cada una de estas fases, permiten identificar las necesidades específicas de los usuarios y desarrollar soluciones adaptadas a sus contextos. La implementación de esta metodología asegura que la app sea relevante y funcional, enfocándose en las experiencias de adolescentes y trabajadores que buscan mejorar sus competencias interpersonales; asimismo, se enfoca en

el sector empresarial que requiere continuamente de personal más calificado y más preparado en estas competencias.

Por otro lado, la inteligencia artificial (IA) desempeña un papel crucial en la personalización de la experiencia del usuario. Mediante algoritmos de aprendizaje automático, la app analiza el progreso y las preferencias de cada individuo, adaptando los contenidos y desafíos para optimizar el aprendizaje. Este uso de la IA no solo facilita un aprendizaje más eficiente, sino que también permite que la app evolucione con el tiempo, respondiendo a las tendencias y necesidades emergentes en el ámbito educativo y laboral.

La gamificación es otro pilar fundamental del proyecto, al utilizar mecánicas de juego como recompensas, niveles y retos para fomentar la motivación y el compromiso del usuario. Esta estrategia, respaldada por investigaciones como las de Werbach y Hunter (2013) en su libro “Gamificación”, demuestra ser particularmente efectiva para captar la atención de los adolescentes, quienes responden positivamente a experiencias interactivas y lúdicas. A través de este método, NeuraLeap transforma el aprendizaje en una actividad atractiva y gratificante.

Finalmente, el proyecto se desarrolla en el marco de las aplicaciones móviles, que han revolucionado la forma en que se accede a la educación y el entrenamiento. Estas herramientas permiten un aprendizaje ubicuo, brindando a los usuarios la posibilidad de acceder a contenidos y actividades desde cualquier lugar y en cualquier momento. Esto resulta especialmente relevante en un mundo cada vez más digitalizado, donde la educación y el desarrollo profesional requieren de soluciones flexibles y accesibles.

CAPITULO III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño Metodológico

3.1.1. Introducción al Diseño Metodológico

Para el desarrollo del proyecto, se eligió el enfoque Design Thinking como base metodológica. Este es un enfoque centrado en el usuario que combina creatividad y pensamiento analítico para resolver problemas complejos, especialmente en contextos que requieren innovación y adaptabilidad (Brown, 2009). El método se estructura en cinco fases: Empatía, Definición, Ideación, Prototipo y Testeo, que permiten abordar desafíos de manera iterativa y flexible, poniendo al usuario siempre como el principal integrante del desarrollo.

Se eligió el Design Thinking debido a su capacidad para integrar las necesidades del usuario final, las posibilidades tecnológicas y la viabilidad económica. En el contexto de NeuraLeap, este enfoque fue especialmente valioso, ya que permitió diseñar una solución alineada con las expectativas de los adolescentes, adaptada a las tendencias tecnológicas y ajustada a las limitaciones del mercado ecuatoriano. A continuación, se detalla cómo se desarrolló cada una de las fases de este enfoque.

3.1.2. Fase de Empatía

La fase de empatía es el primer paso en el proceso de Design Thinking y busca comprender profundamente las necesidades, motivaciones y desafíos de los usuarios finales. Según Stanford d.school (2020), esta fase es crucial para desarrollar soluciones centradas en las personas, ya que permite explorar su contexto y recoger insights clave.

Actividades realizadas

Investigación cualitativa:

Entrevistas en profundidad: Se realizaron 3 entrevistas a adolescentes ecuatorianos de entre 12 y 17 años y profesionales, quienes fueron seleccionados de diferentes contextos socioeconómicos. Las preguntas se enfocaron en identificar sus principales desafíos en comunicación, liderazgo, y resolución de conflictos.

Observación de campo:

Se tomó como referencia a los estudiantes de la Unidad Educativa Particular Liceo de Loja para observar dinámicas de interacción en entornos escolares. Esto permitió identificar que los adolescentes prefieren herramientas prácticas y visuales para aprender habilidades interpersonales, no tanto la práctica tradicional de la teoría.

Encuestas digitales:

A través de una encuesta de Typeform, se recopiló información de 10 personas, entre estudiantes, trabajadores y directivos, sobre el uso de apps educativas y gamificadas. Un alto porcentaje de encuestados mencionó que estarían interesados en una aplicación que combine aprendizaje y elementos de juego.

3.1.3. Fase de Definición

En esta fase, los datos recopilados durante la etapa de empatía se analizaron para identificar patrones y construir una definición clara del problema a resolver. De acuerdo con Kelley et al. (2013), esta etapa se centra en sintetizar insights y enmarcar el desafío desde la perspectiva del usuario.

Actividades realizadas

Organización de insights:

Para clasificar los hallazgos en tres categorías, se utilizó un tablero Kanban. Las categorías en las que se resumen estos insights son: desafíos emocionales, preferencias tecnológicas y necesidades educativas. Un patrón recurrente fue la falta de plataformas locales que integren el aprendizaje interactivo y el desarrollo de habilidades blandas.

Tabla 5

Tablero KANBAN de priorización de insights. NeuraLeap.

CATEGORÍA	INSIGHT IDENTIFICADO	RELEVANCIA
Desafíos emocionales	Falta de confianza en habilidades comunicativas.	Alta
Desafíos emocionales	Ansiedad en situaciones de trabajo grupal.	Media
Desafíos emocionales	Dificultad para expresar emociones de manera adecuada.	Alta
Preferencias tecnológicas	Preferencia por interfaces visuales y atractivas	Alta
Preferencias tecnológicas	Interés en herramientas interactivas y gamificadas.	Alta
Preferencias tecnológicas	Uso habitual de dispositivos móviles para aprendizaje.	Media
Necesidades educativas	Poca oferta de plataformas locales para habilidades blandas.	Alta
Necesidades educativas	Falta de recursos educativos prácticos y accesibles.	Media
Necesidades educativas	Necesidad de retroalimentación inmediata en las actividades.	Alta
Necesidades educativas	Ausencia de contenidos personalizados según nivel de habilidad.	Alta

Declaración del problema:

Con base en los insights, se formuló el problema de diseño de la siguiente manera:

“Los adolescentes y trabajadores, en Ecuador, carecen de acceso a herramientas tecnológicas accesibles que les permitan desarrollar habilidades blandas de forma práctica, personalizada y motivadora.”

Esta declaración, conllevó a la generación del POV de la Definición, con la cual se trabajó el resto del proyecto:

“Las empresas requieren de empleados y directivos cualificados, no solo de manera técnica, sino también con un set de habilidades blandas específicas que les permitan desempeñar de mejor manera su labor.”

Creación de un persona:

Se construyó tres perfiles representativos del usuario final. Uno de un estudiante de colegio, denominado “Valeria”, una adolescente de 15 años que busca mejorar su confianza y habilidades comunicativas a través de métodos dinámicos y prácticos; otro de un empleado de una empresa industrial, Andrés, quien tiene alto interés en la tecnología y desea superarse profesionalmente; como tercer buyer persona, se diseñó el perfil de María, una gerente de RRHH de una empresa mediana que está buscando mejorar las habilidades blandas de su personal, a través de capacitación, talleres y tecnología.

Estos perfiles brindaron aspectos clave que fueron utilizados durante la etapa de ideación y prototipado, de tal manera que la beta de la versión sea útil y responda a las necesidades de los potenciales clientes y usuarios de la app. A continuación, se presentan los tres perfiles de Customer Persona expuestos.

Tabla 6

Customer Persona – Valeria, 15 años.

BUYER PERSONA – ESTUDIANTE	
NOMBRES	Valeria Stephania Gómez Rivas
EDAD	15 años
GÉNERO	Femenino
UBICACIÓN	Loja, Ecuador
NIVEL SOCIOECONÓMICO	Clase Media Alta
EDUCACIÓN	Secundaria – Segundo Curso de Bachillerato
INTERESES	Música, redes sociales (TikTok, Instagram), videojuegos educativos, y actividades extracurriculares como teatro escolar.
FRUSTRACIONES	Siente inseguridad al hablar en público. Le cuesta participar activamente en trabajos grupales. No encuentra herramientas accesibles y entretenidas para mejorar sus habilidades comunicativas. Quiere sentirse más confiada al presentar proyectos escolares.
OBJETIVOS	Desea mejorar su capacidad para resolver conflictos con sus compañeros.
PREFERENCIAS	Usa su móvil Android para estudiar y entretenerse.
TECNOLÓGICAS	Prefiere aplicaciones con interfaces simples y visuales.
FACTORES DE MOTIVACIÓN	Aprender de forma divertida y dinámica. Obtener reconocimiento (badges, puntos o recompensas).
COMPORTAMIENTO DE CONSUMO	Descarga apps gratuitas, pero está dispuesta a pagar por funcionalidades avanzadas si percibe valor. Sus padres sí le prestan dinero para estos fines.
CITA REPRESENTATIVA	<i>“Quiero aprender a expresarme mejor sin sentir que los demás me juzgan.”</i>

Tabla 7

Customer Persona – Andrés, 28 años.

BUYER PERSONA – EMPLEADO EMPRESA DE PRODUCCIÓN	
NOMBRES	Andrés Sebastián Rodríguez López
EDAD	28 años
GÉNERO	Masculino
UBICACIÓN	Guayaquil, Ecuador
NIVEL SOCIOECONÓMICO	Clase Media Baja
PUESTO	Operador de línea en una empresa de producción de alimentos
EXPERIENCIA LABORAL	6 años de experiencia en el sector
INTERESES	Tecnología, formación técnica, superación personal. Encuentra dificultades para comunicarse efectivamente con sus superiores y compañeros.
FRUSTRACIONES	Siente que no tiene las herramientas necesarias para ser un buen líder de equipo. Considera que las capacitaciones que recibe en su empresa son teóricas y poco prácticas.
OBJETIVOS	Quiere mejorar su capacidad para liderar pequeños equipos en la planta de producción. Desea aprender a resolver conflictos laborales sin tensiones. Usa su teléfono móvil para capacitación virtual y lectura de
PREFERENCIAS	manuales de trabajo.
TECNOLÓGICAS	Prefiere soluciones que sean sencillas y aplicables en su rutina laboral.
FACTORES DE MOTIVACIÓN	Mejorar su desempeño laboral para obtener promociones. Incrementar su confianza y habilidades interpersonales.

COMPORTAMIENTO DE CONSUMO	Participa en programas de capacitación ofrecidos por la empresa y busca opciones de autoaprendizaje en línea.
CITA REPRESENTATIVA	<i>“Si pudiera aprender a liderar mejor, sé que tendría más oportunidades de crecer en mi trabajo.”</i>

Tabla 8

Customer Persona – María, 38 años.

BUYER PERSONA – GERENTE DE RRHH EMPRESA MEDIANA	
NOMBRES	María Clara Fernández González
EDAD	38 años
GÉNERO	Femenino
UBICACIÓN	Cuenca, Ecuador
NIVEL SOCIOECONÓMICO	Clase Media Alta
PUESTO	Gerente de Recursos Humanos en una empresa de manufactura con 150 empleados.
EXPERIENCIA LABORAL	15 años en gestión del talento humano.
INTERESES	Innovación en gestión, programas de bienestar laboral, tecnologías aplicadas a la capacitación. Su empresa carece de programas efectivos para desarrollar habilidades blandas en sus empleados.
FRUSTRACIONES	Encuentra difícil medir el impacto de las capacitaciones actuales en el desempeño laboral. Necesita soluciones escalables que se ajusten al presupuesto de la empresa.
OBJETIVOS	Implementar una solución tecnológica que permita a los empleados mejorar sus habilidades interpersonales.

	Reducir los conflictos laborales y aumentar la productividad a través de un mejor clima organizacional.
PREFERENCIAS	Prefiere plataformas digitales fáciles de integrar con los sistemas de gestión de talento existentes (e.g., LMS).
TECNOLÓGICAS	Busca herramientas con métricas claras y reportes sobre el progreso de los empleados.
FACTORES DE	Demostrar resultados tangibles a la gerencia general en términos de ROI en capacitaciones.
MOTIVACIÓN	Optimizar los recursos de capacitación mediante soluciones modernas y escalables.
COMPORTAMIENTO DE	Evalúa cuidadosamente las soluciones antes de implementarlas, considerando recomendaciones de otros profesionales.
CONSUMO	
CITA REPRESENTATIVA	<i>“Quiero capacitar a mis empleados de manera práctica y obtener resultados claros que respalden mi inversión.”</i>

3.1.4. Fase de Ideación

La fase de ideación se enfocó en generar un abanico de posibles soluciones al problema definido. Según Meinel et al. (2011), este paso fomenta la creatividad y la colaboración para diseñar propuestas innovadoras.

Actividades realizadas

Lluvia de ideas:

Se organizaron dos sesiones de brainstorming que dieron como resultado la generación de cerca de 20 ideas, incluyendo juegos interactivos, simulaciones de conversaciones y tutoriales adaptativos. Esta fue la base de lo que se plasmó como idea final en el primer prototipo o “beta” de la aplicación, lo cual se detalla en el siguiente capítulo.

Evaluación de viabilidad:

Utilizando un marco de factibilidad, impacto y costo, se seleccionaron las tres ideas más prometedoras:

- Gamificación con niveles progresivos.
- Simulaciones de resolución de conflictos.
- Retroalimentación personalizada basada en inteligencia artificial.

Creación de storyboards:

Para visualizar cómo los usuarios interactuarían con la app, diseñamos storyboards que representaban los flujos principales de uso.

Tabla 9

Storyboard de Flujos Principales de Uso: NeuraLeap

STORYBOARD DE FLUJOS PRINCIPALES DE USO – NEURALEAP		
1. Registro e Inicio de Sesión	DESCRIPCIÓN VISUAL	El usuario abre la aplicación y ve la pantalla principal con las opciones de “Registrarse” o “Iniciar sesión”.
	ELEMENTOS	Formulario de registro (nombre, edad, correo)
	CLAVE	Opciones de registro rápido (Google, Facebook)
	ACCIÓN DEL USUARIO	El usuario elige la opción “Registrarse” e ingresa su información.
	OBJETIVO DEL FLUJO	Crear un perfil de usuario que permita personalizar su experiencia.
2. Diagnóstico Inicial	DESCRIPCIÓN VISUAL	Tras registrarse, el usuario completa un cuestionario breve que evalúa sus habilidades blandas actuales (comunicación, empatía, liderazgo).

	ELEMENTOS CLAVE	Preguntas interactivas (p. ej., “¿Te sientes cómodo al hablar en público?”).
		Retroalimentación instantánea al finalizar.
	ACCIÓN DEL USUARIO	El usuario responde preguntas y visualiza su nivel inicial en un gráfico.
	OBJETIVO DEL FLUJO	Establecer un punto de partida para personalizar los desafíos.
3. Selección de Actividades Gamificadas		El usuario es dirigido a un menú con actividades diseñadas para mejorar habilidades específicas, como:
	DESCRIPCIÓN VISUAL	"Simulación de Conversaciones".
		"Resolución de Conflictos en Equipo".
		"Desafíos de Liderazgo".
	ELEMENTOS CLAVE	Descripción del objetivo de aprendizaje. Indicador de dificultad y recompensas disponibles (badges, puntos).
	ACCIÓN DEL USUARIO	Selecciona “Simulación de Conversaciones” y comienza el desafío.
4. Participación en una Actividad	OBJETIVO DEL FLUJO	Iniciar una actividad que motive el aprendizaje a través de la práctica.
		El usuario ingresa a una simulación gamificada que le plantea un escenario: “Un compañero de clase no colabora en el proyecto. ¿Qué haces?”
	DESCRIPCIÓN VISUAL	Opciones de respuesta: • <i>Hablar directamente con él.</i> • <i>Informar al profesor.</i> • <i>Ignorar el problema.</i>

			Respuestas visuales: La app ofrece retroalimentación interactiva según la elección de Valeria.
		ACCIÓN DEL USUARIO	Completa la actividad y gana puntos para desbloquear un badge de "Comunicadora Activa".
		OBJETIVO DEL FLUJO	Proporcionar una experiencia práctica y recompensar el progreso.
5. Visualización del Proceso			El usuario accede a su perfil para ver:
		DESCRIPCIÓN VISUAL	• Un tablero con su progreso en habilidades (p. ej., 70% en Comunicación, 50% en Liderazgo). • Badges y recompensas acumuladas. • Opciones de perfil, planes pago e información personal • Actividades recomendadas según su nivel.
		ACCIÓN DEL USUARIO	El usuario consulta su progreso y elige un nuevo desafío.
		OBJETIVO DEL FLUJO	Mantener el engagement mostrando avances claros y motivadores.
6. Retroalimentación y Socialización			Al completar varias actividades, el usuario recibe un mensaje de retroalimentación personalizada generado por IA, destacando sus logros y áreas de mejora.
		DESCRIPCIÓN VISUAL	• Opción de compartir su progreso en redes sociales o invitar amigos a usar la app.

ACCIÓN DEL USUARIO	Comparte su badge de “Líder Emergente” en Instagram.
OBJETIVO DEL FLUJO	Crear un sistema de comunidad y motivar la difusión orgánica de la app.

3.1.5. Fase de Prototipo

En esta fase, las ideas seleccionadas se materializaron en un prototipo funcional. De acuerdo con Brown (2009), los prototipos permiten visualizar y probar soluciones rápidamente, minimizando riesgos antes de desarrollar el producto final.

Actividades realizadas

Planificación del prototipo inicial:

Para la planificación del primer prototipo funcional, se sugiere la utilización un software en línea, por ejemplo MarvelApp o Caspio, que permita diseñar una interfaz básica de la app, a través de mockups que incluya:

- Una screen de inicio de sesión y/o registro.
- Un diagnóstico inicial de habilidades blandas.
- Dos actividades gamificadas: “Simulación de Conversaciones” y “Desafíos de Comunicación en Equipo”.

3.1.6. Fase de Testeo

La fase final de Design Thinking consiste en validar el prototipo con usuarios reales. Según Stanford d.school (2020), esta etapa proporciona insights críticos para iterar y refinar el diseño.

Actividades a realizar

Pruebas piloto:

Se sugiere seleccionar 30 adolescentes para probar el prototipo en sus dispositivos móviles durante dos semanas y recibir realimentación para mejorar el prototipo.

Encuestas y entrevistas post-uso:

Al finalizar el periodo de prueba, se deberán elaborar encuestas y entrevistas para evaluar la satisfacción, funcionalidad y efectividad de la app.

Iteración final:

A través del feedback, se incorporarán ajustes como mayor variedad de actividades y un diseño más intuitivo en el dashboard de usuario.

CAPITULO IV. MODELO DE NEGOCIO, PLAN DE MARKETING Y PLAN FINANCIERO

4.1. MODELO DE NEGOCIO CANVAS

4.1.1. Introducción al Modelo de Negocio Canvas

El modelo de negocio Canvas constituye una herramienta fundamental en la construcción y evolución de empresas innovadoras, esto incluye a NeuraLeap. Este lienzo visual, compuesto por nueve bloques interconectados, ofrece una representación concisa y clara de cómo una empresa crea y captura valor. En el caso específico de NeuraLeap, el Canvas ha sido un instrumento invaluable para definir su propuesta de valor, identificar sus segmentos de mercado y diseñar estrategias de crecimiento sostenibles.

Una de las principales ventajas del Canvas es su capacidad para fomentar la claridad y la visión compartida entre los miembros del equipo. Al visualizar todos los elementos del modelo de negocio en un solo lugar, se facilita la alineación de objetivos y la comunicación efectiva, esto es especialmente importante en empresas como la propietaria de NeuraLeap, en la cual la colaboración entre equipos multidisciplinarios es esencial para el desarrollo de productos y servicios innovadores.

El modelo de negocio es un ente vivo que debe ser capaz de evolucionar con el tiempo para adaptarse a las nuevas necesidades del mercado y a las incipientes tecnologías; permite realizar ajustes y experimentar con diferentes ideas de manera rápida y sencilla, lo que facilita la innovación y la adaptación al cambio. Otra ventaja clave es su capacidad para identificar oportunidades y riesgos. Al analizar cada uno de los nueve bloques, los stakeholders pueden identificar las fortalezas y debilidades del modelo de negocio, así como las oportunidades y

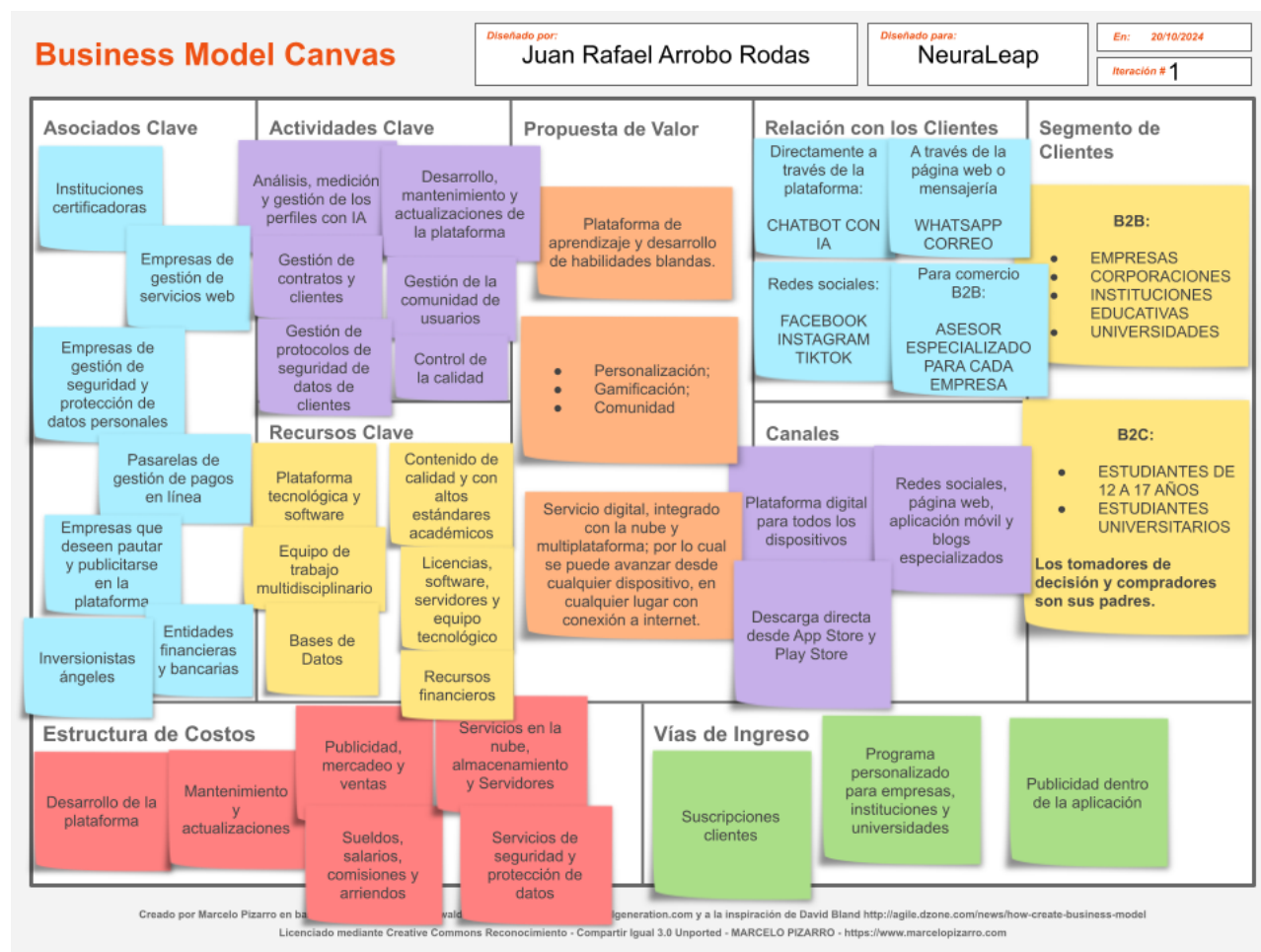
amenazas del entorno competitivo. Esta visión holística permite desarrollar estrategias para aprovechar las oportunidades y mitigar los riesgos.

