

Proyecto de Integración Curricular

---

# **SofiaTerra**

Asignatura: E- Business  
Profesor: Oscar Schmitz  
Autor: Fratalocchi Florencia, Manuel  
Vega Riera, Belen Ralde Flores

## Business Model Canvas:

# MODEL CANVAS

<p><b>SOCIOS CLAVE</b></p> <p>Colaboración con creadores que contribuyen con su material creativo.</p>	<p><b>ACTIVIDADES CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Publicar contenido diariamente y de calidad.</li> <li>• Atraer nuevos creadores.</li> <li>• Invertir en estrategias de publicidad.</li> </ul>	<p><b>PROPUESTA DE VALOR</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un sitio de difusión cultural que conecta a los lectores directamente con los autores.</li> <li>• Criterio de selección editorial para garantizar calidad</li> </ul>	<p><b>RELACIÓN CON EL CLIENTE</b></p> <p>Fidelizar a los clientes existentes y alentar la colaboración monetaria</p>	<p><b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b></p> <p>Lectores apasionados, incluyendo profesionales y estudiantes de humanidades y artes.</p>
<p><b>RECURSOS CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contenido creativo de calidad.</li> <li>• Compromiso de creadores para entregar contenido periódico.</li> <li>• Tiempo para la creación y publicación de material.</li> <li>• Ingresos para el crecimiento sostenible.</li> </ul>		<p><b>CANALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sitio web.</li> <li>• Blog.</li> <li>• Redes sociales (Instagram, Facebook, YouTube).</li> <li>• Newsletter</li> </ul>		
<p><b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gastos de hosting y dominio.</li> <li>• Publicidad en redes sociales.</li> <li>• Personal que ayudo en el desarrollo de redes y contenido.</li> </ul>			<p><b>FLUJOS DE INGRESOS</b></p> <p>Lectores apasionados, incluyendo profesionales y estudiantes de humanidades y artes.</p>	

### "SOFIATERRA":

- **Segmentos de Clientes**
- ❖ Lectores apasionados, incluyendo profesionales y estudiantes de humanidades y artes.
  
- ❖ **Propuestas de Valor:**
- ❖ Un sitio de difusión cultural que conecta a los lectores directamente con los autores.
- ❖ Criterio de selección editorial para garantizar calidad.
  
- **Canales:**
- ❖ Sitio web.
- ❖ Blog.
- ❖ Redes sociales (Instagram, Facebook, YouTube).
- ❖ Newsletter ocasional.

- ❖ **Relaciones con los Clientes:**

- ❖ Fidelizar a los clientes existentes y alentar la colaboración monetaria con autores y la editorial.

- ❖ Aumentar la comunidad de lectores.

- ❖ Impulsar las ventas de productos, como la futura revista y la suscripción literaria.

- **Flujos de Ingresos:**

- ❖ Inicialmente, precios accesibles para las primeras ediciones y tiradas cortas.

- ❖ Explorar cuánto están dispuestos a pagar los clientes.

- **Recursos Claves:**

- ❖ Contenido creativo de calidad.

- ❖ Compromiso de creadores para entregar contenido periódico.

- ❖ Tiempo para la creación y publicación de material.

- ❖ Ingresos para el crecimiento sostenible.

- **Actividades Clave:**

- ❖ Publicar contenido diariamente y de calidad.

- ❖ Atraer nuevos creadores.

- ❖ Invertir en estrategias de publicidad.

- **Socios clave:**

- ❖ Colaboración con creadores que contribuyen con su material creativo.

- **Estructura de Costos:**

- ❖ Gastos de hosting y dominio.

- ❖ Publicidad en redes sociales.

- ❖ Personal que ayudo en el desarrollo de redes y contenido.

## Lean Canvas:



### **Problema (Problem):**

- No se están generando ingresos
- Dificultad para que los lectores se conecten directamente con los autores.
- Padres preocupados por la falta de incentivo a la lectura en sus hijos.

### **Solución (Solution):**

- Creación de un sitio web optimizado de difusión cultural que conecta a los lectores directamente con los autores
- Posibilidad de colaboración monetaria con autores.
- Suscripciones mensuales
- Cursos en línea
- Webinars

**Propuesta de Valor Única (Unique Value Proposition):**

Portal de difusión cultural que brinda acceso a contenido de calidad y permite que los lectores se conviertan en parte activa de la cultura literaria

**Métricas Clave (Key Metrics):**

- Número de visitantes al sitio web.
- Engagement
- Tasa de conversión
- Tiempo en el sitio

**Apoyo (Buy-In/Support):**

- Búsqueda de inversores y aliados estratégicos para el crecimiento.
- Colaboración con autores y creadores de contenido para respaldo y contenido.