De otro lado, el Canvas también es una herramienta poderosa para comunicar la propuesta de valor de la empresa a inversores, socios y clientes potenciales. Al presentar el Canvas de manera visual y concisa, los emprendedores transmiten de forma clara y efectiva la manera como su empresa crea valor y cómo se diferencia de la competencia.

A continuación, se presenta el Gráfico 1, que explicita el Modelo de Negocio CANVAS que ha sido estructurado para la aplicación NeuraLeap, en su primera iteración.

Ilustración 1

Modelo de Negocio Canvas de NeuraLeap



4.1.2. Propuesta de Valor

NeuraLeap surge como una respuesta a la creciente demanda de empleados y directivos formados en habilidades blandas, que no se entrenan en la universidad y que, pese a ello, son una prioridad para el correcto desempeño laboral. La propuesta de valor de NeuraLeap se basa en tres pilares fundamentales: la plataforma de aprendizaje enfocada en habilidades blandas, la personalización y gamificación del proceso formativo, y la integración digital multiplataforma que permite el acceso desde cualquier lugar y dispositivo.

Plataforma de Aprendizaje y Desarrollo de Habilidades Blandas

El núcleo de la propuesta de valor de NeuraLeap radica en su enfoque centrado en el aprendizaje y desarrollo de habilidades blandas. En un mundo donde las habilidades técnicas pueden ser aprendidas rápidamente y reemplazadas por avances tecnológicos, las competencias humanas, como la empatía, la comunicación efectiva y la gestión de emociones, son las que realmente marcan la diferencia en los equipos de trabajo y en la interacción con los clientes o estudiantes.

NeuraLeap proporciona un espacio en el cual los usuarios desarrollan estas competencias esenciales a través de la práctica constante y en un entorno seguro. La plataforma utiliza escenarios simulados, donde los usuarios enfrentan situaciones que requieren habilidades blandas, como resolver conflictos en equipo, tomar decisiones bajo presión o liderar un grupo de trabajo. Esta metodología no solo permite a los usuarios aprender de forma interactiva, sino que también les ofrece la oportunidad de experimentar y reflexionar sobre sus reacciones, algo que los métodos tradicionales de enseñanza no siempre permiten.

La Necesidad de las Habilidades Blandas en el Siglo XXI

Hoy más que nunca, los sectores empresarial, educativo y gubernamental reconocen la importancia de las habilidades blandas. En el entorno laboral, se espera que los empleados no solo sean competentes desde un punto de vista técnico, sino que también sean capaces de trabajar en equipo, adaptarse a los cambios y comunicarse eficazmente con colegas, superiores y clientes. Las habilidades blandas no solo aumentan la productividad y la satisfacción laboral, sino que también crean un entorno de trabajo más colaborativo e inclusivo.

Para las instituciones educativas, como colegios y universidades, el desafío es preparar a los estudiantes para un mundo en constante cambio, donde el aprendizaje memorístico o las habilidades técnicas específicas ya no son suficientes para garantizar el éxito. Las habilidades blandas permiten a los estudiantes ser más adaptables, desarrollar un pensamiento crítico, trabajar bien en equipo y, sobre todo, aprender a aprender, una habilidad crucial en una economía global que demanda actualización constante de conocimientos.

Personalización y Gamificación

La plataforma brinda la posibilidad de gamificar los procesos, aprender en un entorno amigable, personalizar el contenido de aprendizaje e ir aumentando el nivel de dificultad de acuerdo con los análisis de los resultados previos. Esto permite a la app diferenciarse de sus competidores y, sobre todo, adaptarse a cada usuario, de tal manera que se alcancen objetivos específicos.

Personalización del Aprendizaje

Cada usuario tiene un punto de partida y un ritmo de aprendizaje diferente. NeuraLeap reconoce este hecho y permite a los usuarios personalizar su experiencia en función de sus necesidades, objetivos y competencias actuales. Esto se logra a través de una serie de evaluaciones iniciales que permiten identificar las áreas de fortaleza y las que requieren más atención. Con esta información, la plataforma crea una ruta de aprendizaje personalizada, que ajusta la dificultad de los retos y la velocidad de progreso a las características individuales del usuario.

Este enfoque personalizado es especialmente valioso para empresas y organizaciones que buscan mejorar habilidades específicas en sus equipos, como el liderazgo o la resolución de conflictos, y que desean que el proceso de aprendizaje sea eficiente y efectivo. Para los estudiantes, tanto en educación secundaria como universitaria, la personalización asegura que cada persona pueda aprender a su propio ritmo, sin las limitaciones de los enfoques tradicionales que imponen el mismo contenido y ritmo a todos los alumnos.

Gamificación: Hacer del Aprendizaje una Experiencia Atractiva

La gamificación es una parte integral de la propuesta de NeuraLeap. Al aplicar elementos de juego, como recompensas, niveles, retos y rankings, la plataforma convierte el proceso de aprendizaje en una experiencia atractiva y motivadora. A través de dinámicas propias de los videojuegos, los usuarios se ven inmersos en actividades que no solo son entretenidas, sino que también fomentan el desarrollo de habilidades blandas de manera efectiva.

La gamificación ayuda a superar uno de los mayores desafíos en el aprendizaje de habilidades blandas: la falta de motivación intrínseca. Muchas veces, las personas no perciben la importancia inmediata de estas competencias o se sienten desmotivadas por métodos de enseñanza aburridos o poco interactivos. NeuraLeap resuelve este problema al hacer que el proceso de aprendizaje sea divertido y gratificante, manteniendo a los usuarios comprometidos a largo plazo.

Además, la gamificación potencia el aprendizaje en entornos colaborativos. Al integrar elementos de interacción social, los usuarios pueden trabajar en equipo para superar desafíos, competir amistosamente en tablas de clasificación o compartir sus experiencias en la plataforma. Esto crea una comunidad de aprendizaje donde los usuarios no solo aprenden de los módulos interactivos, sino también de sus compañeros, lo que potencia el desarrollo de habilidades como el trabajo en equipo, la empatía y la resolución de problemas en contextos grupales.

Servicio Digital, Integrado con la Nube y Multiplataforma

Otro aspecto crucial de la propuesta de valor de NeuraLeap es su accesibilidad digital. La plataforma está completamente integrada con la nube y es multiplataforma, lo que permite a los usuarios acceder a ella desde cualquier dispositivo y en cualquier lugar, siempre que tengan conexión a internet. Esto tiene implicaciones significativas tanto para las empresas como para los individuos que desean desarrollar sus habilidades blandas de manera flexible y sin limitaciones físicas.

Acceso desde Cualquier Lugar, en Cualquier Momento

Una de las ventajas más importantes de un servicio en la nube como el que ofrece NeuraLeap es la flexibilidad. Los usuarios no están restringidos a un solo dispositivo ni a un horario fijo para completar sus módulos de formación. Pueden acceder a la plataforma desde su ordenador en la oficina, su tableta en casa o su móvil mientras están en movimiento. Esta flexibilidad es particularmente beneficiosa en un mundo donde el trabajo remoto y el aprendizaje a distancia se han vuelto cada vez más comunes.

Para las empresas, esta característica es esencial, ya que permite que sus empleados, sin importar dónde se encuentren, puedan continuar desarrollando sus habilidades blandas de manera constante y sin interrupciones. Esto es especialmente útil para organizaciones con equipos distribuidos geográficamente o empleados que viajan con frecuencia. Además, la capacidad de acceder a la plataforma en cualquier momento significa que los usuarios pueden avanzar a su propio ritmo y en los momentos que mejor se adapten a su agenda personal o laboral.

Almacenamiento y Seguimiento en la Nube

La integración con la nube también permite a los usuarios de NeuraLeap almacenar su progreso de manera automática y segura. Toda la información relacionada con su desempeño en los juegos, simulaciones y módulos de aprendizaje se guarda en la nube, lo que garantiza que puedan retomar su progreso en cualquier dispositivo y en cualquier momento.

Además, la plataforma ofrece a las empresas y organizaciones educativas la posibilidad de monitorear el progreso de sus empleados o estudiantes en tiempo real. Esto facilita la identificación de áreas donde los usuarios están progresando y áreas que requieren mayor

atención, lo que permite adaptar la formación de manera más efectiva. Este tipo de datos es especialmente valioso para los departamentos de recursos humanos y los equipos de formación, que pueden utilizar la información para evaluar el impacto de la plataforma en el desarrollo de las habilidades blandas de sus empleados.

Comunidad y Colaboración

Otro aspecto esencial de NeuraLeap es su capacidad para crear una comunidad de aprendizaje. La plataforma está diseñada para que los usuarios no solo interactúen con el contenido, sino también entre ellos. A través de juegos colaborativos, foros de discusión y la posibilidad de formar equipos en desafíos, NeuraLeap fomenta la interacción social como una parte integral del proceso de aprendizaje.

Esta característica es fundamental para el desarrollo de muchas habilidades blandas, como el trabajo en equipo, la comunicación interpersonal y la gestión de conflictos. Al crear una comunidad activa donde los usuarios pueden compartir sus experiencias, aprender unos de otros y trabajar juntos para resolver problemas, NeuraLeap permite que el aprendizaje sea un proceso social y colaborativo.

Para las empresas, esto es particularmente valioso, ya que los empleados pueden desarrollar sus habilidades blandas en un entorno que simula las dinámicas de equipo que encontrarán en el trabajo. Del mismo modo, los estudiantes universitarios o de secundaria pueden mejorar sus habilidades colaborativas, aprendiendo a trabajar en equipo en un entorno de aprendizaje seguro y estructurado.

4.1.3. Segmento de Clientes

Los clientes de NeuraLeap están constituidos por varios nichos de mercado diferentes, que varían en rangos etarios variados, pero que tienen el mismo interés en aprender y desarrollar habilidades blandas para incluirlas en su cotidianidad. Si bien es importante determinar una correcta diferenciación entre los diferentes segmentos, es importante destacar que la gamificación, como pedagogía, es un aspecto que puede ser aplicado a cualquier nivel de educación; tanto jóvenes en edad colegial, como universitarios, así como profesionales.

Actualmente, la automatización y la inteligencia artificial están transformando el mercado laboral. En ese marco, las habilidades blandas, también conocidas como "soft skills", han ganado una relevancia crítica. Estas competencias, que incluyen la comunicación efectiva, el trabajo en equipo, el pensamiento crítico, la adaptabilidad y la resolución de problemas, son fundamentales para el éxito en cualquier ámbito profesional o académico; NeuraLeap, responde a esta necesidad. Su plataforma no solo hace que el aprendizaje de habilidades blandas sea más atractivo, sino que también permite a los usuarios desarrollarlas a través del juego y la interacción social. Sin embargo, para entender el impacto y el valor de NeuraLeap, es crucial examinar los segmentos de clientes a los que está dirigida: el mercado B2B (empresas, corporaciones, instituciones educativas y universidades) y el mercado B2C (estudiantes de 12 a 17 años, universitarios y profesionales).

Segmento Business to Business – B2B.

El mercado B2B representa una oportunidad significativa para NeuraLeap, dado que las empresas buscan constantemente mejorar el desempeño de sus colaboradores y fomentar una

cultura organizacional más sólida. Al ofrecer una plataforma de aprendizaje personalizada y gamificada, NeuraLeap se posiciona como una solución innovadora para abordar las necesidades de capacitación del personal que conforma las organizaciones.

Dentro del segmento B2B, NeuraLeap tiene algunas empresas e instituciones con las que se puede asociar y a las cuales se plantea servir con sus servicios; entre las más importantes se cuentan:

Empresas & grandes corporaciones.

Dadas las condiciones actuales del mercado y las exigencias crecientes de desarrollo personal, tanto a nivel profesional, como emocional y conductual, sobre todo en el ámbito laboral, las empresas y corporaciones están en la búsqueda constante de empleados que no solo sean técnicamente competentes, sino que también sean capaces de colaborar eficazmente, liderar equipos, gestionar conflictos y adaptarse a entornos cambiantes. Los departamentos de recursos humanos han reconocido que las habilidades blandas son clave para el éxito organizacional, especialmente en un mundo donde el trabajo remoto y los equipos distribuidos son cada vez más comunes.

NeuraLeap ofrece una solución innovadora para estas empresas al proporcionar una plataforma donde los empleados pueden mejorar sus habilidades blandas de manera interactiva y atractiva, sin requerir ingentes recursos para ello. A través de la gamificación, los empleados no solo aprenden sino que también se motivan y se comprometen activamente en su propio desarrollo. Esta metodología permite a los usuarios experimentar escenarios reales de trabajo en equipo, liderazgo y resolución de problemas dentro de un entorno seguro y dinámico. Como

resultado, las empresas pueden cultivar una cultura organizacional más fuerte, contar con empleados mejor preparados para colaborar y resolver desafíos complejos y, sobre todo, adaptarse.

Además, la plataforma de NeuraLeap ofrece una ventaja importante para las empresas: la capacidad de personalizar los programas de capacitación para que se alineen con las necesidades específicas de la organización. Esto es particularmente relevante en sectores como el tecnológico, donde la agilidad y la capacidad para resolver problemas complejos son fundamentales, y en la industria de servicios, donde la interacción efectiva con clientes y equipos es esencial.

PYMES.

Las pequeñas y medianas empresas son un pilar fundamental en la economía global y local. A diferencia de las empresas consolidadas y las grandes corporaciones, este segmento opera con recursos financieros visiblemente menores y más limitados, lo que les exige encontrar soluciones rentables para el desarrollo de sus empleados. Además, suelen ser entornos dinámicos donde los empleados deben asumir múltiples roles y estar preparados para colaborar de manera efectiva en equipos pequeños.

En este contexto, NeuraLeap ofrece una herramienta ideal para las PYMES. El enfoque gamificado de la plataforma permite a los empleados de estas empresas mejorar sus habilidades blandas sin necesidad de recurrir a costosos programas de capacitación presencial o a largas jornadas de formación.

A esto, se debe sumar que la aparente debilidad que tienen las PYMES en el aspecto financiero, no les permite tener acceso a profesionales tan especializados o preparados, en comparación con otras empresas o corporaciones más grandes; por ello, NeuraLeap ofrece la posibilidad de entrenar y capacitar a los empleados en habilidades y destrezas para mejorar su desempeño general, sin necesidad de invertir grandes sumas de dinero.

Por otro lado, cabe hacer hincapié de que NeuraLeap permite personalizar los módulos de capacitación según las necesidades específicas de cada empresa, algo esencial para las PYMES que deben adaptar sus estrategias de formación a su tamaño y sector; esto les da una ventaja competitiva al mejorar sus capacidades internas sin grandes inversiones, lo que se traduce en una mayor eficiencia y cohesión en sus equipos.

Instituciones educativas.

El tercer subsegmento dentro del mercado B2B está formado por las instituciones educativas y las universidades. A nivel global, las instituciones educativas están enfrentando una creciente presión para garantizar que sus estudiantes estén preparados para el mercado laboral, no solo con conocimientos técnicos, sino también con habilidades blandas que les permitan adaptarse y sobresalir en diferentes contextos profesionales.

NeuraLeap proporciona una herramienta valiosa para complementar el currículo académico tradicional. La plataforma permite a los estudiantes desarrollar habilidades críticas a través de la interacción y el juego, lo que representa una ruptura significativa con los métodos de enseñanza convencionales. En lugar de depender exclusivamente de conferencias teóricas o exámenes, los estudiantes pueden practicar la colaboración, la toma de decisiones y la gestión

de conflictos en situaciones simuladas y compartiendo con sus semejantes en las propias aulas o con compañeros de otras instituciones.

Las entidades de educación superior tienen el afán y la obligación de ofrecer experiencias educativas que vayan más allá de las aulas, no solamente por la importancia que esto conlleva en los alumnos, sino porque aquellas que lo hacen, tienen mejores resultados y calificaciones de calidad. Al integrar la plataforma de NeuraLeap en sus programas, estas instituciones pueden preparar mejor a los estudiantes para el mundo laboral, dotándolos de las habilidades blandas que los empleadores están buscando. Además, NeuraLeap promueve un enfoque inclusivo, donde todos los estudiantes, independientemente de su origen o habilidades iniciales, pueden beneficiarse del entorno gamificado para aprender a su propio ritmo.

Organizaciones sin fines de lucro.

Las organizaciones no gubernamentales (ONG's) representan otro subsegmento clave dentro del mercado B2B de NeuraLeap. Las ONG's suelen trabajar en entornos de alta presión y recursos limitados, donde la colaboración, la resolución de conflictos y la gestión de proyectos son fundamentales para cumplir sus misiones. En este tipo de organizaciones, el personal a menudo proviene de distintos contextos profesionales y culturales, lo que hace que las habilidades blandas sean esenciales para el éxito.

NeuraLeap responde a las necesidades de las ONG's proporcionando un entorno de formación accesible y adaptable. Las habilidades blandas, como la empatía, la comunicación intercultural y el trabajo en equipo, son especialmente importantes en el sector no lucrativo,

donde los empleados y voluntarios deben coordinarse eficazmente para maximizar el impacto social de la organización.

Dado que muchas ONG's tienen limitaciones presupuestarias, la propuesta de NeuraLeap es una opción atractiva al ofrecer un espacio de aprendizaje que no requiere grandes inversiones financieras. La gamificación hace que el aprendizaje sea más ameno y atractivo para los empleados y voluntarios, lo que facilita su compromiso y participación. Además, las ONG's suelen gestionar equipos distribuidos geográficamente, y la plataforma en línea de NeuraLeap permite que personas en distintos lugares puedan aprender y colaborar simultáneamente, superando las barreras físicas y de tiempo.

Asimismo, la plataforma puede ser utilizada para fortalecer las habilidades de liderazgo en aquellos responsables de dirigir proyectos y equipos dentro de las ONG's. Al involucrarse en simulaciones y juegos que reflejan los desafíos reales que enfrentan, los líderes de las ONG's pueden mejorar en la toma de decisiones bajo presión, la gestión de equipos diversos y la negociación con distintas partes interesadas, aspectos cruciales para el éxito en el sector social.

Segmento Business to Client – B2C

Además del mercado B2B, NeuraLeap tiene un enfoque claro hacia el mercado B2C, el cual está dirigido a estudiantes de 12 a 17 años y estudiantes universitarios, pertenecientes a la clase media alta. Estos grupos representan una oportunidad para la plataforma, ya que son las generaciones que están más familiarizadas con la tecnología y el juego como herramientas de aprendizaje.

Estudiantes de 12 a 17 Años.

Los adolescentes entre 12 y 17 años constituyen un segmento crucial para NeuraLeap. En esta etapa de desarrollo, los jóvenes están comenzando a formar las habilidades que necesitarán para desenvolverse, con éxito, en el mundo académico y profesional del mundo actual. Sin embargo, las habilidades blandas, como la comunicación efectiva y la gestión de conflictos, no siempre se enseñan de manera explícita en las escuelas tradicionales.

NeuraLeap ofrece una solución innovadora para estos jóvenes al proporcionar un entorno donde pueden aprender y practicar estas habilidades en un espacio seguro y motivador, a la par que se divierten mientras lo hacen. Los adolescentes están naturalmente atraídos por la tecnología y los juegos, lo que convierte a la gamificación en una herramienta especialmente poderosa para este grupo. A través de la plataforma de NeuraLeap, pueden participar en actividades que simulan situaciones reales, lo que les permite desarrollar sus habilidades de trabajo en equipo, liderazgo y empatía de una manera que es a la vez divertida y educativa.

Además, NeuraLeap tiene el potencial de fomentar la integración y la motivación intrínseca en los estudiantes. Al experimentar el progreso y el éxito dentro del juego, los adolescentes se sienten más motivados para continuar mejorando sus habilidades blandas, lo que puede tener un impacto positivo en su rendimiento académico y en su capacidad para afrontar desafíos fuera del aula.

Estudiantes Universitarios.

Por otro lado, los estudiantes universitarios representan otro grupo de gran importancia dentro del mercado B2C. Estos jóvenes adultos están en una fase crítica de su vida,

preparándose para entrar en el mercado laboral. Las habilidades blandas son cada vez más demandadas por los empleadores, y los estudiantes universitarios son conscientes de la necesidad de desarrollar estas competencias para destacar en un mercado competitivo.

La plataforma de NeuraLeap proporciona a los estudiantes universitarios la oportunidad de trabajar en estas habilidades de una manera práctica y atractiva. En lugar de simplemente escuchar teorías sobre el liderazgo o la resolución de conflictos, los estudiantes pueden sumergirse en un entorno donde pueden practicar estas habilidades a través de experiencias gamificadas. Esto no solo hace que el aprendizaje sea más efectivo, sino que también les permite aplicar lo aprendido de inmediato en situaciones del mundo real, como proyectos en grupo o entrevistas de trabajo.

4.1.4. Canales

En el actual panorama digital, las empresas que ofrecen soluciones innovadoras para el aprendizaje deben aprovechar al máximo todos los canales de comunicación y distribución disponibles para llegar a su público objetivo de manera efectiva. NeuraLeap plantea una estrategia multicanal que abarca desde su propia plataforma digital multiplataforma hasta las redes sociales, blogs especializados, y la descarga directa de su aplicación desde las principales tiendas virtuales. Este enfoque integral permite a NeuraLeap no solo captar la atención de diferentes audiencias, sino también ofrecer un servicio accesible y dinámico en cualquier lugar y desde cualquier dispositivo.

Plataforma Digital para Todos los Dispositivos

El canal principal de NeuraLeap es su plataforma digital, que está diseñada para ser multidispositivo y accesible desde cualquier lugar. Esto significa que los usuarios pueden acceder a la plataforma desde ordenadores, tabletas o teléfonos móviles, permitiéndoles avanzar en su formación en habilidades blandas desde donde prefieran, ya sea en la oficina, en casa o durante sus desplazamientos. Esta flexibilidad es uno de los puntos más fuertes de NeuraLeap, ya que responde a la creciente demanda de accesibilidad y conveniencia por parte de los usuarios en la era digital.

La integración de la plataforma en la nube permite que el progreso de los usuarios se almacene y sincronice en tiempo real, lo que significa que pueden empezar una actividad en un dispositivo y continuarla en otro sin perder ningún avance. Este enfoque es especialmente útil en entornos laborales donde los empleados pueden estar utilizando diferentes dispositivos a lo largo de su jornada o en instituciones educativas donde los estudiantes puedan utilizar tanto computadoras de escritorio como dispositivos móviles para aprender.

El diseño multiplataforma también refuerza el compromiso de NeuraLeap de crear una experiencia de usuario fluida y accesible. La interfaz está optimizada para adaptarse a las distintas resoluciones y tamaños de pantalla, garantizando que la experiencia de aprendizaje sea intuitiva y agradable sin importar el dispositivo. Esta accesibilidad a través de múltiples plataformas hace que la propuesta de valor de NeuraLeap sea aún más fuerte, ya que los usuarios pueden integrarla fácilmente en su rutina diaria sin las restricciones impuestas por la ubicación o el equipo.

Redes Sociales, Página Web, Aplicación Móvil y Blogs Especializados

NeuraLeap ha identificado una serie de canales digitales clave para su comunicación y promoción, con el fin de maximizar su alcance y atraer a diferentes audiencias. Entre estos canales se encuentran las redes sociales, la página web oficial, la aplicación móvil y su presencia en blogs especializados. Estos medios no solo ayudan a difundir la propuesta de valor de NeuraLeap, sino que también proporcionan puntos de contacto esenciales con su público objetivo, fomentando el compromiso y la fidelización de los usuarios.

Redes Sociales

Las redes sociales son una herramienta crucial en la estrategia de NeuraLeap para interactuar con su audiencia, generar visibilidad y crear una comunidad en torno a la marca. Plataformas como Instagram, LinkedIn, Facebook y Twitter permiten a la empresa compartir contenido relevante, como consejos sobre el desarrollo de habilidades blandas, noticias sobre actualizaciones de la plataforma, y casos de éxito de usuarios y empresas que han utilizado NeuraLeap. Además, las redes sociales permiten a la empresa fomentar la participación mediante encuestas, concursos, y la creación de debates que involucren directamente a sus usuarios.

Al usar diferentes redes sociales, NeuraLeap puede segmentar mejor su contenido según el perfil de su audiencia. Por ejemplo, en LinkedIn, la empresa puede dirigirse a profesionales y empresas interesadas en mejorar el desarrollo de sus empleados, mientras que en Instagram o TikTok puede atraer a un público más joven y familiarizado con la gamificación y las soluciones de aprendizaje innovadoras.

Página Web Oficial

La página web oficial de NeuraLeap es otro canal esencial, que funciona como una vitrina digital donde los usuarios potenciales pueden conocer en profundidad la propuesta de valor de la plataforma. En el sitio web, los visitantes pueden explorar las características de la plataforma, leer sobre su enfoque basado en la gamificación, obtener información sobre los beneficios del desarrollo de habilidades blandas y encontrar recursos adicionales, como estudios de casos o testimonios de clientes. Además, la página web es el principal punto de conversión, donde los usuarios pueden registrarse, acceder a la plataforma o descargar la aplicación.

El sitio web de NeuraLeap también actúa como un recurso educativo mediante la publicación de artículos de blog y otros contenidos multimedia que profundizan en la importancia de las habilidades blandas en el entorno laboral y académico. Al proporcionar este tipo de contenido, NeuraLeap no solo promueve su plataforma, sino que también se posiciona como un referente en el ámbito del desarrollo personal y profesional.

Aplicación Móvil

Otro canal clave es la aplicación móvil, que se puede descargar tanto desde la App Store como desde Google Play. La disponibilidad de la aplicación en las dos tiendas más importantes del mundo permite a NeuraLeap llegar a un vasto público de usuarios de diferentes sistemas operativos, aumentando significativamente su alcance. La aplicación ofrece todas las funcionalidades de la plataforma web en una versión optimizada para dispositivos móviles, lo que facilita aún más el acceso a los contenidos de la plataforma y al desarrollo continuo de habilidades blandas.

La descarga directa desde estas tiendas también mejora la usabilidad y la accesibilidad, ya que los usuarios pueden instalar la aplicación con un solo clic y comenzar a utilizarla en cuestión de minutos. Además, al estar disponible en estas tiendas, la app puede beneficiarse de la exposición que proporcionan los listados destacados, las valoraciones de los usuarios y las recomendaciones personalizadas, lo que aumenta la visibilidad de NeuraLeap entre posibles nuevos usuarios.

Blogs Especializados

Los blogs especializados en tecnología, recursos humanos, educación y desarrollo personal son otro canal clave que NeuraLeap utiliza para promover su plataforma. Al colaborar con influencers digitales y escritores expertos en estos campos, NeuraLeap puede aumentar su credibilidad y alcance al llegar a audiencias que buscan soluciones innovadoras para el desarrollo de habilidades blandas.

Los artículos y reseñas en blogs también permiten profundizar en las características de NeuraLeap, ofreciendo análisis detallados de cómo la plataforma puede beneficiar a diferentes tipos de usuarios, desde estudiantes hasta profesionales. Estos blogs no solo ayudan a difundir el conocimiento sobre NeuraLeap, sino que también actúan como una recomendación confiable, lo que puede tener un impacto positivo en la decisión de los usuarios potenciales para probar la plataforma.

Descarga Directa desde App Store y Play Store

Un canal decisivo para el crecimiento de NeuraLeap es la descarga directa de su aplicación móvil desde la App Store y Google Play. Esto facilita la incorporación de nuevos

usuarios que prefieren la comodidad de tener la plataforma accesible desde su teléfono móvil o tableta. El proceso de descarga directa no solo simplifica la adquisición de nuevos usuarios, sino que también ofrece un proceso de incorporación más ágil, permitiendo a los usuarios registrarse rápidamente y comenzar a desarrollar sus habilidades blandas sin complicaciones.

Además, la presencia en estas tiendas virtuales posiciona a NeuraLeap en el ecosistema digital global, ya que tanto App Store como Google Play son plataformas utilizadas por millones de personas alrededor del mundo. Al estar disponibles en estos canales, NeuraLeap puede competir en el mercado de aplicaciones móviles con otras soluciones de aprendizaje y gamificación, aprovechando las funciones de recomendación y visibilidad que estas tiendas ofrecen.

Por otro lado, tanto en la App Store como en Google Play, las reseñas y calificaciones de los usuarios juegan un papel fundamental en la visibilidad y credibilidad de la aplicación. NeuraLeap puede aprovechar esta funcionalidad alentando a sus usuarios satisfechos a dejar reseñas positivas y compartir sus experiencias. Un buen ranking y reseñas favorables en estas plataformas pueden atraer a más usuarios que están buscando aplicaciones de aprendizaje efectivas e innovadoras.

4.1.5. Relaciones con los Clientes

En el mundo digital actual, la relación con los clientes es fundamental para el éxito de cualquier empresa, especialmente para aquellas que operan en mercados altamente competitivos e innovadores como el de la educación y el desarrollo personal. NeuraLeap ha diseñado una estrategia de relación con sus clientes que combina tecnología avanzada, canales

de comunicación digital y un enfoque personalizado para el comercio B2B. Esta estrategia multicanal no solo mejora la experiencia del usuario, sino que también permite que la empresa ofrezca un servicio ágil, interactivo y accesible para todos sus segmentos de clientes.

A lo largo de este segmento, se establece y explica, en profundidad, los distintos canales y enfoques que utiliza NeuraLeap para establecer y mantener relaciones con sus usuarios, desde la interacción directa en su plataforma con un chatbot de inteligencia artificial, hasta el soporte personalizado a través de asesores especializados para empresas.

Relación Directa a través de la Plataforma: Chatbot con IA

El canal de interacción más inmediato y accesible para los usuarios de NeuraLeap es la propia plataforma digital, que incluye un chatbot con inteligencia artificial (IA). Este chatbot actúa como el primer punto de contacto para los usuarios que acceden a la plataforma, proporcionando asistencia automatizada y resolución instantánea de dudas en cualquier momento del día. Gracias a los avances en IA, el chatbot de NeuraLeap es capaz de entender y responder de manera eficiente a una amplia gama de preguntas relacionadas con el uso de la plataforma, las características de los juegos, las metodologías de aprendizaje, e incluso puede proporcionar orientación técnica.

El uso de un chatbot no solo optimiza el tiempo de respuesta, sino que también permite que los usuarios reciban atención personalizada de forma inmediata, sin tener que esperar a que un agente humano esté disponible. Esto es especialmente valioso en el contexto de una plataforma educativa, donde los usuarios pueden encontrarse con dudas o dificultades en

cualquier momento del proceso de aprendizaje y necesitan soluciones rápidas para continuar progresando sin interrupciones.

Además, el chatbot de NeuraLeap está en constante evolución, aprendiendo de las interacciones con los usuarios para mejorar sus respuestas y ofrecer una asistencia cada vez más precisa y adaptada a las necesidades específicas de cada persona. Esta tecnología es una parte esencial de la relación directa con los clientes, ya que les proporciona una experiencia fluida y sin fricciones, lo que contribuye a aumentar la satisfacción y el compromiso a largo plazo con la plataforma.

Comunicación a través de la Página Web, WhatsApp y Correo Electrónico

NeuraLeap también ofrece canales de comunicación más tradicionales para aquellos usuarios que prefieren una interacción más humana o que requieren de soporte más detallado. La página web oficial de la empresa cuenta con formularios de contacto donde los usuarios pueden enviar consultas o solicitar información adicional sobre la plataforma. Este método es particularmente útil para preguntas complejas que no pueden ser resueltas por el chatbot o para aquellos usuarios que desean obtener más información sobre temas específicos antes de registrarse en la plataforma.

Otro canal clave de comunicación es WhatsApp, una de las aplicaciones de mensajería más populares y accesibles del mundo. A través de WhatsApp, NeuraLeap puede ofrecer un servicio de atención al cliente directo y en tiempo real, permitiendo a los usuarios interactuar con el equipo de soporte de manera informal y rápida. La integración de WhatsApp en la estrategia de atención al cliente responde a la demanda de comunicación ágil y accesible que

muchos usuarios prefieren hoy en día, especialmente aquellos que están acostumbrados a interactuar con empresas a través de esta aplicación en otros sectores.

El correo electrónico es otro canal que NeuraLeap pone a disposición de sus usuarios, especialmente útil para la comunicación más formal o para aquellos casos que requieren un seguimiento detallado, como la resolución de problemas técnicos complejos, solicitudes de reembolsos o consultas relacionadas con suscripciones y facturación. A través del correo, la empresa puede ofrecer una atención personalizada, permitiendo que los usuarios reciban respuestas detalladas y bien estructuradas a sus consultas.

Redes Sociales: Facebook, Instagram y TikTok

En la era de la hiperconectividad, las redes sociales juegan un papel fundamental en la relación con los clientes, y NeuraLeap no es la excepción. Las plataformas sociales como Facebook, Instagram y TikTok permiten a la empresa interactuar con sus usuarios de manera más cercana y bidireccional, fomentando una relación más informal, pero no menos efectiva.

Facebook

Facebook es una plataforma ideal para generar una comunidad activa en torno a NeuraLeap. A través de publicaciones regulares, la empresa puede compartir actualizaciones sobre nuevas funcionalidades de la plataforma, consejos sobre el desarrollo de habilidades blandas, y contenidos educativos que aporten valor a los usuarios. Además, Facebook ofrece un espacio para que los usuarios puedan comentar, hacer preguntas y compartir sus experiencias con la plataforma, lo que enriquece la relación entre la empresa y su comunidad de usuarios.

Instagram

Instagram, por su parte, es un canal visualmente atractivo que permite a NeuraLeap conectarse con una audiencia más joven y tech-savvy, como los estudiantes y jóvenes profesionales que buscan mejorar sus habilidades blandas de manera innovadora. A través de stories, reels y publicaciones en el feed, NeuraLeap puede mostrar de manera dinámica cómo su plataforma funciona, compartir casos de éxito y ofrecer una visión más personal y cercana de la empresa. Instagram también es ideal para promover interacción directa a través de encuestas, preguntas y respuestas, y sorteos, lo que incentiva el compromiso continuo de los usuarios.

TikTok

TikTok es la plataforma perfecta para captar la atención de los usuarios más jóvenes, principalmente adolescentes y estudiantes universitarios, a través de contenido corto, entretenido y educativo. NeuraLeap puede utilizar TikTok para crear videos breves que destaquen las características más divertidas y gamificadas de la plataforma, mostrando cómo los usuarios pueden aprender habilidades blandas mientras juegan e interactúan con otros. TikTok también permite que NeuraLeap se vuelva viral, llegando a una audiencia global y generando un impacto más amplio.

En conjunto, el uso estratégico de redes sociales permite que NeuraLeap no solo se mantenga en contacto continuo con sus usuarios, sino que también construya una relación basada en la confianza, la transparencia y el valor añadido. Estos canales brindan una vía para que los usuarios puedan expresar sus opiniones, recibir respuestas rápidas a sus dudas y, en

última instancia, sentirse parte de una comunidad comprometida con el crecimiento personal y profesional.

Relación Personalizada para Empresas: Asesor Especializado para Comercio B2B

Para el mercado B2B, que incluye a empresas, corporaciones y organizaciones educativas, NeuraLeap ofrece un enfoque aún más personalizado en su relación con los clientes. En lugar de depender únicamente de los canales automatizados o digitales, la empresa asigna un asesor especializado a cada organización que contrata sus servicios.

Este asesor especializado actúa como un punto de contacto directo entre NeuraLeap y la empresa cliente, lo que permite una relación más cercana y consultiva. El asesor trabaja de la mano con la empresa para entender sus necesidades específicas, ofrecer recomendaciones sobre cómo implementar la plataforma de manera efectiva, y asegurarse de que la experiencia de los empleados o estudiantes sea lo más enriquecedora posible. Además, el asesor especializado se encarga de realizar un seguimiento continuo del uso de la plataforma, ofreciendo reportes detallados sobre el progreso y el impacto del desarrollo de habilidades blandas en el equipo.

Este nivel de atención personalizada es especialmente valioso para las empresas, ya que les garantiza un servicio a medida y alineado con sus objetivos. En lugar de simplemente ofrecer una solución tecnológica genérica, NeuraLeap se asegura de que cada cliente B2B reciba el soporte y asesoría necesarios para maximizar el retorno de su inversión en la plataforma.

4.1.6. Recursos Clave

La visión de NeuraLeap es consolidarse como una de las empresas líderes en el ámbito del desarrollo de habilidades blandas, gracias a su enfoque innovador, basado en la gamificación y el aprendizaje interactivo. Sin embargo, detrás de la interfaz de usuario de la plataforma, existen una serie de recursos clave que sustentan su capacidad para ofrecer una experiencia de aprendizaje única, eficiente y de alta calidad. Estos recursos no solo aseguran el correcto funcionamiento de la plataforma, sino que también permiten que NeuraLeap mantenga una ventaja competitiva en el mercado.

A continuación, se amplía los recursos clave de NeuraLeap, incluyendo su plataforma tecnológica, la creación de contenido educativo de calidad, su equipo multidisciplinario, el uso de licencias y equipos tecnológicos, la gestión de bases de datos, y los recursos financieros que sostienen las operaciones de la empresa.

Plataforma Tecnológica y Software

El principal recurso de NeuraLeap es su plataforma tecnológica, un entorno digital altamente interactivo y gamificado que permite a los usuarios desarrollar habilidades blandas mediante el juego y la colaboración con otros usuarios. Esta plataforma está diseñada para ofrecer una experiencia de usuario fluida y atractiva, lo que requiere de un software robusto que garantice la eficiencia, la escalabilidad y la seguridad de las operaciones en línea.

La plataforma de NeuraLeap integra una serie de tecnologías avanzadas que permiten la gamificación del aprendizaje, un enfoque pedagógico que utiliza elementos de los videojuegos, como los desafíos, los puntos, los niveles y las recompensas, para motivar a los usuarios y

mantenerlos comprometidos con su desarrollo personal. Esta metodología requiere de un software complejo que pueda gestionar diferentes tipos de actividades, como simulaciones interactivas, escenarios de colaboración en equipo, y actividades de resolución de problemas en tiempo real.

Además, la plataforma debe ser multiplataforma y multidispositivo, lo que significa que los usuarios pueden acceder a ella desde ordenadores, tabletas y teléfonos móviles, ya sea a través de navegadores web o aplicaciones dedicadas para iOS y Android. Esta flexibilidad tecnológica es crucial para satisfacer las necesidades de los usuarios modernos, que exigen accesibilidad en cualquier momento y desde cualquier lugar.

Por otro lado, la integración en la nube es un componente esencial de la plataforma tecnológica de NeuraLeap. Al utilizar servidores en la nube, la empresa puede gestionar grandes volúmenes de datos, como los perfiles de usuario, los progresos de aprendizaje y las interacciones entre los usuarios, sin comprometer la velocidad ni la seguridad de la plataforma. La nube también permite una escalabilidad ágil, asegurando que la plataforma pueda crecer en capacidad sin interrupciones a medida que la base de usuarios se expanda.

Contenido de Calidad con Altos Estándares Académicos

Otro recurso fundamental de NeuraLeap es su contenido educativo, que está diseñado con altos estándares académicos y respaldado por investigaciones en el campo de las ciencias cognitivas, la psicología y la pedagogía. El contenido de la plataforma está centrado en el desarrollo de habilidades blandas críticas, como la comunicación efectiva, la empatía, el liderazgo, la resolución de conflictos y la toma de decisiones bajo presión.

Para garantizar la calidad de su contenido, NeuraLeap trabaja con expertos en distintas disciplinas, que incluyen educadores, psicólogos, especialistas en recursos humanos y profesionales de diversas industrias. Estos expertos colaboran en la creación de módulos interactivos, simulaciones y actividades que no solo son entretenidas, sino también educativas y alineadas con las demandas del mercado laboral actual.

Además, NeuraLeap asegura que su contenido sea accesible y adaptable a diferentes niveles de aprendizaje. Los usuarios pueden empezar desde niveles básicos y avanzar hacia desafíos más complejos a medida que mejoran sus habilidades, lo que crea una experiencia de aprendizaje personalizada y ajustada a sus necesidades. La plataforma también ofrece contenido especializado para empresas, lo que permite a los equipos de recursos humanos personalizar la formación en habilidades blandas según las metas y los valores corporativos.

El contenido de NeuraLeap se actualiza regularmente para mantenerse al día con las tendencias globales y las mejores prácticas en desarrollo personal y profesional. Este enfoque garantiza que la plataforma no solo ofrezca contenido relevante y actualizado, sino que también contribuya al crecimiento continuo de los usuarios a lo largo de sus carreras.

Equipo de Trabajo Multidisciplinario

Un recurso clave que impulsa el éxito de NeuraLeap es su equipo de trabajo multidisciplinario, compuesto por profesionales de diversas áreas que colaboran para crear una plataforma educativa innovadora y de alta calidad. Este equipo incluye:

- Desarrolladores de software y expertos en tecnologías digitales, que se encargan del diseño, desarrollo y mantenimiento de la plataforma tecnológica.

- Especialistas en gamificación y diseño de experiencias de usuario, responsables de crear una interfaz atractiva y lúdica que mantenga a los usuarios comprometidos.
- Expertos en pedagogía y educación, que garantizan que el contenido de la plataforma esté alineado con las mejores prácticas de enseñanza y aprendizaje.
- Psicólogos y especialistas en comportamiento, que contribuyen al desarrollo de contenidos centrados en el desarrollo emocional y social de los usuarios.
- Consultores de recursos humanos, que asesoran en la creación de programas personalizados para empresas, alineando el contenido con las necesidades específicas de las organizaciones.
- Diseñadores gráficos y animadores, que crean los elementos visuales y multimedia que dan vida a la plataforma, mejorando la experiencia del usuario a través de gráficos interactivos y atractivos.

El enfoque multidisciplinario de NeuraLeap garantiza que todos los aspectos de la plataforma, desde la tecnología hasta el contenido y la experiencia del usuario, se desarrollen de manera coherente y eficiente. Esta diversidad de talentos es esencial para ofrecer un producto final que satisfaga tanto las expectativas educativas como las preferencias tecnológicas de los usuarios.