**Canales (Channels):**

- Sitio web y blog.
- Redes sociales (Instagram, Facebook, YouTube).
- Posible uso continuado del newsletter.

**Estructura de Costos/Presupuesto (Cost Structure/Budget):**

- Gastos de hosting y dominio del sitio web.
- Publicidad en redes sociales.
- Personal que ayudo en el desarrollo de redes y contenido.

**Valor Creado (Value Created):**

- Ofrecimiento de acceso a contenido cultural y literario de calidad.
- Conexión directa entre lectores y autores.
- Fomento de la lectura y el desarrollo de habilidades lingüísticas en niños.

**Segmentos de Clientes (Customer Segments):**

- Lectores apasionados de todas las edades, especialmente profesionales y estudiantes de humanidades y artes.
- Padres interesados en fomentar la lectura en sus hijos a través de libros infantiles.

## Validación de hipótesis:

Problema	Solución	Puntaje	Hipótesis 1	Hipótesis 2	Hipótesis 3
1 <b>Poca flexibilidad para generar ingresos</b>	Considerar opciones como venta de revistas/artículos o cursos online	MVR: 5 FF: 4 BR: 3	El único modelo de ingreso es a través de colaboraciones		Atraer público interesado y al mismo tiempo generar ingresos
2 <b>Sitio web lento</b>	Optimizar el sitio web -Comprimir imágenes. -Reducir código innecesario. -Mejorar host	MVR: 4 FF: 1 BR: 5	La lentitud del sitio web puede estar causando la pérdida de usuarios	Si mejoramos la velocidad de carga del sitio web, es probable que retengamos a más usuarios y fomentemos su regreso	El hosting elegido podría no ser adecuado para el tráfico y las demandas actuales de nuestra plataforma.
3 <b>Diseño del sitio web confuso</b>	Priorizar la experiencia de usuario y la navegabilidad a la hora de elaborar el diseño web.  -Consistencia  -Minimalista  -Diseño intuitivo	MVR: 2 FF: 3 BR: 4	Priorizar la experiencia del usuario al crear un diseño web consistente, minimalista y intuitivo	Estos factores aumentarían la retención de visitantes y su participación en nuestro sitio	
4 <b>Falta de interacción en redes sociales</b>	Implementar una estrategia de marketing en redes sociales.  -Creación de contenido atractivo  -Contenido específico para el segmento	MVR: 3 FF: 5 BR: 2	Ser inconsistente en nuestras publicaciones puede estar afectando la capacidad para mantener a la audiencia comprometida.	La falta de interacción en nuestras redes sociales podría deberse a que nuestro contenido no está alineado con los intereses de nuestra audiencia.	La falta de incentivos en nuestras redes sociales puede limitar el interés y la participación activa de la comunidad.
9 <b>No tener un newsletter</b>	Implementar un sistema de suscripción por correo electrónico donde se informe a la audiencia sobre nuevos artículos o eventos, incentivando las visitas al sitio.	MVR: 1 FF: 2 BR: 1	Al implementarlo, esperamos aumentar las visitas al sitio y la participación de los usuarios.	La falta de un newsletter podría estar causando la pérdida de oportunidades de involucrar a la audiencia.	

## **Cuestionario:**

### **Poca flexibilidad para generar ingresos:**

1. ¿Cómo definiría su relación con Sofiaterra?
2. ¿Cuál es el propósito de la comunidad?
3. ¿Qué productos digitales consumís?
4. ¿Por cuál de estos productos pagarías? ¿Cuánto? (curso, fotografías, artículos, cuentos)  
¿Algún producto más que no haya sido mencionado? ¿Que temas te interesan te gustaría recibir (newsletter)?
5. Para artistas: ¿De y/o para promocionar tus productos/imagen?
6. Para artistas: ¿Qué esperas a cambio de publicar contenido?

### **Sitio web lento/diseño confuso**

1. ¿Cómo es tu interacción con Sofiaterra? ¿Conoces el sitio web, su Instagram?
2. ¿Con qué frecuencia ingresa al sitio? ¿Por qué?
3. ¿Encuentra fácilmente el contenido del sitio?
4. Nombre al menos 3 funcionalidades que utiliza en el sitio
5. ¿Considera que se deberían cambiar o mejorar ciertos aspectos del sitio? ¿Cuáles?
5. Como artista: ¿Le resulta fácil enviar material/contenido? ¿Por qué?
6. Como artista: ¿Cuál es la intención que tenés a la hora de enviar material? Si no envías material,  
¿qué te motivaría a hacerlo?