Licencias, Software, Servidores y Equipos Tecnológicos

Otro recurso esencial para NeuraLeap son las licencias de software, los servidores y el equipo tecnológico que permiten la operatividad de la plataforma. Para funcionar de manera eficiente y segura, NeuraLeap debe contar con licencias para una amplia gama de herramientas

tecnológicas y soluciones de software que incluyen sistemas de gestión de aprendizaje, plataformas de análisis de datos y motores de gamificación.

El uso de servidores seguros y confiables es crucial para almacenar la gran cantidad de datos que genera la plataforma, incluyendo la información personal de los usuarios, su progreso en el aprendizaje y las interacciones dentro de la plataforma. Estos servidores deben estar protegidos con sistemas de seguridad avanzados que incluyan encriptación de datos, firewalls y protocolos de autenticación para prevenir ataques cibernéticos y garantizar la privacidad de los usuarios.

Además, NeuraLeap necesita invertir en equipos tecnológicos como ordenadores de alta capacidad, sistemas de desarrollo de software y equipos para la creación de contenido multimedia. Estos recursos aseguran que los desarrolladores y diseñadores puedan trabajar de manera eficiente, creando una plataforma innovadora y funcional.

Bases de Datos

Las bases de datos son otro recurso crucial para NeuraLeap, ya que permiten el almacenamiento y gestión de grandes volúmenes de información relacionada con los usuarios, el contenido y el funcionamiento general de la plataforma. Estas bases de datos permiten a la empresa registrar y analizar el comportamiento de los usuarios dentro de la plataforma, lo que proporciona información valiosa para mejorar la experiencia de aprendizaje.

Las bases de datos también son esenciales para la personalización del contenido, ya que permiten a la plataforma adaptar las actividades y desafíos según el perfil y el progreso de cada usuario. Al almacenar los resultados de las evaluaciones, los niveles alcanzados y las

habilidades adquiridas, NeuraLeap puede ofrecer una experiencia educativa verdaderamente individualizada que se ajusta a las necesidades y ritmos de cada usuario.

Además, las bases de datos permiten a NeuraLeap generar informes detallados para sus clientes B2B, como empresas y organizaciones educativas. Estos informes proporcionan datos precisos sobre el rendimiento de los empleados o estudiantes en la plataforma, lo que ayuda a las empresas a medir el impacto de los programas de formación y ajustar sus estrategias de desarrollo de talento en consecuencia.

Recursos Financieros

Por último, pero no menos importante, están los recursos financieros que permiten a NeuraLeap operar de manera eficiente y mantener su crecimiento a largo plazo. Estos recursos incluyen inversiones en investigación y desarrollo, lo que es fundamental para seguir innovando en la plataforma y mejorar tanto la tecnología como el contenido.

NeuraLeap también debe destinar parte de sus recursos financieros a licencias de software, mantenimiento de servidores, contratación de personal altamente cualificado y campañas de marketing para atraer nuevos usuarios y expandir su base de clientes. Además, los recursos financieros son clave para garantizar la sostenibilidad de la empresa, asegurando que pueda continuar operando en un mercado competitivo y seguir brindando un servicio de alta calidad a sus usuarios.

La empresa puede obtener financiamiento a través de diversas fuentes, como inversiones privadas, capital riesgo o ingresos generados por suscripciones a la plataforma. El manejo adecuado de estos recursos financieros es esencial para asegurar que NeuraLeap siga

siendo una empresa rentable y capaz de ofrecer un valor significativo a sus clientes a lo largo del tiempo. En el apartado 4.3 se puede revisar en detalle el Plan Financiero de NeuraLeap.

4.1.7. Actividades Clave

NeuraLeap requiere de una serie de actividades clave que garantizan la efectividad de su producto, la calidad en el servicio prestado y la satisfacción de sus usuarios. Estas actividades no solo permiten que la empresa funcione de manera eficiente, sino que también aseguran que NeuraLeap continúe mejorando, innovando y ofreciendo un servicio de alta calidad.

Las actividades clave de NeuraLeap incluyen el análisis y gestión de perfiles con IA, el desarrollo y mantenimiento de la plataforma, la gestión de contratos y clientes, la gestión de la comunidad de usuarios, el control de protocolos de seguridad de datos y el control de calidad. Estas actividades están interconectadas, y cada una de ellas juega un papel fundamental en la oferta de un servicio que combina tecnología avanzada, un enfoque centrado en el usuario y un entorno seguro.

A continuación, analizaremos en detalle estas actividades clave, explorando cómo contribuyen al éxito de la empresa y cómo están diseñadas para satisfacer las necesidades de sus clientes.

Análisis, Medición y Gestión de los Perfiles con IA

Uno de los pilares más innovadores de NeuraLeap es el uso de inteligencia artificial (IA) para el análisis y gestión de los perfiles de los usuarios. Esta actividad es clave para personalizar el proceso de aprendizaje y adaptar la experiencia de cada usuario a sus necesidades y objetivos específicos.

La IA permite analizar grandes volúmenes de datos de los usuarios, como sus interacciones dentro de la plataforma, su rendimiento en los juegos y desafíos, y sus comportamientos durante el aprendizaje. Este análisis detallado se utiliza para crear un perfil personalizado para cada usuario, ajustando los contenidos, las actividades y los niveles de dificultad en función de su progreso y habilidades.

Además, la IA puede identificar áreas de mejora en las habilidades blandas de cada usuario, lo que permite a la plataforma ofrecer recomendaciones personalizadas para que el aprendizaje sea más efectivo. Por ejemplo, si un usuario muestra dificultades en la comunicación efectiva o en la toma de decisiones bajo presión, la plataforma ajustará sus ejercicios y desafíos para que se concentren en mejorar esas áreas específicas.

El uso de IA también permite realizar una medición continua del progreso de los usuarios, generando informes que proporcionan información valiosa tanto a los usuarios individuales como a las empresas y organizaciones que utilizan la plataforma para formar a sus empleados. Estos informes permiten a los usuarios y a las empresas seguir de cerca el desarrollo de habilidades blandas a lo largo del tiempo, facilitando una retroalimentación precisa y permitiendo ajustar los planes de formación en consecuencia.

En resumen, la gestión de perfiles con IA es una actividad fundamental para NeuraLeap, ya que garantiza que cada usuario reciba una experiencia de aprendizaje personalizada, optimizada y ajustada a sus necesidades específicas, maximizando así los resultados de la formación en habilidades blandas.

Desarrollo, Mantenimiento y Actualizaciones de la Plataforma

Otra de las actividades clave de NeuraLeap es el desarrollo continuo, el mantenimiento y la implementación de actualizaciones en la plataforma. La tecnología es el núcleo de NeuraLeap, y para garantizar que la plataforma siga siendo atractiva, funcional y eficiente, es fundamental que se mantenga actualizada y mejorada continuamente.

El desarrollo de la plataforma implica la creación de nuevas funcionalidades, la mejora de la experiencia de usuario (UX) y la integración de tecnologías emergentes que hagan el aprendizaje más dinámico e interactivo. Esto incluye la optimización de la gamificación dentro de la plataforma, como la creación de nuevos desafíos, la mejora de los gráficos y la interactividad de los juegos, así como la incorporación de nuevas formas de interacción social entre los usuarios, como foros o actividades colaborativas.

El mantenimiento de la plataforma es igualmente esencial. NeuraLeap debe garantizar que la plataforma funcione sin problemas en todo momento, lo que implica realizar revisiones técnicas regulares, corregir errores o bugs y asegurarse de que la infraestructura digital sea escalable para soportar un número creciente de usuarios. El mantenimiento también incluye la optimización de la velocidad de carga, la mejora de la experiencia en diferentes dispositivos y la garantía de que los servidores tengan el rendimiento necesario para manejar grandes volúmenes de tráfico y datos.

Las actualizaciones periódicas de la plataforma son clave para mantener el interés de los usuarios y garantizar que la tecnología utilizada siga siendo relevante. En este sentido, NeuraLeap debe mantenerse a la vanguardia de las tendencias tecnológicas y educativas, asegurándose de que la plataforma siempre ofrezca la mejor experiencia posible. Las

actualizaciones también incluyen la introducción de nuevos contenidos de aprendizaje y la mejora continua de la IA para la personalización del proceso formativo.

Gestión de Contratos y Clientes

La gestión de contratos y clientes es una actividad esencial para NeuraLeap, especialmente en su operación dentro del mercado B2B. Al trabajar con empresas, universidades e instituciones educativas, la empresa debe garantizar que los contratos con sus clientes estén bien gestionados, desde el momento de la firma hasta la implementación efectiva de la plataforma.

En el caso de las empresas que utilizan NeuraLeap para formar a sus empleados en habilidades blandas, es crucial que el equipo de NeuraLeap gestione de manera eficiente los acuerdos contractuales, asegurando que las expectativas del cliente se cumplan y que los servicios personalizados ofrecidos por la plataforma estén alineados con los objetivos de formación de la organización.

La gestión de contratos incluye la negociación de términos y condiciones, la definición de los servicios a ofrecer, el establecimiento de plazos y el cumplimiento de las obligaciones adquiridas por ambas partes. Una vez que se ha firmado un contrato, NeuraLeap también se encarga de gestionar el seguimiento de los servicios, asegurando que las empresas reciban el soporte necesario para aprovechar al máximo la plataforma.

Para las empresas, esta actividad clave implica trabajar de cerca con los equipos de recursos humanos y los directores de formación, proporcionando informes periódicos sobre el

progreso de los empleados en la plataforma y ofreciendo recomendaciones para mejorar el proceso formativo.

Gestión de la Comunidad de Usuarios

La gestión de la comunidad de usuarios es otra actividad esencial que contribuye a la sostenibilidad y el crecimiento de NeuraLeap. La plataforma no solo es un espacio para el aprendizaje individual, sino que también fomenta la colaboración y la interacción social entre los usuarios, lo que enriquece el proceso de desarrollo de habilidades blandas.

Gestionar la comunidad de usuarios implica moderar las interacciones dentro de la plataforma, asegurarse de que los usuarios puedan comunicarse de manera efectiva y resolver problemas en conjunto, y crear un entorno positivo donde los usuarios se sientan apoyados y motivados para continuar aprendiendo. NeuraLeap debe implementar estrategias para mantener activa a su comunidad, organizando actividades grupales, competencias amistosas y eventos en línea que incentiven la participación.

Además, la gestión de la comunidad incluye la recopilación de retroalimentación de los usuarios, lo que permite a la empresa identificar áreas de mejora en la plataforma y adaptar su oferta para satisfacer mejor las necesidades de sus clientes. Esta retroalimentación también es valiosa para mejorar los contenidos de aprendizaje y las funcionalidades de la plataforma.

La construcción de una comunidad sólida también tiene un impacto positivo en la retención de usuarios, ya que aquellos que sienten una conexión con la plataforma y otros usuarios tienden a mantenerse activos durante más tiempo y a aprovechar al máximo el valor de NeuraLeap.

Gestión de Protocolos de Seguridad de Datos de Clientes

En la era digital, la seguridad de los datos es una preocupación primordial, y NeuraLeap toma muy en serio la protección de la información de sus usuarios. La gestión de protocolos de seguridad de datos es una actividad clave que garantiza que la plataforma cumpla con los estándares de seguridad más estrictos y que los datos de los usuarios se almacenen y gestionen de manera segura.

Esta actividad incluye la implementación de sistemas de encriptación para proteger la información personal y el progreso de aprendizaje de los usuarios, así como el uso de firewalls y sistemas de detección de intrusiones para evitar accesos no autorizados a los servidores donde se almacenan los datos. NeuraLeap también debe asegurarse de cumplir con las regulaciones internacionales de protección de datos, como el Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) en Europa, para garantizar que la privacidad de los usuarios esté siempre protegida.

La gestión de riesgos es una parte importante de esta actividad. NeuraLeap debe realizar auditorías regulares de sus sistemas de seguridad, identificar posibles vulnerabilidades y asegurarse de que se implementen medidas correctivas cuando sea necesario. Además, la empresa debe estar preparada para responder rápidamente a cualquier incidente de seguridad, minimizando el impacto en los usuarios y manteniendo la confianza de sus clientes.

Control de la Calidad

El control de la calidad es una actividad clave que atraviesa todas las operaciones de NeuraLeap. Dado que la empresa ofrece una plataforma educativa, es crucial que cada aspecto

del servicio cumpla con los más altos estándares de calidad, desde el contenido académico hasta la funcionalidad técnica de la plataforma.

El control de calidad implica revisar constantemente los módulos de aprendizaje, asegurándose de que sean relevantes, efectivos y alineados con los objetivos de desarrollo de habilidades blandas. También incluye la evaluación continua de la experiencia de usuario, garantizando que la interfaz sea intuitiva, atractiva y fácil de usar en todos los dispositivos.

Además, el control de calidad se extiende al rendimiento técnico de la plataforma, donde los desarrolladores deben realizar pruebas regulares para asegurarse de que la plataforma funcione sin problemas y que cualquier error técnico se resuelva rápidamente.

Finalmente, el control de calidad también involucra la recopilación de comentarios de los usuarios y la realización de encuestas de satisfacción para identificar áreas de mejora y asegurar que NeuraLeap siga siendo una plataforma de confianza para el desarrollo de habilidades blandas.

4.1.8. Socios Clave

Para lograr participar activamente en el mercado de la educación y el desarrollo personal, NeuraLeap se apoya en una red diversa de socios clave que le permiten no solo operar eficientemente, sino también ampliar su oferta de valor y buscar asegurar su posición como líder en el sector. Estos socios juegan un papel crucial en diversas áreas, desde la certificación de la calidad educativa hasta la gestión de la seguridad de los datos y el financiamiento de la empresa.

Cada uno de ellos contribuye al éxito continuo de la plataforma. Desde instituciones certificadoras hasta inversionistas ángeles, la colaboración con estos actores permite que NeuraLeap siga siendo una plataforma robusta, confiable y en constante evolución.

Instituciones Certificadoras

Uno de los socios más importantes para NeuraLeap son las instituciones certificadoras. Estas entidades juegan un papel crucial en la validación y legitimación del contenido educativo de la plataforma, asegurando que los usuarios que completan los cursos y desafíos reciban una certificación reconocida y valiosa en el mercado laboral. La certificación de habilidades blandas es especialmente importante para empresas y universidades que desean garantizar que el desarrollo personal y profesional de sus empleados o estudiantes esté avalado por organismos de prestigio.

NeuraLeap colabora con instituciones educativas, asociaciones profesionales y entidades gubernamentales que certifican la calidad de los programas ofrecidos en la plataforma. Al asociarse con estas instituciones, NeuraLeap puede proporcionar a sus usuarios credenciales oficiales que son reconocidas y respetadas en una variedad de industrias. Estas certificaciones no solo validan la adquisición de habilidades blandas, sino que también aumentan el valor percibido de la plataforma, atrayendo a más usuarios que buscan mejorar su perfil profesional con títulos validados.

Además, la colaboración con instituciones certificadoras ayuda a NeuraLeap a garantizar que su contenido cumpla con estándares internacionales de calidad educativa. Esto no solo

refuerza la confianza de los usuarios en la plataforma, sino que también asegura que NeuraLeap se mantenga alineada con las mejores prácticas pedagógicas a nivel global.

Empresas de Gestión de Servicios Web

El funcionamiento técnico de NeuraLeap depende de una infraestructura digital robusta y eficiente, lo que hace que las empresas de gestión de servicios web sean socios fundamentales para la plataforma. Estas empresas proporcionan el soporte necesario para que NeuraLeap pueda alojar su contenido, gestionar sus bases de datos y garantizar una experiencia de usuario fluida y sin interrupciones.

Los servicios web incluyen la gestión de servidores en la nube, que permiten a NeuraLeap almacenar grandes volúmenes de datos de manera segura y escalar su capacidad de almacenamiento y procesamiento a medida que la base de usuarios crece. Esta escalabilidad es crucial, ya que NeuraLeap necesita poder manejar simultáneamente miles de usuarios activos sin comprometer la velocidad ni la funcionalidad de la plataforma.

Además, las empresas de gestión de servicios web juegan un papel clave en la optimización del rendimiento de la plataforma. NeuraLeap trabaja en estrecha colaboración con sus socios tecnológicos para implementar soluciones que reduzcan el tiempo de carga, mejoren la capacidad de respuesta y garanticen que la plataforma esté siempre disponible, incluso durante picos de uso elevados. Un tiempo de inactividad mínimo es esencial para la satisfacción del usuario, y estos socios clave ayudan a garantizar que NeuraLeap pueda operar con la mayor eficiencia técnica posible.

Asimismo, estos socios contribuyen al mantenimiento continuo de la plataforma, asegurando que el software esté actualizado y que las nuevas funcionalidades puedan ser implementadas sin problemas. Esto permite a NeuraLeap mantenerse a la vanguardia en términos de innovación tecnológica y experiencia del usuario.

Empresas de Gestión de Seguridad y Protección de Datos Personales

En un mundo cada vez más digitalizado, la seguridad de los datos personales es una preocupación crítica, especialmente para plataformas como NeuraLeap que manejan grandes cantidades de información confidencial de sus usuarios. La colaboración con empresas especializadas en la gestión de seguridad y protección de datos personales es una actividad clave para garantizar que la plataforma cumpla con las normativas más estrictas de seguridad y privacidad de datos, como el Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) en Europa.

Estas empresas proporcionan a NeuraLeap una serie de herramientas y tecnologías diseñadas para proteger la información de los usuarios frente a amenazas como el acceso no autorizado, el robo de datos y los ataques cibernéticos. Entre las medidas implementadas se incluyen sistemas de encriptación, firewalls avanzados, y protocolos de autenticación multifactor, que garantizan que los datos sensibles estén siempre protegidos.

Además, los socios de seguridad de NeuraLeap ofrecen servicios de auditoría y evaluación continua de los sistemas de seguridad. Esto permite a NeuraLeap identificar y corregir vulnerabilidades de forma proactiva, asegurando que la plataforma esté siempre protegida contra nuevas amenazas emergentes en el mundo cibernético. Estos servicios

también garantizan que NeuraLeap cumpla con las normativas internacionales de privacidad y mantenga la confianza de sus usuarios en la seguridad de la plataforma.

La gestión eficiente de la seguridad de los datos no solo protege a los usuarios, sino que también es fundamental para el reputación de la empresa. Las empresas y organizaciones que confían en NeuraLeap para formar a sus empleados necesitan tener la certeza de que los datos de su personal estarán seguros. Los socios en gestión de seguridad juegan un papel crucial en este aspecto, permitiendo que NeuraLeap mantenga su credibilidad y atractivo frente a grandes corporaciones y entidades educativas.

Pasarelas de Gestión de Pagos en Línea

Dado que NeuraLeap ofrece una plataforma de suscripción, la integración con pasarelas de gestión de pagos en línea es esencial para facilitar transacciones rápidas y seguras para sus usuarios. Las pasarelas de pago en línea permiten a los usuarios suscribirse, renovar sus membresías o realizar compras dentro de la plataforma de manera eficiente, independientemente de su ubicación geográfica.

Los socios que proporcionan servicios de pago en línea, como PayPal, Stripe, o Apple Pay, ofrecen a NeuraLeap una infraestructura de pagos que no solo es segura, sino también accesible a nivel mundial. Estas pasarelas permiten transacciones en múltiples monedas y garantizan que los datos financieros de los usuarios estén protegidos a través de encriptación de extremo a extremo.

Además, estos socios ayudan a NeuraLeap a gestionar suscripciones recurrentes, lo que es fundamental para el modelo de negocio basado en la suscripción de la plataforma. Las

pasarelas de pago gestionan automáticamente la facturación mensual o anual de los usuarios, lo que facilita a NeuraLeap mantener una fuente constante de ingresos sin la necesidad de administrar manualmente los cobros.

Otro aspecto importante de la colaboración con pasarelas de pago es la capacidad de ofrecer diversas opciones de pago a los usuarios. Al trabajar con múltiples proveedores, NeuraLeap puede aceptar pagos con tarjetas de crédito, transferencias bancarias, billeteras digitales y otros métodos de pago, lo que mejora la accesibilidad de la plataforma y facilita la experiencia del usuario al momento de registrarse o renovar su suscripción.

Empresas que Deseen Pautar y Publicitarse en la Plataforma

La naturaleza digital e interactiva de NeuraLeap ofrece una oportunidad valiosa para la publicidad y la promoción de marcas que desean llegar a una audiencia específica interesada en el desarrollo personal y profesional. Las empresas que desean pautar en la plataforma son socios clave, ya que permiten a NeuraLeap generar ingresos adicionales mediante la integración de anuncios dentro de su entorno gamificado.

Estas asociaciones se establecen con marcas que están alineadas con los valores y la misión de NeuraLeap, como empresas tecnológicas, educativas o de desarrollo profesional que buscan conectar con usuarios interesados en mejorar sus habilidades blandas. Los anuncios pueden integrarse de manera natural en la experiencia del usuario, por ejemplo, a través de patrocinios de módulos de aprendizaje o la creación de contenidos personalizados que aporten valor a la experiencia educativa.

Además, la publicidad dentro de la plataforma puede estar orientada de manera muy específica gracias al análisis de los datos de los usuarios, lo que permite a las marcas llegar a audiencias segmentadas y altamente relevantes. Esto convierte a NeuraLeap en un socio atractivo para empresas que buscan maximizar el impacto de su inversión en publicidad mediante campañas dirigidas y personalizadas.

Inversionistas Ángeles

Como en cualquier startup en crecimiento, el papel de los inversionistas ángeles es fundamental para proporcionar a NeuraLeap el capital necesario para financiar su expansión, el desarrollo de nuevas tecnologías y la mejora continua de su plataforma. Estos inversionistas ofrecen financiamiento en las primeras etapas de desarrollo de la empresa, lo que permite a NeuraLeap invertir en recursos clave, como la contratación de talento, el marketing y la investigación y desarrollo (I+D).

Los inversionistas ángeles no solo aportan capital, sino que a menudo también actúan como mentores y asesores para el equipo directivo de NeuraLeap. Gracias a su experiencia en el ámbito empresarial y tecnológico, pueden ofrecer orientación estratégica sobre cómo escalar el negocio, atraer más clientes y mejorar las operaciones internas. Esta relación no solo se limita al financiamiento, sino que también contribuye a fortalecer la red de contactos de la empresa, facilitando conexiones con otros inversores, empresas colaboradoras o potenciales socios comerciales.

Además, los inversionistas ángeles suelen tener un enfoque a largo plazo y están dispuestos a asumir mayores riesgos que otras formas de financiamiento, lo que proporciona a

NeuraLeap la flexibilidad necesaria para experimentar con nuevas ideas y modelos de negocio que pueden tardar tiempo en ofrecer rendimientos.

Entidades Financieras y Bancarias

Finalmente, las entidades financieras y bancarias juegan un papel crucial en el ecosistema de socios clave de NeuraLeap. Estas instituciones proporcionan las soluciones financieras necesarias para el funcionamiento diario de la empresa, desde la gestión de las cuentas comerciales hasta la concesión de líneas de crédito que permiten a NeuraLeap financiar proyectos de expansión y desarrollo.

NeuraLeap debe trabajar en colaboración directa con bancos y otras instituciones financieras para gestionar su flujo de caja, garantizar la liquidez necesaria para cubrir los gastos operativos y facilitar transacciones internacionales. Dado que NeuraLeap busca operar a nivel global, la colaboración con entidades financieras que ofrecen soluciones para la gestión de divisas y transacciones internacionales es fundamental para mantener una operación fluida.

Además, estas entidades financieras también proporcionan servicios de financiamiento, como préstamos empresariales o líneas de crédito, que permiten a NeuraLeap invertir en el desarrollo de nuevas tecnologías o en la expansión hacia nuevos mercados. Estos recursos financieros son esenciales para garantizar que la empresa pueda seguir creciendo y manteniendo su posición como líder en el sector de la formación en habilidades blandas.

4.1.9. Estructura de Costos

NeuraLeap cuenta con una estructura de costos bien definida, que le permite seguir creciendo mientras garantiza la mejor experiencia de usuario. Esta estructura de costos se

sustenta en varios elementos clave, entre los que se incluyen el desarrollo de la plataforma, el mantenimiento y las actualizaciones, los gastos en publicidad y mercadeo, el pago de sueldos, salarios y arriendos, así como los servicios en la nube y de seguridad de datos.

Cada uno de estos componentes contribuye de manera significativa a los costos generales de NeuraLeap y refleja la importancia de mantener un equilibrio entre el costo operativo y el valor generado para los usuarios.

Desarrollo de la Plataforma

El desarrollo de la plataforma es uno de los principales pilares en la estructura de costos de NeuraLeap, ya que es la base tecnológica sobre la cual se ofrece el servicio a los usuarios. El desarrollo de la plataforma incluye desde la creación del software inicial hasta la implementación de funcionalidades innovadoras, la integración de la inteligencia artificial para personalizar las experiencias de aprendizaje, y el diseño de la interfaz gráfica que hace que la plataforma sea intuitiva y atractiva para los usuarios.

Costos de desarrollo de software y diseño de la interfaz

El proceso de desarrollo de software requiere la contratación de equipos de ingenieros, diseñadores de experiencia de usuario (UX) y desarrolladores especializados en diferentes áreas tecnológicas. Estos profesionales trabajan para crear una plataforma escalable y funcional que pueda gestionar grandes cantidades de usuarios y manejar una infraestructura compleja. El desarrollo inicial puede implicar costos elevados, ya que requiere tiempo y experiencia técnica avanzada. Estos costos incluyen el diseño de bases de datos, la implementación de algoritmos

de gamificación y la creación de la lógica interna que permite la interacción dinámica entre los usuarios.

Además del desarrollo técnico, el diseño de la interfaz de usuario (UI) juega un papel crucial en la plataforma. La interfaz debe ser atractiva y fácil de usar, lo que implica la contratación de diseñadores gráficos y especialistas en UX/UI. Estos profesionales se encargan de crear un entorno visual que facilite el aprendizaje, mantenga a los usuarios comprometidos y ofrezca una navegación fluida. Los costos de diseño no son únicos, ya que la plataforma requiere actualizaciones frecuentes para mantener la frescura visual y adaptarse a las nuevas tendencias en diseño.

Implementación de tecnologías avanzadas

El uso de inteligencia artificial (IA) en NeuraLeap también genera costos significativos, ya que esta tecnología requiere la integración de algoritmos avanzados de aprendizaje automático (machine learning) que personalizan la experiencia de los usuarios. La IA se encarga de analizar el comportamiento de los usuarios, adaptando los contenidos y desafíos de la plataforma según las habilidades y el progreso de cada individuo. Este tipo de desarrollo es costoso no solo por la complejidad técnica, sino también por la necesidad de tener equipos especializados que gestionen y mejoren continuamente estos algoritmos.

Mantenimiento y Actualizaciones

El mantenimiento continuo de la plataforma es esencial para garantizar que NeuraLeap funcione sin problemas y esté siempre actualizada con las últimas tendencias tecnológicas y

pedagógicas. Este mantenimiento implica costos asociados tanto al soporte técnico como a la optimización del rendimiento de la plataforma y la corrección de errores.

Soporte técnico y resolución de problemas

A medida que la base de usuarios de NeuraLeap crece, también lo hacen las demandas de soporte técnico. NeuraLeap debe contar con un equipo de técnicos que pueda atender problemas o fallos técnicos que puedan surgir en la plataforma. Este equipo debe estar disponible para ofrecer soporte en tiempo real, asegurando que cualquier interrupción en el servicio sea resuelta lo antes posible para no afectar la experiencia del usuario.

Además, el mantenimiento regular del software es necesario para optimizar el rendimiento de la plataforma, actualizar bibliotecas y dependencias, y garantizar que todos los componentes funcionen de manera eficiente. El costo del mantenimiento incluye no solo el personal técnico que realiza estas tareas, sino también las herramientas y plataformas necesarias para el monitoreo constante de la infraestructura digital.

Actualizaciones y nuevas características

El mundo de la tecnología avanza rápidamente, y NeuraLeap debe mantenerse competitiva actualizando su plataforma regularmente. Las actualizaciones no solo corrigen errores, sino que también añaden nuevas funcionalidades que mejoran la experiencia del usuario. Esto puede incluir la incorporación de nuevas herramientas de gamificación, la mejora de las capacidades de interacción entre los usuarios, y la adición de contenido educativo actualizado. Estos desarrollos continuos requieren inversiones recurrentes en recursos

humanos y tecnológicos, lo que constituye un componente importante dentro de la estructura de costos.

Publicidad, Mercadeo y Ventas

Para que una plataforma como NeuraLeap siga creciendo, es fundamental invertir en publicidad, mercadeo y ventas. Estos costos permiten a la empresa llegar a nuevos usuarios, atraer a empresas y universidades interesadas en el desarrollo de habilidades blandas, y construir una comunidad sólida de usuarios comprometidos.

Campañas de marketing digital

Una parte importante del presupuesto de mercadeo se destina a campañas de marketing digital. NeuraLeap utiliza estrategias de marketing en redes sociales como Facebook, Instagram, LinkedIn y TikTok para atraer a usuarios jóvenes y profesionales interesados en mejorar sus habilidades blandas. Estas campañas incluyen la creación de anuncios pagados, el desarrollo de contenidos virales, y la promoción de la plataforma a través de influencers o personas influyentes en el sector educativo y empresarial.

Los costos de publicidad en línea pueden variar considerablemente dependiendo del alcance y la duración de las campañas. NeuraLeap debe invertir en publicidad para captar tanto a usuarios individuales como a empresas que deseen utilizar la plataforma como parte de sus programas de formación interna.

Estrategias de ventas y adquisición de clientes B2B

El enfoque de NeuraLeap también está dirigido al mercado B2B (empresas, instituciones educativas, organizaciones gubernamentales), por lo que debe destinar una parte de su

estructura de costos a estrategias de ventas diseñadas para captar y retener a estos clientes. Esto puede implicar la contratación de equipos de ventas especializados que negocien contratos con grandes corporaciones o universidades interesadas en suscribirse a la plataforma.

Además, NeuraLeap puede organizar eventos y webinars para atraer a empresas y profesionales interesados en el desarrollo de habilidades blandas, lo que implica costos relacionados con la producción de contenido y la promoción de dichos eventos.

Sueldos, Salarios, Comisiones y Arriendos

Como cualquier empresa, NeuraLeap tiene que gestionar los costos asociados a sueldos, salarios, comisiones y arriendos. Estos costos representan una parte significativa de su estructura financiera, ya que aseguran que la empresa pueda contar con un equipo altamente capacitado y motivado para impulsar el crecimiento de la plataforma.

Sueldos y salarios

NeuraLeap depende de un equipo multidisciplinario para gestionar todas sus operaciones, desde el desarrollo y mantenimiento de la plataforma hasta la atención al cliente, el marketing y las ventas. Los sueldos de estos profesionales, que incluyen desarrolladores de software, diseñadores, especialistas en marketing, ejecutivos de ventas y personal de soporte técnico, constituyen uno de los principales costos de la empresa.

Además, en función de la estrategia de ventas de NeuraLeap, es posible que algunos miembros del equipo reciban comisiones por la captación de nuevos clientes o la venta de

suscripciones corporativas. Estas comisiones son un incentivo clave para los empleados encargados de las relaciones comerciales con grandes organizaciones y empresas.

Costos de arriendo

Aunque NeuraLeap opera principalmente de manera digital, puede tener costos relacionados con el arriendo de oficinas, especialmente para los equipos de desarrollo y gestión. El arriendo de oficinas no solo cubre el espacio físico para el personal, sino también los costos asociados al mantenimiento de estos espacios, como el acceso a Internet, electricidad, limpieza y otros gastos operativos.

Servicios en la Nube, Almacenamiento y Servidores

El uso de servicios en la nube es fundamental para que NeuraLeap pueda ofrecer una plataforma accesible y escalable. La necesidad de almacenamiento seguro de datos y la gestión de grandes volúmenes de tráfico de usuarios hacen que la empresa dependa de proveedores de infraestructura en la nube para garantizar el funcionamiento de su plataforma a gran escala.

Infraestructura en la nube

Los costos de almacenamiento en la nube son una parte crucial de la estructura de costos de NeuraLeap, ya que la empresa necesita almacenar grandes cantidades de datos de usuarios, incluidos sus perfiles, avances, interacciones y resultados de aprendizaje. Al utilizar soluciones de nube escalable como Amazon Web Services (AWS), Microsoft Azure o Google Cloud, NeuraLeap puede ajustar su capacidad de almacenamiento y procesamiento según la demanda, pero estos servicios tienen un costo asociado que varía según el uso.

Almacenamiento

El almacenamiento de datos, tanto de los usuarios como del contenido de la plataforma, es otro costo significativo. Esto incluye el almacenamiento de videos, imágenes, documentos y bases de datos. Los costos de almacenamiento pueden variar según el tipo de almacenamiento (SSD, HDD), la cantidad de datos almacenados y la frecuencia de acceso.

Servidores

Aunque gran parte de la infraestructura se basa en la nube, es posible que se requieran servidores adicionales para tareas específicas como el procesamiento de datos o la ejecución de aplicaciones críticas. Los costos de servidores incluyen el hardware, la energía, el mantenimiento y la administración.

Servicios de Seguridad y Protección de Datos

Los costos asociados a la seguridad y protección de datos en una plataforma como NeuraLeap son significativos y multifacéticos. Al manejar información personal sensible de sus usuarios, como datos de progreso, preferencias de aprendizaje y hasta información biométrica en algunos casos (si se utilizan tecnologías como el reconocimiento facial para personalizar la experiencia), NeuraLeap debe invertir en una robusta infraestructura de seguridad.

Estos costos abarcan desde la implementación de firewalls avanzados y sistemas de detección de intrusiones, hasta la contratación de expertos en ciberseguridad para realizar auditorías regulares y responder a incidentes. Además, el cumplimiento de normativas implica costos adicionales relacionados con la documentación, el entrenamiento del personal y las auditorías externas.

Eso sí, se debe tener claro que la protección de datos no es un gasto, sino una inversión estratégica. Al garantizar la seguridad de la información de sus usuarios, NeuraLeap no solo cumple con sus obligaciones legales, sino que también fortalece la confianza de los usuarios en la plataforma. Una brecha de seguridad puede tener consecuencias devastadoras para la reputación de la empresa y generar pérdidas financieras significativas. Por lo tanto, invertir en seguridad de datos es esencial para la sostenibilidad a largo plazo de NeuraLeap. Además, la implementación de medidas de seguridad sólidas puede abrir puertas a nuevas oportunidades de negocio, ya que las empresas y los usuarios cada vez valoran más a los proveedores que demuestran un compromiso con la privacidad y la seguridad.

La Tabla 3 indica un detalle cualitativo de los costos fijos y variables que deben ser considerados previo el lanzamiento y desarrollo de la aplicación móvil, el entorno tecnológico y demás aspectos relevantes de los costos iniciales y gastos de constitución de la compañía.

Tabla 10

Detalle Cualitativo Costos Fijos y Costos Variables Proyectados, NeuraLeap

Categoría	Costos Fijos	Costos Variables	Observaciones
Personal	Sueldos de desarrolladores, diseñadores, gestores de producto	Horas extras, bonificaciones por proyectos, contratación de personal adicional en picos de trabajo	El equipo de desarrollo es el núcleo de cualquier proyecto de app.
Tecnología	Licencias de software, herramientas de desarrollo, infraestructura en la nube (servidores, almacenamiento)	Aumento en el uso de recursos en la nube según el crecimiento de la app	La elección de la tecnología puede influir significativamente en los costos a largo plazo.
Diseño	Diseño de la interfaz de usuario (UI) y experiencia de usuario (UX), creación de prototipos	Diseño de nuevas funcionalidades, actualizaciones de la interfaz	Un buen diseño es fundamental para la usabilidad y adopción de la app.
Marketing y Lanzamiento	Creación de marca, diseño de sitio web, campañas de marketing inicial	Campañas de marketing recurrentes, publicidad en línea, relaciones públicas	El marketing es crucial para dar a conocer la app y atraer usuarios.
Actualizaciones	Mantenimiento de la infraestructura, corrección de errores, actualizaciones de seguridad	Nuevas funcionalidades, mejoras de rendimiento	Las actualizaciones son necesarias para mantener la app competitiva y segura.
Soporte Técnico	Servicio al cliente, atención a usuarios	Aumento del volumen de consultas según el crecimiento de la app	Un buen soporte técnico es esencial para la satisfacción del usuario.
Hosting	Costo mensual o anual del servidor	Aumento del tráfico, almacenamiento adicional	La elección del proveedor de hosting y el plan adecuado es importante para garantizar el rendimiento de la app.

Contingencia	Fondo para imprevistos	Es recomendable destinar un porcentaje del presupuesto para cubrir gastos inesperados.
---------------------	------------------------	--

4.1.10. Fuentes de Ingresos

Para los ingresos, también se ha diversificado entre varias fuentes, de tal manera que la organización no dependa de una sola, sino que tenga diversificado su portafolio y pueda gestionar de mejor manera los recursos. En ese aspecto, se ha diseñado tres grandes ramas para la obtención de recursos financieros.

Modelo de Negocio Bajo Suscripciones de Clientes

Una de las principales fuentes de ingreso de NeuraLeap son las suscripciones de clientes. La empresa ofrece una plataforma de acceso a sus herramientas y recursos educativos para que los usuarios puedan mejorar sus habilidades blandas de manera autónoma. Este modelo de suscripción proporciona un flujo de ingresos estable y predecible para la empresa, ya que los usuarios pagan una tarifa mensual o anual para acceder a la plataforma.

Este enfoque también permite a NeuraLeap recopilar datos valiosos sobre los patrones de uso y el progreso de los usuarios, lo que puede utilizarse para mejorar la plataforma y desarrollar nuevos recursos. Además, la suscripción a la plataforma fomenta la lealtad y la retención de los usuarios, ya que pueden acceder a nuevos contenidos y actualizaciones regularmente.

Programa personalizado para empresas, instituciones y universidades: Un nicho de mercado lucrativo

Otra fuente importante de ingreso para NeuraLeap es su programa personalizado para empresas, instituciones y universidades. Esta oferta permite a estas organizaciones desarrollar habilidades blandas específicas en sus empleados o estudiantes, mejorando su productividad y desempeño. NeuraLeap trabaja en estrecha colaboración con estas organizaciones para diseñar programas personalizados que se ajusten a sus necesidades y objetivos.

Este enfoque ofrece varias ventajas para NeuraLeap. En primer lugar, permite a la empresa acceder a un nicho de mercado lucrativo, ya que las empresas y organizaciones están dispuestas a invertir en el desarrollo de sus empleados. En segundo lugar, el programa personalizado genera ingresos significativos, ya que las organizaciones pagan por la creación y implementación de programas específicos.

Además, este enfoque también permite a NeuraLeap establecer relaciones a largo plazo con estas organizaciones, lo que puede generar oportunidades de negocio adicionales en el futuro. La empresa puede ofrecer servicios de consultoría y asesoramiento para ayudar a las organizaciones a implementar y evaluar los programas de desarrollo de habilidades blandas.

Publicidad dentro de la aplicación: Un complemento adicional

La publicidad dentro de la aplicación es otra fuente de ingreso para NeuraLeap. La empresa puede ofrecer espacios publicitarios a empresas que buscan llegar a una audiencia específica y comprometida. La publicidad dentro de la aplicación puede ser especialmente efectiva, ya que los usuarios están comprometidos con el contenido y están dispuestos a interactuar con anuncios relevantes.

Este enfoque también permite a NeuraLeap recopilar datos valiosos sobre los patrones de uso y las preferencias de los usuarios, lo que puede utilizarse para mejorar la plataforma y ofrecer publicidad más efectiva. Sin embargo, es importante que NeuraLeap equilibre la publicidad con la experiencia del usuario, para evitar que la publicidad sea intrusiva o perturbadora.

4.2. PLAN DE MARKETING

4.2.1. PRODUCTO

En el corazón del plan de marketing de NeuraLeap está su producto, una aplicación móvil concebida para mejorar los estándares de las habilidades blandas del sector de empleados del Ecuador. NeuraLeap no es una app educativa más; es una herramienta innovadora que, a través de la gamificación y la inteligencia artificial, tiene como objetivo promover el desarrollo de habilidades blandas esenciales para el éxito personal y profesional. El producto, diseñado con un enfoque centrado en el usuario, no solo atiende las necesidades de aprendizaje actuales, sino que también anticipa las tendencias del mercado laboral y educativo, estableciendo un estándar en cómo abordar el aprendizaje socioemocional de manera accesible, interactiva y eficaz.

Producto: Concepto y Características

NeuraLeap se define como una aplicación educativa diseñada específicamente para adolescentes que buscan mejorar su comunicación, liderazgo, empatía y resolución de conflictos. La app utiliza algoritmos de inteligencia artificial para personalizar las actividades según las necesidades específicas de cada usuario, asegurando una experiencia única y

adaptativa. Las actividades propuestas están inspiradas en situaciones reales, lo que permite a los usuarios practicar habilidades clave de forma segura y divertida.

La gamificación es el núcleo del diseño de NeuraLeap. Los usuarios avanzan a través de niveles, acumulan puntos y desbloquean logros a medida que completan actividades y desafíos. Esta estructura no solo hace el aprendizaje más atractivo, sino que también fomenta la constancia, un aspecto crítico en plataformas de aprendizaje. Además, la app incluye un componente social que permite a los usuarios interactuar entre sí, colaborando en actividades grupales y compartiendo sus logros, lo que crea una comunidad de aprendizaje enriquecedora.

En términos de diseño, NeuraLeap está pensada para ser intuitiva y visualmente atractiva, adaptándose a las preferencias tecnológicas de su público objetivo. Las interfaces son claras y dinámicas, con un enfoque en la usabilidad, permitiendo que los adolescentes naveguen fácilmente por la app. Asimismo, se ofrece compatibilidad multiplataforma, estando disponible tanto en Android como en iOS, lo que asegura un acceso universal.

Propuesta de Valor

La propuesta de valor de NeuraLeap radica en tres pilares fundamentales: innovación tecnológica, eficacia educativa y accesibilidad económica. A través de su inteligencia artificial, la app no solo evalúa las habilidades iniciales de los usuarios, sino que también adapta las actividades y desafíos según su progreso, garantizando que cada experiencia sea significativa y relevante. Este nivel de personalización es poco común en el mercado actual, lo que otorga a NeuraLeap una ventaja competitiva significativa.

En cuanto a su impacto educativo, NeuraLeap aborda directamente las habilidades blandas, que son frecuentemente pasadas por alto en los currículos escolares, pero que son esenciales para la vida diaria y el éxito profesional. La app utiliza técnicas probadas de aprendizaje basado en juegos para maximizar la retención de conocimientos. Estudios recientes han demostrado que la gamificación puede aumentar la motivación y el engagement en un 40%, lo que refuerza la efectividad del enfoque adoptado por NeuraLeap.

La accesibilidad también es un componente clave del producto. NeuraLeap adopta un modelo freemium que permite a los usuarios acceder a funciones básicas de forma gratuita, mientras que características avanzadas y contenido exclusivo están disponibles mediante una suscripción premium. Este modelo no solo democratiza el acceso a la app, sino que también la hace sostenible financieramente, permitiendo que sea utilizada tanto por individuos como por instituciones.

Diferenciadores del Producto

En un mercado competitivo, NeuraLeap se distingue por su enfoque exclusivo en habilidades blandas y por su capacidad para integrar tecnología avanzada con un diseño centrado en el usuario. Mientras que muchas plataformas educativas abarcan múltiples áreas de aprendizaje, NeuraLeap se especializa exclusivamente en competencias socioemocionales, una necesidad urgente en el contexto actual. Esta especialización le permite ofrecer soluciones más efectivas y adaptadas que las aplicaciones educativas genéricas.

Otro diferenciador clave es la localización y la adaptación cultural. A diferencia de las plataformas globales que a menudo ignoran las particularidades locales, NeuraLeap está

diseñada específicamente para adolescentes ecuatorianos y latinoamericanos, incorporando ejemplos y escenarios relevantes que resuenen con su realidad. Esto asegura no solo una mejor aceptación del producto, sino también un impacto más profundo en el aprendizaje.

Además, NeuraLeap ofrece una combinación única de funcionalidades, como evaluaciones basadas en resultados, gamificación progresiva y un fuerte componente de interacción social. Los usuarios reciben reportes detallados de su progreso, que incluyen métricas como niveles alcanzados, badges obtenidos y simulaciones completadas. Estos reportes no solo sirven para monitorear el avance, sino que también motivan a los usuarios a seguir utilizando la app.

Ciclo de Vida del Producto

El ciclo de vida de NeuraLeap se ha diseñado cuidadosamente para maximizar su impacto y sostenibilidad. En la fase de introducción, el enfoque estará en generar conciencia y captar usuarios iniciales mediante campañas de marketing digital y alianzas estratégicas con instituciones educativas. Esta etapa también incluirá pruebas piloto con grupos selectos para obtener retroalimentación y ajustar el producto según sea necesario.

Durante la fase de crecimiento, NeuraLeap se centrará en expandir su base de usuarios y consolidar su posición en el mercado. Esto incluirá el lanzamiento de nuevas funcionalidades, como actividades avanzadas y herramientas para mentores, así como la implementación de estrategias de retención para garantizar el engagement continuo de los usuarios.

En la etapa de madurez, el enfoque será mantener la relevancia del producto mediante actualizaciones regulares y la exploración de nuevos mercados. La app también buscará

diversificar sus fuentes de ingresos mediante la incorporación de publicidad selectiva y la expansión de su oferta premium. Finalmente, en la fase de declive, NeuraLeap planificará estrategias para reinventarse, asegurando que su propuesta siga siendo valiosa y competitiva en un mercado en constante cambio.

4.2.2. PRECIO

El apartado de precio en el plan de marketing para NeuraLeap se construye considerando varios factores: el análisis de costos, el valor percibido por el cliente, la competitividad en el mercado y las condiciones socioeconómicas del Ecuador. Definir el precio adecuado para NeuraLeap es clave para garantizar su sostenibilidad financiera, accesibilidad para los usuarios y competitividad frente a otras soluciones tecnológicas y educativas. A través de este análisis, se propone un modelo de suscripción freemium con opciones premium que sean accesibles para adolescentes y económicamente viables para instituciones educativas y empresas.

El apartado de costos y su análisis es cubierto en el siguiente capítulo, correspondiente al análisis financiero; aquí se expone la estrategia de precios a utilizar y su impacto en la percepción de valor y/o fidelización de clientes y potenciales clientes. El modelo de negocio de NeuraLeap es freemium. Por ello, los ingresos provendrán de dos principales fuentes: suscripciones premium y compras integradas. A continuación, se detalla cómo se establece el precio final para cada opción:

Segmentación de Precios

1. Freemium:

- Acceso gratuito a funcionalidades básicas, como el diagnóstico inicial y algunas actividades gamificadas.
- Este modelo permite alcanzar una base amplia de usuarios y aumentar la probabilidad de conversión a suscripciones premium.

1. Premium (Suscripción):

- Acceso completo a todas las funcionalidades, incluyendo simulaciones avanzadas, reportes personalizados, actividades grupales y acceso a la red de mentores.
- Precio propuesto: \$4.99 mensuales o \$49.99 anuales.

2. Compras Integradas:

- Funcionalidades adicionales, como acceso a badges exclusivos o actividades avanzadas, estarán disponibles por precios únicos entre \$1 y \$5.

Justificación del Precio Premium

Para determinar el precio premium, se considera:

Costo por Usuario:

Según el análisis de costos, el costo anual promedio por usuario es de aproximadamente \$6.00, asumiendo una base inicial de 15,000 usuarios.

Valor Percibido:

Los adolescentes y sus familias valoran herramientas que les permitan mejorar sus habilidades para el futuro, lo que justifica un precio competitivo de \$4.99 al mes.

Benchmarking:

Competidores internacionales como Duolingo o Coursera ofrecen precios similares para mercados latinoamericanos.

El precio final de NeuraLeap se establece en \$4.99 mensuales o \$49.99 anuales para las suscripciones premium, complementado con ingresos por compras integradas. Este modelo

asegura competitividad en el mercado, accesibilidad para los usuarios y sostenibilidad financiera a mediano plazo. La estrategia de precio, respaldada por un análisis de costos detallado, garantiza que NeuraLeap cumpla su misión educativa mientras se posiciona como una solución viable y escalable en el mercado ecuatoriano.

4.2.3. PLAZA

El apartado de “plaza” en el plan de marketing de NeuraLeap define los canales de distribución y los puntos de contacto con los usuarios para garantizar que la aplicación esté accesible para su público objetivo: adolescentes de entre 12 y 17 años, instituciones educativas y empresas interesadas en mejorar las habilidades blandas de sus empleados. En este contexto, “plaza” se traduce no solo en ubicaciones físicas o digitales, sino en estrategias de distribución que garanticen un alcance amplio y eficiente. Este apartado profundiza en los canales seleccionados, la estrategia de distribución y cómo se alinean con las necesidades y hábitos del público objetivo.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Los canales de distribución de NeuraLeap se dividen en dos grandes segmentos: digitales y presenciales. Esta estrategia multicanal busca maximizar la presencia de la app en diferentes contextos, garantizando su accesibilidad tanto para usuarios individuales como para organizaciones.

Distribución Digital

El enfoque principal de distribución para NeuraLeap es digital, debido a la naturaleza del producto y las características del público objetivo. Los canales digitales incluyen:

1. App Stores:

NeuraLeap estará disponible para su descarga en las principales tiendas de aplicaciones móviles:

- **Google Play Store (Android):** Cubriendo la mayoría de dispositivos en Ecuador, dada la alta penetración de móviles Android en la región.
- **Apple App Store (iOS):** Orientado a un segmento más reducido, pero importante, de usuarios con dispositivos Apple.

Estos canales garantizan que los adolescentes puedan descargar fácilmente la aplicación desde sus dispositivos móviles, con instrucciones claras y optimización para búsquedas (ASO: App Store Optimization).

2. Página Web Oficial:

La página web de NeuraLeap actúa como un hub central para la app, ofreciendo:

- Información detallada sobre sus funcionalidades.
- Un enlace directo a las tiendas de aplicaciones.
- Un acceso especial para instituciones educativas y empresas interesadas en adquirir licencias grupales.
- Blog con contenido educativo sobre habilidades blandas y su importancia.

3. Redes Sociales:

Las redes sociales no solo son un canal de promoción, sino también una herramienta de distribución, al redirigir tráfico a las tiendas de aplicaciones y al sitio web. Las plataformas seleccionadas son:

- **Instagram y TikTok:** Dirigidas al público adolescente, con contenido interactivo como desafíos y tutoriales.
- **LinkedIn:** Orientado a empresas y profesionales interesados en implementar NeuraLeap como parte de sus estrategias de formación.
- **Facebook:** Como plataforma mixta para llegar tanto a adolescentes como a padres y educadores.

4. Correo Electrónico y Mensajería:

Las campañas de email marketing y WhatsApp Business están diseñadas para comunicar directamente con instituciones educativas, empresas y padres interesados en la app.

Estos canales incluyen:

- Newsletters regulares con actualizaciones y beneficios exclusivos.
- Ofertas promocionales para suscripciones grupales.

5. Blogs y Revistas Especializadas:

Se planea colaborar con blogs educativos, plataformas tecnológicas y revistas especializadas para reseñar y promocionar la app, alcanzando así un público relevante.

Distribución Presencial

Aunque NeuraLeap es un producto digital, la presencia en eventos y espacios físicos también es fundamental para fortalecer su posicionamiento. Los puntos clave incluyen:

1. Instituciones Educativas:

A través de acuerdos con colegios y universidades, NeuraLeap puede integrarse como parte del currículo de habilidades blandas o como una herramienta complementaria en

talleres y programas extracurriculares. Las instituciones actúan como puntos de contacto directos para distribuir licencias grupales de la app.

2. **Ferias y Eventos Educativos:**

Participar en ferias de innovación, tecnología educativa y emprendimiento proporciona visibilidad directa ante un público interesado, incluidas instituciones y empresas.

3. **Aliados Estratégicos:**

Se busca establecer alianzas con ONG's y organismos gubernamentales que promuevan el desarrollo de habilidades blandas en jóvenes. Estas organizaciones pueden distribuir la app entre comunidades vulnerables mediante acuerdos de subsidio.

4. **Empresas:**

A través de los departamentos de Recursos Humanos, NeuraLeap puede implementarse como herramienta de capacitación para empleados, creando oportunidades para licencias corporativas.

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

La estrategia de distribución de NeuraLeap combina canales digitales y presenciales en un modelo híbrido que permite una penetración efectiva en el mercado. A continuación, se describen las tácticas clave:

Optimización de la Presencia Digital

NeuraLeap prioriza una fuerte presencia digital para llegar rápidamente a un público amplio. Esto incluye:

App Store Optimization (ASO):

Se utilizarán palabras clave relevantes como “habilidades blandas”, “gamificación” y “educación” para mejorar la visibilidad en las tiendas de aplicaciones.

Campañas de Publicidad Digital:

Anuncios en redes sociales y plataformas como Google Ads redirigirán tráfico hacia las tiendas de aplicaciones.

Contenido Viral:

Creación de contenido atractivo en TikTok e Instagram, como retos relacionados con habilidades blandas, para captar la atención de adolescentes.

Segmentación Geográfica

Aunque la app está diseñada con un enfoque inicial en Ecuador, la estrategia contempla su expansión a otros países de América Latina. La segmentación geográfica incluye:

Primera Fase (Año 1–2):

Implementación en Loja, Quito, Guayaquil y Cuenca, las principales ciudades de Ecuador, con énfasis en colegios privados y públicos de alto rendimiento.

Segunda Fase (Año 3–4):

Expansión a otras ciudades medianas y mercados internacionales, comenzando por Colombia y Perú.

Tercera Fase (Año 5 en adelante):

Consolidación en América Latina y entrada a mercados en Estados Unidos con población hispana.

Estrategia de Asociaciones

Las alianzas estratégicas son clave para maximizar el alcance. Estas incluyen:

- **Con instituciones educativas:** Acuerdos que permitan integrar NeuraLeap en programas educativos formales.
- **Con empresas privadas:**
Licencias corporativas para capacitar a empleados en habilidades blandas.
- **Con el gobierno:** Colaboraciones para implementar NeuraLeap en programas nacionales de educación.

INFRAESTRUCTURA Y LOGÍSTICA

Para garantizar que la distribución sea efectiva, NeuraLeap depende de una sólida infraestructura digital respaldada por tecnologías en la nube. Esta infraestructura permite que los usuarios accedan a la app desde cualquier dispositivo con conexión a internet.

1. Tecnología en la Nube:

NeuraLeap utiliza servicios como AWS y Firebase para alojar la app y procesar datos en tiempo real. Esto asegura un rendimiento óptimo y una experiencia de usuario fluida.

2. Escalabilidad:

La infraestructura está diseñada para crecer junto con la base de usuarios, garantizando que la app pueda manejar un aumento en la demanda sin interrupciones.

3. Soporte Técnico:

Un equipo de soporte dedicado estará disponible para resolver problemas técnicos de usuarios individuales y organizaciones.

INDICADORES DE ÉXITO

Para medir la efectividad de la estrategia de distribución, se han definido los siguientes indicadores clave de desempeño (KPIs):

- **Descargas de la App:** Número total de descargas en Google Play Store y Apple App Store.
- **Usuarios Activos Mensuales (MAU):** Cantidad de usuarios que interactúan regularmente con la app.
- **Tasa de Conversión:** Porcentaje de usuarios freemium que se convierten en usuarios premium.
- **Licencias Grupales Vendidas:** Cantidad de licencias adquiridas por colegios, universidades y empresas.
- **Alcance Geográfico:** Número de ciudades y países donde NeuraLeap tiene usuarios activos.

4.2.4. PROMOCIÓN

La promoción es el pilar fundamental para dar a conocer NeuraLeap y posicionarla como la app líder en el desarrollo de habilidades blandas para adolescentes y empresas. Este componente del plan de marketing busca establecer estrategias efectivas para captar la atención de los nichos de mercado, generar interés en el producto y fomentar la conversión hacia usuarios activos y suscriptores premium. Dado que NeuraLeap opera en un mercado competitivo, pero con una propuesta única, su promoción debe basarse en creatividad, segmentación precisa y canales de comunicación adaptados a las características del público objetivo.

En este apartado, se detallan las estrategias promocionales orientadas a adolescentes, instituciones educativas, empresas y ONG's, abarcando tanto medios digitales como

tradicionales. También se presentan las herramientas clave para medir la efectividad de estas estrategias, garantizando un enfoque basado en resultados.

ESTRATEGIAS PROMOCIONALES POR SEGMENTO

ADOLESCENTES

Los adolescentes, como principal público objetivo de NeuraLeap, tienen hábitos de consumo digital muy específicos. Son nativos digitales que interactúan principalmente en redes sociales y prefieren contenidos visuales, interactivos y breves. Para llegar a este segmento, las estrategias incluyen:

Marketing en Redes Sociales: Las plataformas clave son TikTok, Instagram y YouTube, que tienen la mayor penetración en este grupo etario. Las tácticas incluyen:

- **Retos virales:** Crear desafíos relacionados con habilidades blandas, como "El reto de la empatía" o "Habla en público en 60 segundos". Estos retos no solo generan interacción, sino que también motivan a los adolescentes a descargar la app.
- **Contenido generado por usuarios (UGC):** Incentivar a los usuarios a compartir sus progresos en NeuraLeap, mostrando badges obtenidos o actividades completadas, utilizando hashtags como #HabilidadesConNeuraLeap.
- **Anuncios interactivos:** Crear anuncios en formato de carrusel o videos cortos en TikTok e Instagram Stories para captar la atención inmediata.

Colaboraciones con Influencers: Los micro y macro influencers tienen una gran influencia en este segmento. Colaborar con creadores de contenido enfocados en educación, tecnología y motivación juvenil es clave para aumentar la visibilidad de NeuraLeap. Por ejemplo, un influencer podría realizar un video mostrando cómo usa la app para mejorar su comunicación.

Gamificación de la Promoción: La gamificación no solo está presente en la app, sino también en las campañas promocionales. Se pueden realizar concursos en redes sociales donde los participantes acumulen puntos al compartir contenido de NeuraLeap, con premios como suscripciones gratuitas o acceso anticipado a nuevas funcionalidades.

Eventos Virtuales: Organizar talleres en línea sobre habilidades blandas con expertos reconocidos. Estos talleres gratuitos servirán como gancho para que los adolescentes se interesen en la app y la descarguen al finalizar el evento.

INSTITUCIONES EDUCATIVAS

Las instituciones educativas, tanto colegios como universidades, representan un canal estratégico para la promoción de NeuraLeap. Integrar la app en sus programas de enseñanza puede generar un impacto significativo. Las estrategias incluyen:

Demostraciones en Instituciones: Visitar colegios y universidades para realizar presentaciones en vivo de la app, mostrando cómo funciona y los beneficios que ofrece para estudiantes. Estas demostraciones pueden combinarse con talleres prácticos que utilicen NeuraLeap como herramienta central.

Material Promocional Educativo: Crear guías, videos y presentaciones específicas para educadores, resaltando cómo la app puede complementar su labor al enseñar habilidades blandas. El material también incluirá testimonios de estudiantes que hayan utilizado la app.

Alianzas Estratégicas: Establecer acuerdos con instituciones educativas para implementar NeuraLeap como parte de su currículo. Estas alianzas podrían incluir licencias grupales a precios preferenciales y capacitación para docentes en el uso de la app.

Participación en Ferias Educativas: Tener presencia en ferias y eventos educativos permitirá a NeuraLeap interactuar directamente con administradores escolares, estudiantes y padres. Esto fortalecerá la credibilidad del producto y fomentará su adopción en entornos académicos.

EMPRESAS

El segmento empresarial es una fuente clave de ingresos para NeuraLeap, ya que las habilidades blandas son cada vez más valoradas en el mercado laboral. Las estrategias promocionales para empresas incluyen:

Campañas de Email Marketing Personalizadas: Enviar correos dirigidos a gerentes de Recursos Humanos, resaltando cómo NeuraLeap puede mejorar el rendimiento de los empleados al desarrollar habilidades como liderazgo y trabajo en equipo. Los correos incluirán casos de éxito, reportes de impacto y una oferta para probar la app con un grupo piloto.

Demostraciones Corporativas: Realizar presentaciones en empresas interesadas, mostrando cómo la app puede integrarse en sus programas de capacitación. Estas demostraciones incluirán métricas tangibles sobre la mejora en habilidades blandas tras usar NeuraLeap.

Contenido en LinkedIn: Publicar artículos y casos de estudio en LinkedIn, destacando la importancia de las habilidades blandas en el entorno laboral y cómo NeuraLeap ofrece una

solución innovadora para desarrollarlas. Este enfoque atraerá la atención de ejecutivos y tomadores de decisiones.

Participación en Foros Empresariales: NeuraLeap debe participar en foros y conferencias relacionados con talento humano e innovación, donde pueda posicionarse como una herramienta clave para la transformación organizacional.

ONG's Y GOBIERNO

El segmento de ONG's y gobiernos representa una oportunidad para implementar NeuraLeap en proyectos sociales que busquen impactar positivamente a comunidades vulnerables. Las estrategias incluyen:

Proyectos de Impacto Social: Proponer a ONG's y entidades gubernamentales utilizar NeuraLeap como parte de sus programas de desarrollo juvenil, con subsidios que permitan su uso gratuito en comunidades de bajos recursos.

Campañas Conjuntas: Diseñar campañas junto a ONG's que visibilicen la importancia de las habilidades blandas en el desarrollo social y económico, utilizando NeuraLeap como herramienta para lograr estos objetivos.

Alianzas con Ministerios de Educación y Trabajo: Establecer convenios con estas entidades para implementar la app a nivel nacional como parte de programas de capacitación escolar y laboral.

CALENDARIO DE PROMOCIÓN

El éxito de la promoción de NeuraLeap depende de una ejecución bien planificada a lo largo del año. A continuación, se presenta un calendario promocional general:

Primer Trimestre

- Lanzamiento oficial de la app con eventos virtuales y anuncios en redes sociales.
- Inicio de colaboraciones con influencers.
- Campañas digitales dirigidas a adolescentes.

Segundo Trimestre:

- Demostraciones en instituciones educativas.
- Participación en ferias educativas y empresariales.
- Lanzamiento de talleres en línea sobre habilidades blandas.

Tercer Trimestre:

- Intensificación de las campañas para empresas y ONG's.
- Publicación de casos de éxito en LinkedIn y redes sociales.
- Expansión a ciudades medianas en Ecuador.

Cuarto Trimestre:

- Evaluación de los resultados promocionales del año.
- Ajustes estratégicos y preparación para la expansión internacional.

Tabla 11

Calendario de Promoción – NeuraLeap

Calendario de Promoción – NeuraLeap	
TRIMESTRE	ACTIVIDADES PRINCIPALES
Primer Trimestre	• Lanzamiento oficial de la app con eventos virtuales y anuncios en redes sociales. • Inicio de colaboraciones con influencers. • Campañas digitales dirigidas a adolescentes.
Segundo Trimestre	• Demostraciones en instituciones educativas.

	• Participación en ferias educativas y empresariales. • Lanzamiento de talleres en línea sobre habilidades blandas.
Tercer Trimestre	• Intensificación de las campañas para empresas y ONG's. • Publicación de casos de éxito en LinkedIn y redes sociales. • Expansión a ciudades medianas en Ecuador.
Cuarto Trimestre	• Evaluación de los resultados promocionales del año. • Ajustes estratégicos y preparación para la expansión internacional.

HERRAMIENTAS DE MEDICIÓN

Es importante comprender la manera en que las estrategias generan impacto en los clientes y potenciales clientes. Para evaluar esta efectividad, se utilizarán las siguientes herramientas y métricas:

Análisis de Redes Sociales: Uso de herramientas como Meta Business Suite y TikTok Analytics para medir el alcance, las interacciones y la conversión generada por las campañas en redes.

Google Analytics: Para rastrear el tráfico hacia la página web de NeuraLeap y las descargas generadas desde este canal.

KPIs Clave:

- Tasa de conversión de freemium a premium.
- Número de licencias vendidas a instituciones y empresas.
- Participación en eventos (asistencia y acuerdos generados).

4.3. PLAN FINANCIERO

4.3.1. ANÁLISIS DE COSTOS

Con el fin de verificar la factibilidad y viabilidad financiera del proyecto, además de determinar un precio adecuado para su lanzamiento, primero es necesario analizar los costos asociados al desarrollo, mantenimiento y operación de la plataforma. Estos costos se dividen en las siguientes categorías:

Costos de Desarrollo y Lanzamiento

1. Desarrollo del MVP (Producto Mínimo Viable):

- Diseño de interfaz de usuario (UI/UX): \$10,000.
- Programación y desarrollo de funcionalidades básicas: \$30,000.
- Implementación de algoritmos de inteligencia artificial: \$15,000.
- **Subtotal: \$55,000.**

2. Infraestructura Tecnológica:

- Licencias de software y herramientas de IA: \$5,000 anuales.
- Servicios en la nube para almacenamiento y procesamiento (AWS, Firebase):
\$8,000 anuales.
- **Subtotal anual: \$13,000.**

Costos Operativos y Mantenimiento

1. Mantenimiento de la App:

- Soporte técnico y actualizaciones: \$10,000 anuales.
- Gestión de bases de datos y seguridad de la información: \$7,000 anuales.

- **Subtotal anual: \$17,000.**

2. Marketing y Adquisición de Usuarios:

- Campañas digitales (Facebook, Instagram, TikTok): \$10,000 anuales.
- Creación de contenido promocional (videos, gráficos): \$5,000 anuales.
- **Subtotal anual: \$15,000.**

Costos Administrativos

1. Equipo de Trabajo:

- Sueldos para un equipo multidisciplinario (programadores, diseñadores, educadores): \$40,000 anuales.
- **Subtotal anual: \$40,000.**

2. Legal y Regulatorio:

- Asesoría legal y cumplimiento de normativas de protección de datos: \$5,000 anuales.
- **Subtotal anual: \$5,000.**

Resumen de Costos Anuales

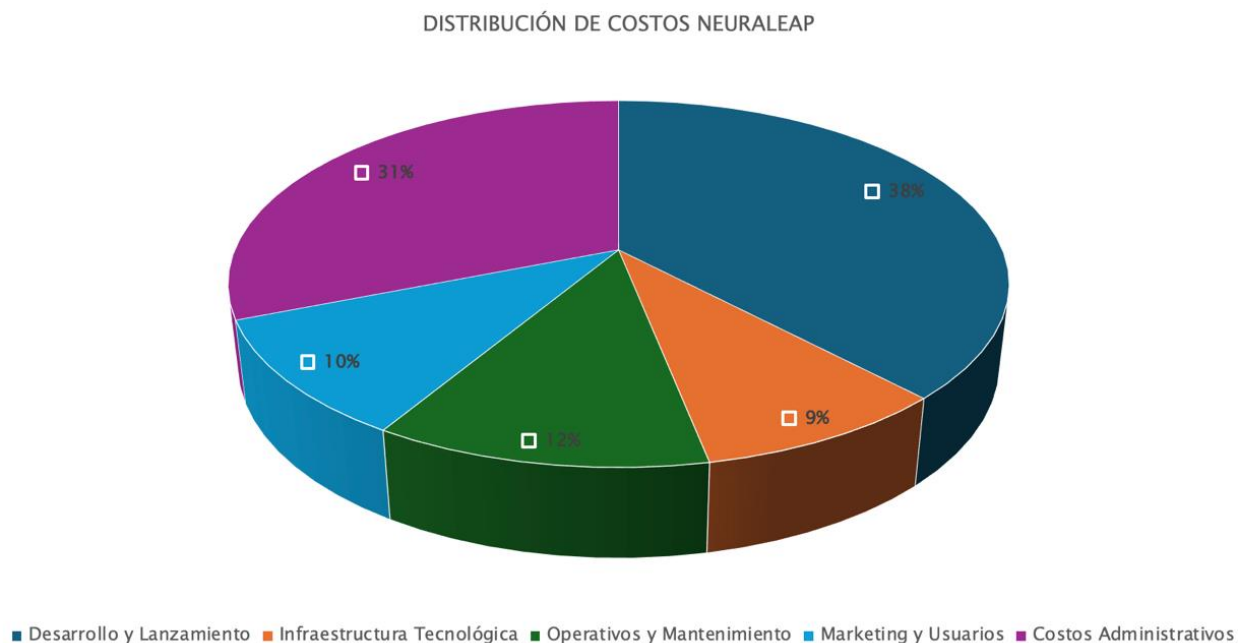
• Total de costos anuales:

\$13,000 (infraestructura) + \$17,000 (mantenimiento) + \$15,000 (marketing) + \$40,000 (equipo) + \$5,000 (legal) = **\$90,000.**

Tabla 12

Cuadro Resumen de Costos NeuraLeap

CATEGORÍA	CONCEPTO	COSTO (USD)
Costos de Desarrollo y Lanzamiento	Diseño de interfaz de usuario (UI/UX).	\$10,000
	Programación y desarrollo de funcionalidades básicas.	\$30,000
	Implementación de algoritmos de inteligencia artificial.	\$15,000
	SUBTOTAL	\$55,000
Infraestructura Tecnológica	Licencias de software y herramientas de IA.	\$5,000 (anual)
	Servicios en la nube para almacenamiento y procesamiento.	\$8,000 (anual)
	SUBTOTAL (anual)	\$13,000
Costos Operativos y Mantenimiento	Soporte técnico y actualizaciones.	\$10,000 (anual)
	Gestión de bases de datos y seguridad de la información.	\$7,000 (anual)
	SUBTOTAL (anual)	\$17,000
Marketing y Adquisición de Usuarios	Campañas digitales (Facebook, Instagram, TikTok).	\$10,000 (anual)
	Creación de contenido promocional (videos, gráficos).	\$5,000 (anual)
	SUBTOTAL (anual)	\$15,000
Costos Administrativos	Sueldos para un equipo multidisciplinario.	
	Asesoría legal y cumplimiento de normativas.	
	SUBTOTAL (anual)	\$45,000
TOTAL ANUAL	Infraestructura + Mantenimiento + Marketing + Equipo + Legal	\$90,000

Figura 2*Distribución de Costos NeuraLeap***4.3.2. PROYECCIÓN FINANCIERA****Ingresos Esperados – Año 1**

El primer año de operación establece la base de la plataforma, con un ingreso total proyectado de \$62,910 USD. Este ingreso proviene de una base inicial de usuarios premium (750) y compras integradas realizadas por un porcentaje de los usuarios freemium. Sin embargo, los costos operativos son significativamente más altos, alcanzando los \$90,000 USD, debido a los gastos asociados con el mantenimiento, marketing, infraestructura y el equipo multidisciplinario. Esto genera un déficit de \$-27,090 USD. Esta etapa es crucial para posicionar la marca y captar una base inicial de usuarios, aunque no sea todavía rentable.

1. Freemium:

- Usuarios iniciales: 15,000.
- Tasa de conversión a premium: 5%.
- Usuarios premium: 750.
- Ingresos mensuales: $\$4.99 \times 750 = \$3,742.50$.
- Ingresos anuales por suscripciones premium: **\$44,910.**

2. Compras Integradas:

- Promedio de \$3 por compra, con el 20% de usuarios realizando al menos 2 compras anuales.
- Ingresos por compras integradas: **\$18,000 anuales.**

3. Ingresos Totales Anuales:

$\$44,910$ (suscripciones) + $\$18,000$ (compras integradas) = **\$62,910.**

Análisis de Rentabilidad

- **Costos anuales:** \$90,000.
- **Ingresos totales:** \$62,910.
- **Diferencia:** -\$27,090.

Estrategia de Sostenibilidad

Aunque en el primer año se proyecta un déficit, el modelo está diseñado para alcanzar rentabilidad en el cuarto año mediante:

1. Incremento de Usuarios:

- Aumentar la base de usuarios freemium a 30,000 con una conversión del 10%.

2. Alianzas Estratégicas:

- Contratos con instituciones educativas y empresas para implementaciones a gran escala.

Tabla 13

Resumen Análisis Financiero NeuraLeap – Año 1

RUBRO	VALOR (USD)
Costo anual por usuario (estimado)	\$6.00
Precio mensual premium	\$4.99
Precio anual premium	\$49.99
Ingresos mensuales esperados por premium (año 1)	\$3,742.50
Ingresos anuales por premium (año 1)	\$44,910
Ingresos por compras integradas (año 1)	\$18,000
Ingresos totales (año 1)	\$62,910
Costos totales (año 1)	\$90,000
Diferencia (año 1) – Pérdida	\$-27,090

Ingresos Esperados – Año 2

En el segundo año, los ingresos totales aumentan en un 25%, alcanzando \$78,637.50 USD, gracias a un mayor número de usuarios premium y compras integradas, además de campañas de marketing más efectivas. Los costos también crecen, pero a una tasa moderada del 10%, situándose en \$99,000 USD. A pesar de que la diferencia sigue siendo negativa, con un déficit de \$-20,362.50 USD, el margen mejora en comparación con el primer año, señalando un avance hacia la sostenibilidad.

Tabla 14

Resumen Análisis Financiero NeuraLeap – Año 2

RUBRO	VALOR (USD)
Costo anual por usuario (estimado)	\$6.00

Precio mensual premium	\$4.99
Precio anual premium	\$49.99
Ingresos mensuales esperados por premium (año 2)	\$6,553.13
Ingresos anuales por premium (año 2)	\$60,637.50
Ingresos por compras integradas (año 2)	\$18,000
Ingresos totales (año 2)	\$78,637.50
Costos totales (año 2)	\$99,000
Diferencia (año 2) – Pérdida	\$-20,362.50

Ingresos Esperados – Año 3

El tercer año marca un hito importante, con ingresos proyectados de \$98,296.88 USD y costos de \$108,900 USD. Si bien el déficit se reduce a \$-10,603.12 USD, esto indica que la plataforma está cerca de alcanzar su punto de equilibrio. Este progreso es posible gracias al crecimiento sostenido en la base de usuarios premium y al aumento de las compras integradas. Adicionalmente, la inversión en marketing y desarrollo de nuevas funcionalidades empieza a generar retornos más visibles.

Tabla 15

Resumen Análisis Financiero NeuraLeap – Año 3

RUBRO	VALOR (USD)
Costo anual por usuario (estimado)	\$6.00
Precio mensual premium	\$4.99
Precio anual premium	\$49.99
Ingresos mensuales esperados por premium (año 3)	\$8,191.41
Ingresos anuales por premium (año 3)	\$80,296.88
Ingresos por compras integradas (año 3)	\$18,000
Ingresos totales (año 3)	\$98,296.88
Costos totales (año 3)	\$108,900
Diferencia (año 3) – Pérdida	\$-10,603.12

Ingresos Esperados – Año 4

En el cuarto año, NeuraLeap logra superar el punto de equilibrio, alcanzando ingresos totales de \$122,871.09 USD, mientras que los costos se mantienen bajo control, sumando \$119,790 USD. Este es el primer año en que la plataforma registra un margen positivo, con una diferencia de \$3,081.09 USD. Este cambio refleja no solo el crecimiento continuo en ingresos, sino también una mejor eficiencia operativa y una mayor conversión de usuarios freemium a premium.

Tabla 16

Resumen Análisis Financiero NeuraLeap – Año 4

RUBRO	VALOR (USD)
Costo anual por usuario (estimado)	\$6.00
Precio mensual premium	\$4.99
Precio anual premium	\$49.99
Ingresos mensuales esperados por premium (año 4)	\$10,239.26
Ingresos anuales por premium (año 4)	\$104,871.09
Ingresos por compras integradas (año 4)	\$18,000
Ingresos totales (año 4)	\$122,871.09
Costos totales (año 4)	\$119,790
Diferencia (año 4) – Utilidad	\$3,081.09

Ingresos Esperados – Año 5

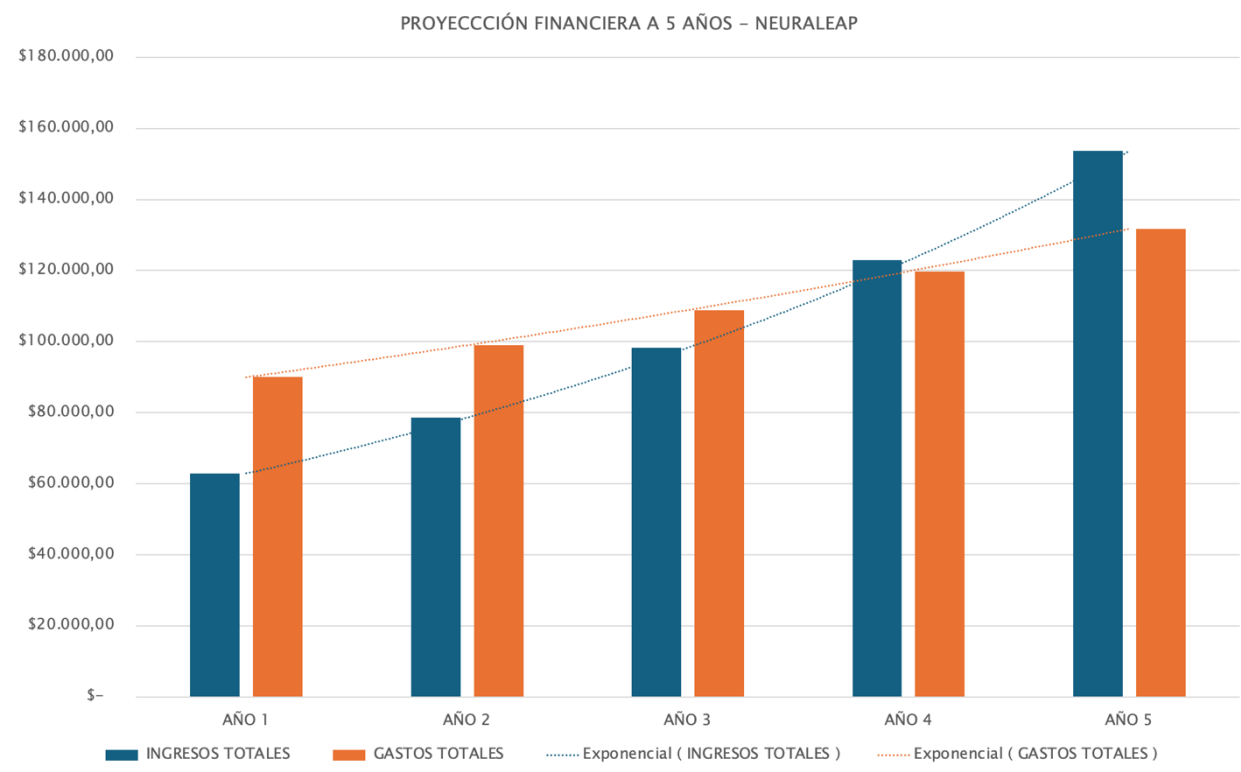
El quinto año consolida la rentabilidad de NeuraLeap, con ingresos totales proyectados de \$153,588.86 USD y costos de \$131,769 USD. Esto genera una diferencia positiva de \$21,819.86 USD, lo que marca un crecimiento sostenible. En esta etapa, la plataforma no solo es rentable, sino que también está preparada para reinvertir en nuevas funcionalidades, expansión a otros mercados y campañas de fidelización.

Tabla 17

Resumen Análisis Financiero NeuraLeap – Año 5

RUBRO	VALOR (USD)
Costo anual por usuario (estimado)	\$6.00
Precio mensual premium	\$4.99
Precio anual premium	\$49.99
Ingresos mensuales esperados por premium (año 5)	\$12,799.07
Ingresos anuales por premium (año 5)	\$135,588.86
Ingresos por compras integradas (año 5)	\$18,000
Ingresos totales (año 5)	\$153,588.86
Costos totales (año 5)	\$131,769
Diferencia (año 5) – Utilidad	\$21,819.86

Figura 3

Proyección Financiera a 5 Años – NeuraLeap

4.4. PRODUCTO MÍNIMO VIABLE DE NEURALEAP

A continuación, se detallan las funcionalidades esenciales del MVP de NeuraLeap, así como la propuesta de valor que este MVP mantiene.

Propuesta de Valor del MVP: Desarrollo Personal a través de la Práctica y la Interactividad

La propuesta de valor de la app de desarrollo de habilidades blandas radica en ofrecer una experiencia práctica, accesible y continua que permita a los usuarios mejorar sus habilidades interpersonales de manera interactiva. Las habilidades blandas, a diferencia de las habilidades técnicas, no se aprenden únicamente a través de teoría, sino que requieren de una práctica constante y un feedback inmediato para ser interiorizadas. El MVP de esta app debe, por lo tanto, centrarse en facilitar experiencias prácticas a través de actividades y ejercicios interactivos que ofrezcan un valor real desde la primera interacción.

La app ofrece la posibilidad de practicar y mejorar habilidades clave a través de un entorno digital gamificado, que hace que el aprendizaje sea entretenido y motivador. En esta fase inicial, el MVP permite que los usuarios se familiaricen con la plataforma y experimenten una introducción básica a las habilidades blandas más relevantes. Además, se utiliza un sistema de feedback automático que permite a los usuarios recibir retroalimentación inmediata sobre su rendimiento en cada actividad.

La propuesta de valor principal del MVP es clara: ofrecer a los usuarios una forma accesible y atractiva de practicar habilidades blandas en su tiempo libre, ayudándoles a progresar en áreas clave que tienen un impacto significativo en sus relaciones interpersonales y en su desarrollo profesional.

Funcionalidades Esenciales del MVP

Para que el MVP cumpla con su propósito, es necesario identificar cuáles son las funcionalidades mínimas que proporcionarán a los usuarios una primera experiencia significativa y representativa de la app. Estas funcionalidades son las siguientes:

a) Registro e Inicio de Sesión Simplificados

La primera funcionalidad esencial del MVP es un sistema básico de registro e inicio de sesión. Esto permite a los usuarios crear una cuenta en la app de manera sencilla, ya sea proporcionando su correo electrónico o a través de una integración con redes sociales como Google o Facebook. El objetivo de esta funcionalidad es doble:

Facilitar la entrada a la app, asegurando que el proceso de registro sea rápido y accesible.

Permitir que la app almacene y recupere los datos de los usuarios, como su progreso en las actividades y los logros alcanzados.

En esta primera versión, no es necesario implementar un sistema avanzado de perfiles o configuraciones detalladas, ya que el foco está en ofrecer un acceso rápido a las actividades principales de la app.

b) Evaluación Diagnóstica Inicial de Habilidades Blandas

Antes de comenzar con las actividades, el MVP incluye una evaluación inicial que permite al usuario obtener una idea de su nivel actual en varias habilidades blandas, como la comunicación, la empatía y la resolución de problemas. Esta evaluación puede presentarse en

forma de un cuestionario breve, con preguntas basadas en escenarios que reflejen situaciones de la vida real, donde el usuario debe elegir cómo respondería.

El propósito de esta evaluación inicial es doble:

Personalización básica: Proporciona al usuario una visión preliminar de sus habilidades y ayuda a la app a recomendar actividades adecuadas para su nivel inicial.

Establecer un punto de referencia: Al definir un nivel inicial, el usuario puede ver su progreso con el tiempo, lo cual refuerza la sensación de logro y motivación.

Este diagnóstico no necesita ser demasiado complejo, pero debe ofrecer suficiente valor para que el usuario se sienta motivado a seguir explorando la app.

c) Actividades Gamificadas para el Desarrollo de Habilidades

La esencia del MVP son las actividades gamificadas diseñadas para que los usuarios practiquen habilidades blandas de manera interactiva y atractiva. Estas actividades pueden estructurarse en torno a habilidades clave y pueden incluir elementos como desafíos, cuestionarios interactivos, y simulaciones de escenarios. La gamificación es un enfoque eficaz en este contexto, ya que permite al usuario involucrarse de manera lúdica en el proceso de aprendizaje, lo que facilita la retención y el interés continuo.

Algunas actividades iniciales que el MVP podría incluir son:

Simulación de conversaciones: El usuario puede participar en simulaciones de conversaciones en las que debe elegir respuestas o actitudes apropiadas para mejorar su comunicación o resolución de conflictos.

Pruebas de empatía: Actividades donde el usuario debe ponerse en el lugar de otro personaje en un escenario determinado, ayudando a desarrollar su empatía y capacidad de comprensión.

Ejercicios de autoconocimiento: Actividades que permiten al usuario reflexionar sobre sus propios puntos fuertes y áreas de mejora, y plantearse metas personales para mejorar en habilidades específicas.

Estas actividades ofrecen una introducción básica pero valiosa a la práctica de habilidades blandas, y son suficientes para despertar el interés de los usuarios y darles una idea clara del valor que ofrece la app.

d) Sistema de Retroalimentación en Tiempo Real

Un elemento clave de la propuesta de valor de esta app es la retroalimentación instantánea. La app proporciona feedback inmediato sobre el rendimiento de los usuarios en cada actividad, indicando cómo lo hicieron y sugiriendo áreas de mejora. Este feedback puede presentarse en diferentes formatos, como comentarios personalizados, puntuaciones o recomendaciones para futuras actividades.

El sistema de retroalimentación no solo informa al usuario sobre su desempeño, sino que también le permite aprender de sus errores y mejorar continuamente. Además, el feedback inmediato genera un sentido de recompensa y avance, que motiva a los usuarios a seguir utilizando la app.

e) Perfil de Usuario con Resumen de Progreso

Aunque se trata de una versión inicial, el MVP incluye un perfil básico de usuario donde se reflejan el progreso y los logros alcanzados en la app. Este perfil permite que el usuario vea su avance en las diferentes habilidades y las actividades que ha completado. La posibilidad de observar el progreso refuerza la motivación de los usuarios al hacer visible su mejora en las habilidades blandas.

Este perfil no tiene que ser extremadamente detallado en la primera versión, pero debe ofrecer un resumen claro de las actividades realizadas, los puntos acumulados y cualquier otro tipo de logro. Esto genera un efecto positivo en la experiencia del usuario, creando un sentido de logro y de crecimiento personal.

Justificación de las Funcionalidades del MVP

Cada una de las funcionalidades incluidas en el MVP tiene un propósito específico en términos de validación de la propuesta de valor y evaluación de la aceptación del mercado. Estas funcionalidades permiten a los usuarios experimentar un valor inmediato, y también ayudan a la empresa a recopilar datos sobre el interés y la efectividad de la app. A continuación, se ofrece una breve justificación para cada una de estas funcionalidades:

Registro e inicio de sesión simplificados: Esta funcionalidad permite a los usuarios acceder rápidamente a la app y facilita el almacenamiento de datos, lo cual es crucial para analizar la retención y el uso de la plataforma.

Evaluación diagnóstica inicial: Al ofrecer una evaluación de habilidades, el MVP permite personalizar la experiencia desde el inicio y proporciona una base de datos para comparar el progreso del usuario. Esto motiva a los usuarios y establece un punto de referencia claro.

Actividades gamificadas: La gamificación es una estrategia eficaz para captar el interés de los usuarios y fomentar la participación continua. Las actividades son el núcleo del valor que la app ofrece, por lo que su inclusión en el MVP es esencial para validar el atractivo de la app y su propuesta educativa.

Retroalimentación en tiempo real: Este sistema de feedback es una de las principales razones por las que el usuario percibe valor en la app, ya que le permite aprender y mejorar en el momento. La retroalimentación instantánea es una de las funcionalidades que más motivación genera en los usuarios.

Perfil de usuario con resumen de progreso: El perfil de usuario y el seguimiento del progreso son fundamentales para que los usuarios sientan que están logrando avances. Esta funcionalidad no solo contribuye a la satisfacción del usuario, sino que también permite a la empresa analizar la frecuencia de uso y el engagement.

Ventajas de un MVP Bien Definido para NeuraLeap

La creación de un MVP con estas funcionalidades permite a la empresa lograr varios beneficios importantes:

Validación rápida y económica: Al ofrecer solo las funcionalidades esenciales, el MVP permite una validación rápida sin necesidad de una gran inversión inicial.

Recopilación de datos útiles: El MVP ofrece la posibilidad de recopilar datos clave sobre el comportamiento y las preferencias de los usuarios, lo cual es fundamental para realizar mejoras en versiones futuras de la app.

Reducción de riesgos: Al validar la propuesta de valor de la app en una fase temprana, la empresa puede minimizar los riesgos asociados con el desarrollo completo de una aplicación que podría no tener demanda.

Feedback directo de los usuarios: El MVP permite recibir comentarios de los usuarios sobre las funcionalidades esenciales, ayudando a identificar mejoras necesarias en el diseño y en la experiencia del usuario.

Proceso de construcción del MVP

Definición de Funcionalidades y Objetivos del MVP

El primer paso en la construcción del MVP es definir qué funcionalidades incluirá y establecer los objetivos que se buscan validar. En esta fase, es crucial identificar los aspectos centrales de la propuesta de valor y elegir las funcionalidades que permitan a los usuarios experimentar el beneficio principal de la app sin añadir elementos complejos que podrían posponerse para versiones futuras.

- Para una app de habilidades blandas, las funcionalidades mínimas deben incluir:
- Un sistema de registro e inicio de sesión básico.
- Una evaluación diagnóstica inicial que permita personalizar las actividades de aprendizaje.
- Actividades gamificadas centradas en habilidades clave.
- Retroalimentación instantánea para guiar al usuario en su progreso.
- Un perfil de usuario donde se muestre el avance de sus habilidades.

Este paso es fundamental para evitar el exceso de funcionalidades y asegurar que el MVP tenga un enfoque claro. En esta etapa, es altamente recomendable utilizar la metodología MoSCoW (Must have, Should have, Could have, and Won't have), que se revisó en materias

pasadas, la cual ayuda a clasificar las funcionalidades por importancia y a priorizar las que tendrán un impacto directo en la experiencia del usuario.

Diseño de la Experiencia de Usuario (UX) y la Interfaz de Usuario (UI)

El diseño de la experiencia de usuario y la interfaz gráfica son clave para asegurar que el MVP sea fácil de usar y atractivo. En esta fase, se busca crear un flujo de navegación intuitivo que permita a los usuarios moverse sin dificultad por la app, entendiendo rápidamente cómo acceder a las actividades y cómo usar cada funcionalidad.

Para ello, es recomendable utilizar herramientas de diseño como:

Figma: Una herramienta de diseño colaborativa que permite a los equipos crear prototipos interactivos, mockups y diseños de la interfaz. Figma es particularmente útil para el desarrollo de MVPs porque permite ver cómo sería la navegación real de la app sin necesidad de código.

Adobe XD: Otra herramienta popular que facilita la creación de prototipos interactivos y que permite probar los flujos de usuario antes de la implementación. Adobe XD es ideal para crear simulaciones de la experiencia de usuario y recibir retroalimentación temprana sobre el diseño.

Marvelapp: Es un software en la nube que permite desarrollar mockups y prototipos de aplicaciones y páginas web, en las cuales el usuario puede interactuar y conocer la funcionalidad básica de la aplicación. Es una herramienta freemium que puede ser de gran utilidad para proyectos iniciales que no cuentan con grandes sumas de dinero para desarrollo.

Durante esta fase, se elaboran mapas de flujo que muestran cómo el usuario pasará de una pantalla a otra, de manera que el equipo tenga una visión clara del recorrido. Además, se crean prototipos de baja fidelidad que permiten identificar posibles problemas de navegación antes de profundizar en el desarrollo.

Desarrollo y Programación de la App

Una vez que el diseño y las funcionalidades esenciales están definidas, el siguiente paso es el desarrollo y la programación del MVP. En el caso de una app de habilidades blandas, se debe optar por un enfoque que permita compatibilidad multiplataforma, para que los usuarios puedan acceder a la app tanto desde dispositivos Android como iOS.

Herramientas de desarrollo

Para asegurar una experiencia homogénea en distintas plataformas, se pueden utilizar herramientas de desarrollo multiplataforma como:

React Native: Esta es una de las herramientas más utilizadas para el desarrollo de apps móviles y permite crear una base de código compartida para Android e iOS. React Native facilita el desarrollo rápido, lo que lo convierte en una excelente opción para MVPs. Su enfoque permite a los desarrolladores crear componentes reutilizables y ver los cambios en tiempo real.

Flutter: Una herramienta de Google que también permite el desarrollo multiplataforma, con la ventaja de que ofrece widgets propios que permiten una experiencia visual atractiva. Flutter es especialmente útil para MVPs que requieren interfaces de usuario de alta calidad y consistentes.

La programación del MVP se enfoca en integrar las funcionalidades esenciales y crear una infraestructura básica que permita a la app funcionar de manera estable. Aquí, el enfoque principal es garantizar que cada función incluya solo lo necesario para ofrecer la propuesta de valor inicial.

Integración de Funcionalidades de Retroalimentación y Evaluación

Una de las propuestas de valor más importantes de una app de habilidades blandas es la retroalimentación en tiempo real y la posibilidad de realizar una evaluación inicial de las habilidades del usuario. Este sistema de feedback es crucial para mantener a los usuarios comprometidos y ofrecerles una guía clara sobre su progreso y áreas de mejora.

Para esta fase, se debe implementar la utilización de algoritmos de retroalimentación básica, los cuales evalúan el rendimiento del usuario en cada actividad y proporcionan recomendaciones personalizadas.

Algoritmos de puntuación y comentarios: Se programan para que la app dé una respuesta inmediata al usuario sobre su desempeño en las actividades. Estos algoritmos pueden ser relativamente simples en un MVP, proporcionando puntuaciones o frases automáticas de retroalimentación que indiquen si el usuario necesita mejorar en una habilidad particular.

Evaluación diagnóstica: Se incluye un cuestionario inicial o prueba de diagnóstico que permita a la app personalizar las actividades en función de las necesidades del usuario. Este diagnóstico inicial puede programarse utilizando lógica condicional que asigne categorías o niveles en función de las respuestas del usuario.

Estas funcionalidades ayudan a que el MVP proporcione valor desde la primera interacción y a que los usuarios se sientan motivados a seguir utilizando la app.

Configuración de la Base de Datos y Almacenamiento

Un aspecto crucial del MVP es la gestión de datos. En esta fase, se configura una base de datos que permita almacenar información clave del usuario, como su perfil, progreso y resultados de las actividades. La base de datos debe ser ligera y de fácil gestión en esta etapa, pero suficientemente robusta para manejar la carga de los usuarios iniciales del MVP.

Algunas de las bases de datos y servicios en la nube que se podrían utilizar para el efecto son:

Firebase: Un servicio de Google que ofrece una base de datos en tiempo real y opciones de almacenamiento en la nube, además de autenticación. Firebase es ideal para MVPs porque permite manejar usuarios y almacenar datos sin la necesidad de configurar un servidor propio.

Amazon Web Services (AWS): AWS proporciona almacenamiento escalable y una variedad de servicios que permiten construir y manejar aplicaciones de manera eficiente. Aunque es más complejo, AWS es una opción adecuada para MVPs que buscan garantizar seguridad y escalabilidad desde el principio.

Además, se implementa la autenticación básica de usuario para garantizar que los datos de cada usuario se mantengan seguros y accesibles solo para él, utilizando herramientas como Firebase Authentication o servicios de autenticación OAuth.

Pruebas Internas y Optimización

Una vez que el desarrollo del MVP está completo, es fundamental realizar una serie de pruebas internas para asegurar que todas las funcionalidades trabajen correctamente y que la experiencia de usuario sea fluida. En esta fase, el objetivo es identificar errores técnicos, problemas de rendimiento y mejorar los elementos que podrían dificultar la experiencia del usuario.

Las pruebas internas del MVP pueden incluir:

Pruebas de funcionalidad: Para verificar que cada característica esencial funcione según lo previsto.

Pruebas de usabilidad: Se realizan con un grupo reducido de usuarios o miembros del equipo para garantizar que la app sea fácil de navegar y que las funcionalidades clave sean accesibles.

Pruebas de rendimiento: Estas pruebas buscan identificar problemas de velocidad y tiempos de carga, especialmente en las áreas donde se almacenan datos o donde se requiere procesamiento inmediato, como en las actividades gamificadas.

Herramientas como Jest (para pruebas en React Native) o JUnit (para pruebas de Android) son útiles en esta fase, ya que permiten automatizar las pruebas y reducir el margen de error antes del lanzamiento.

Estrategia de validación

Antes de lanzar el MVP al público general, es crucial configurar herramientas de análisis que permitan medir el rendimiento de la app y recopilar feedback de los primeros usuarios.

Estas herramientas proporcionarán datos fundamentales para la mejora continua de la app y permitirán a la empresa validar sus hipótesis de negocio.

Algunas herramientas clave en esta fase incluyen:

Google Analytics: Permite monitorear el comportamiento del usuario, analizando métricas como la retención, el tiempo de uso y las páginas visitadas.

Hotjar: Esta herramienta permite rastrear el movimiento de los usuarios en la app y comprender mejor cómo interactúan con cada sección. Hotjar es útil para detectar áreas que puedan necesitar optimización en términos de UX.

Encuestas dentro de la app: La app puede incluir encuestas breves o formularios que permitan a los usuarios brindar retroalimentación directa sobre su experiencia. Esto es especialmente útil en un MVP, ya que permite recopilar opiniones de los usuarios sobre la funcionalidad y el diseño, así como sus sugerencias para futuras mejoras.

Lanzamiento y Validación del MVP

El último paso en el proceso de construcción del MVP es el lanzamiento controlado y la recopilación de datos para validar la propuesta de valor. En esta fase, se lanza la app a un grupo reducido de usuarios, quienes prueban las funcionalidades esenciales. Esta etapa permite evaluar:

- Nivel de satisfacción de los usuarios con las actividades y la experiencia general de la app.
- Interacción con las funcionalidades principales, como la retroalimentación en tiempo real y el perfil de usuario.

- Aceptación de la propuesta de valor, evaluando si los usuarios sienten que la app les ayuda a mejorar en habilidades blandas.

CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES GENERALES

El presente estudio sobre NeuraLeap ha demostrado la viabilidad y relevancia de desarrollar una aplicación innovadora orientada al desarrollo de habilidades blandas en adolescentes. Se ha identificado que existe una necesidad creciente en el mercado, tanto en el ámbito educativo como empresarial, de herramientas prácticas que complementen la educación formal y potencien habilidades clave como la comunicación, la empatía, el liderazgo y la resolución de conflictos.

La metodología empleada, basada en el enfoque de Design Thinking, permitió diseñar una propuesta centrada en el usuario, garantizando que el producto final se adapte a las necesidades reales del público objetivo. El análisis financiero y de marketing proyecta un crecimiento sostenible y una oportunidad significativa para posicionar a NeuraLeap como un referente en el sector educativo y tecnológico.

5.1.1. Conclusiones Específicas

De la propuesta: La propuesta de NeuraLeap ofrece un enfoque disruptivo en la enseñanza de habilidades blandas al combinar gamificación, inteligencia artificial y personalización. Este modelo no solo mejora el aprendizaje, sino que también fomenta la motivación y el compromiso de los usuarios.

En entornos educativos: NeuraLeap es una herramienta útil para instituciones que buscan complementar sus currículos con programas orientados al desarrollo socioemocional de los estudiantes.

En entornos empresariales: La app también tiene aplicaciones en la capacitación de empleados, respondiendo a la creciente demanda de habilidades interpersonales en el mercado laboral actual.

5.1.2. Análisis del cumplimiento de los objetivos del proyecto

Objetivo General:

Diseñar una herramienta tecnológica que potencie el desarrollo de habilidades blandas fue completamente alcanzado. La app combina tecnologías innovadoras con un diseño centrado en el usuario.

Objetivos Específicos:

- Identificar necesidades del mercado: El estudio confirmó la falta de herramientas prácticas para enseñar habilidades blandas a adolescentes y empresas.
- Desarrollar un modelo de negocio sostenible: Se logró definir un modelo freemium complementado con licencias grupales para instituciones y empresas, asegurando la viabilidad financiera del proyecto.
- Definir una estrategia de marketing efectiva: El plan de marketing incluye tácticas claras para promoción, distribución y retención de usuarios.

5.2. CONTRIBUCIONES

5.2.1. Contribución a nivel personal

El desarrollo de este proyecto no solo permitió profundizar en conocimientos sobre innovación y emprendimiento, sino que también fortaleció habilidades de gestión, investigación y diseño de productos tecnológicos. Además, proporcionó una experiencia enriquecedora al abordar problemáticas reales y proponer soluciones tangibles.

5.2.2. Contribución a nivel académico

Este trabajo representa una contribución significativa al ámbito académico, al ser un ejemplo práctico de cómo aplicar metodologías innovadoras como Design Thinking para resolver desafíos específicos. Además, aporta un modelo de estudio interdisciplinario que combina educación, tecnología y negocios, sirviendo como referencia para futuros proyectos.

5.2.3. Contribución a la gestión empresarial

NeuraLeap presenta un caso práctico de cómo integrar innovación tecnológica con estrategias empresariales. El enfoque adoptado puede inspirar a empresas a adoptar herramientas similares para mejorar sus procesos de capacitación y fortalecer habilidades críticas en sus equipos de trabajo.

5.2.4. Limitaciones del proyecto

1. Alcance Geográfico: La implementación inicial de NeuraLeap está limitada a Ecuador, lo que restringe su impacto global inmediato.
2. Acceso Tecnológico: Aunque se busca garantizar accesibilidad, las comunidades con limitado acceso a internet o dispositivos móviles podrían quedar fuera del alcance del producto.
3. Financiamiento Inicial: Las proyecciones financieras dependen de la captación de usuarios y la conversión a suscripciones premium, lo que implica un riesgo inherente en los primeros años.

5.3. RECOMENDACIONES

Para el Desarrollo del Producto:

Continuar iterando en el diseño de la app basándose en el feedback de los usuarios iniciales, garantizando una experiencia más enriquecedora y personalizada.

Explorar la posibilidad de incluir contenido en diferentes idiomas para facilitar la expansión internacional.

Para el Marketing y la Promoción:

Enfocarse en fortalecer la presencia digital en redes sociales con campañas dirigidas a adolescentes y empresas.

Establecer alianzas estratégicas con entidades gubernamentales y organizaciones educativas para aumentar el alcance de la app.

Para la Expansión Geográfica:

Priorizar mercados regionales como Colombia y Perú para una expansión inicial, aprovechando similitudes culturales y educativas.

Diseñar estrategias específicas para llegar a comunidades con acceso limitado a internet mediante colaboraciones con ONG's.

Para la Gestión Financiera:

Implementar un plan de captación de inversión más agresivo, destacando el potencial de escalabilidad y retorno del proyecto.

Monitorear constantemente las métricas financieras y ajustar el modelo de negocio según el comportamiento del mercado.

Para Investigaciones Futuras:

Realizar estudios longitudinales para medir el impacto de NeuraLeap en las habilidades blandas de los usuarios.

Explorar la integración de tecnologías emergentes como realidad aumentada para enriquecer las experiencias de aprendizaje.

REFERENCIAS

- Forum, W. E. (30 de abril de 2023). *The Future of Jobs Report 2023: WEF*. Obtenido de World Economic Forum: <https://www.weforum.org/publications/the-future-of-jobs-report-2023/>
- ManpowerGroup. (2024). *2024 Global Talent Shortage*. ManpowerGroup. ManpowerGroup.
- Huerta Pérez, G. (2023). *Las habilidades más demandadas en 2023 según LinkedIn: conoce las aptitudes profesionales más demandadas por las empresas en España y México*. Graz: LinkedIn Learning.
- Contero, S., & Novella, R. (2021). *El futuro del trabajo y los desajustes de habilidades en América Latina*. Santiago: CEPAL.
- Grand View Research. (2023). *Education Technology SaaS Tools Market Size*. Grand View Research.
- Bassi, M., Busso, M., Urzúa, S., & Vargas, J. (2012). *Desconectados*. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- ManPower Group. (2024). *ManPower Group*. Obtenido de 2024 Global Talent Shortage: <https://go.manpowergroup.com/talent-shortage>
- Hermida, P., & Petrovic, N. (30 de octubre de 2023). Brechas de habilidades en los trabajadores jóvenes en Ecuador. *Revista Cuestiones Económicas*, 33(2), 7–36.
- World Bank Group. (2023). *World Bank Group*. Obtenido de Enterprise Surveys Data : <https://www.enterprisesurveys.org/en/data>

Gontero, S., & Novella, R. (diciembre de 2021). *CEPAL*. Obtenido de El futuro del trabajo y los desajustes de habilidades en América Latina :

<https://www.cepal.org/es/publicaciones/47651-futuro-trabajo-desajustes-habilidades-america-latina>

Basabe, S. (3 de junio de 2024). *Primicias*. Obtenido de Ecuador: Nueva crisis política a la vista:

<https://www.primicias.ec/noticias/firmas/ecuador-nueva-crisis-politica-elecciones-constitucion/>

MALUK Research. (2 de septiembre de 2024). *Gestión del presidente Daniel Noboa*. Obtenido de

X: <https://twitter.com/fabriciovelav/status/1830654836565569871/photo/1>

prensa.ec. (20 de junio de 2024). *Prensa.Ec*. Obtenido de Desaprobación presidencial en

ascenso: ¿Qué dice Omar Maluk Salem? : <https://prensa.ec/desaprobacion-presidencial-en-ascenso-que-dice-omar-maluk-salem/>

Congreso Nacional del Ecuador. (17 de abril de 2002). *LEY DE COMERCIO ELECTRONICO,*

FIRMAS Y MENSAJES DE DATOS. Obtenido de

<https://www.telecomunicaciones.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/Ley-de-Comercio-Electronico-Firmas-y-Mensajes-de-Datos.pdf>

Asamblea Nacional del Ecuador. (28 de febrero de 2020).

LEY ORGÁNICA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN. Obtenido de

https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento_LEY-ORGANICA-EMPRENDIMIENTO-INNOVACION.pdf

Subgerencia de Cuentas Nacionales y Coyuntura; Subgerencia de Estudios y Programación

Macroeconómica. (2024). *El ciclo económico y el sistema de indicadores compuestos económicos*. Quito: Banco Central del Ecuador.

El Comercio. (25 de julio de 2024). *El Comercio*. Obtenido de Sección Negocios: El Comercio:

<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/el-ministro-de-economia-se-pronuncio-sobre-la-recesion-economica-de-ecuador.html>

Loaiza, Y. (22 de julio de 2024). *Infobae*. Obtenido de La economía ecuatoriana entró en

recesión según el Banco Central : <https://www.infobae.com/america/america-latina/2024/07/22/la-economia-ecuatorial-entro-en-recesion-segun-el-banco-central/>

Tapia, E. (31 de mayo de 2024). *Primicias*. Obtenido de FMI aprueba crédito de USD 4.000

millones a Ecuador, USD 1.000 millones llegarán "de inmediato" Para hacer uso de este contenido cite la fuente y haga un enlace a la nota original en

<https://www.primicias.ec/noticias/economia/fmi-directorio-acuerdo-credito>:

[https://www.primicias.ec/noticias/economia/fmi-directorio-acuerdo-credito-](https://www.primicias.ec/noticias/economia/fmi-directorio-acuerdo-credito-aprobacion-daniel-noboa/#:~:text=El%20directorio%20del%20FMI%20aprob%C3%B3,PRIMICIAS.)

[aprobacion-daniel-](https://www.primicias.ec/noticias/economia/fmi-directorio-acuerdo-credito-aprobacion-daniel-noboa/#:~:text=El%20directorio%20del%20FMI%20aprob%C3%B3,PRIMICIAS.)

[nobia/#:~:text=El%20directorio%20del%20FMI%20aprob%C3%B3,PRIMICIAS.](https://www.primicias.ec/noticias/economia/fmi-directorio-acuerdo-credito-aprobacion-daniel-noboa/#:~:text=El%20directorio%20del%20FMI%20aprob%C3%B3,PRIMICIAS.)

Mideros Mora, A. (2 de junio de 2023). *Primicias*. Obtenido de La desigualdad en la educación

nos pone límites para el desarrollo Para hacer uso de este contenido cite la fuente y

haga un enlace a la nota original en

<https://www.primicias.ec/noticias/firmas/educacion-ecuador-desigualdad-desarrollo/>:

<https://www.primicias.ec/noticias/firmas/educacion-ecuador-desigualdad-desarrollo/>

Branch. (6 de septiembre de 2022). *Branch*. Obtenido de Estadísticas de la situación Digital en

Ecuador 2021–2022: [https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-](https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-en-ecuador-2021-2022/)

[situacion-digital-en-ecuador-2021-2022/](https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-en-ecuador-2021-2022/)

Climate Impact Partners. (17 de abril de 2024). *Climate Impact Partners*. Obtenido de The

carbon footprint of the internet : [https://climateimpact.com/news-](https://climateimpact.com/news-insights/insights/infographic-carbon-footprint-internet/)

[insights/insights/infographic-carbon-footprint-internet/](https://climateimpact.com/news-insights/insights/infographic-carbon-footprint-internet/)

Brown, T. (2009). *Change by Design: How Design Thinking Creates New Alternatives for*

Business and Society. Harper Business.

IDEO. (s.f.). *What is Design Thinking?* Obtenido de IDEO: <https://www.ideo.com>

Stanford d.school. (2020). *The Design Thinking Bootleg*. Obtenido de sitio web de Stanford

d.school: <https://dschool.stanford.edu/resources/the-design-thinking-bootleg>

Kelley, T., & Kelley, D. (2013). *Creative Confidence: Unleashing the Creative Potential Within Us*

All. Crown Business.

Meinel, C., Leiffer, L., & Plattner, H. (2011). *Design Thinking: Understand – Improve – Apply*.

Berlin: Springer–Verlag Berlin Heidelberg.

Werbach, K., & Hunter, D. (2013). *Gamificación: Revoluciona tu negocio con las técnicas de los*

juegos. Madrid: Pearson Educación.