### **Falta de interacción en redes sociales**

1. ¿Cómo perciben la frecuencia de nuestras publicaciones en redes sociales?
  2. ¿Sienten que nuestro contenido en redes sociales es relevante para sus intereses y gustos personales?
  3. ¿Qué temas o tipos de contenido específicos les gustaría ver en nuestras redes sociales?
  4. ¿Tienen ejemplos de publicaciones pasadas que consideren particularmente relevantes o irrelevantes para ustedes?
  5. ¿Participarían activamente en concursos o desafíos relacionados con nuestros contenidos en redes sociales?
  6. ¿Qué tipo de incentivos o recompensas les resultarían más atractivos para involucrarse con la comunidad? (como sorteos, webinars, concursos de escritura)
- \*achicar a 3

### **No tener un newsletter:**

1. ¿Te interesa recibir emails?
2. ¿Cada qué frecuencia te gustaría recibir un email?

## **Entrevistas realizadas:**

**Valeria**

### **Poca flexibilidad para generar ingresos**

1. ¿Cómo definiría su relación con Sofiaterra?

Aporta como colaboradora para ayudar a la difusión, pero con la suscripción le gustaría una entrada de dinero como socios.

2. ¿Cuál es el propósito de la comunidad?

Reunir gente de distintos aspectos de la cultura. Ella se siente partícipe de ambos públicos.

3. ¿Qué productos digitales consumís?

Humoristas en redes, literatura en sitio, diario.ar se suscribió por una columna de una escritora en particular, literatura infantil, documentos educativos, como de la facultad.

4. ¿Por cuál de estos productos pagarías? ¿Cuánto? (curso, fotografías, artículos, cuentos)

Por ninguno, no tiene tiempo para consumir tanto, entonces no paga. Lee mucho más tradicional.

Le interesa fotografía, ilustración (por ejemplo "proyectos carteles")

### **Sitio web**

1. ¿Con qué frecuencia ingresa al sitio? ¿Por qué?

Cada 15/30 días para leer. Publica cada tanto, cuando puede.

2. Como artista: ¿Le resulta fácil enviar material/contenido? ¿Por qué?

Le parece linda, pero se pierde, de igual forma ella se identifica como una señora de poca tecnología.

Le gustaría que se mejore cómo volver de una sección a otra.

### **Redes sociales:**

1. ¿Cómo perciben la frecuencia de nuestras publicaciones en redes sociales?

No está activada las notificaciones, solo le aparece cuando scrollea

- contenido específico en redes: publicar fragmento del texto
- pinturas le gusta
- no consumo mucho video, prefiere foto

Hay que renovar el Instagram, es muy monótono. Aunque cuando es foto (concurso de fotos) es más lindo, hoy lo ve muy institucional.

3. ¿Qué temas o tipos de contenido específicos les gustaría ver en nuestras redes sociales?

Le interesan los poemas, cuentos, pinturas. Fotos desde instagram.

4. ¿Qué tipo de incentivos o recompensas les resultarían más atractivos para involucrarse con la comunidad? (como sorteos, webinars, concursos de escritura)

Las ganas de que lo vean otros, paula dijo que en otro lugar ponen el botón, quiere agregar lo de mercado pago para colaboraciones.

5. ¿Tienen ejemplos de publicaciones pasadas que consideren particularmente relevantes o irrelevantes para ustedes?

Si, el concurso de fotos en las paredes.



**Newsletter:**

1. ¿Te interesaría recibir mails?

Le parece interesante pero ella no se suscribe por falta de tiempo, siente que solo le van a llenar la casilla de mensajes

**Verónica****Poca flexibilidad para generar ingresos**

1. ¿Cómo definiría su relación con Sofiaterra?

Aportó contenido (duelo y cancelación).

2. ¿Cuál es el propósito de la comunidad?

Propósito: Divulgación del arte. Literatura.

3. ¿Qué productos digitales consumís?

No consume productos digitales relacionados (como cursos, suscripciones, etc.)

4. ¿Por cuál de estos productos pagarías? ¿Cuánto? (curso, fotografías, artículos, cuentos)

No estaría segura. Le interesan artículos, literatura, fotografía. Temas que se relacionen con el día a día.

**Sitio web**

1. ¿Cómo es tu interacción con Sofiaterra? ¿Conoces el sitio web, su Instagram?

No conoce el sitio web.

2. Como artista: ¿Le resulta fácil enviar material/contenido? ¿Por qué?

Envía contenido directamente a través de un chat privado con Paula.

**Redes sociales:**

1. ¿Cómo perciben la frecuencia de nuestras publicaciones en redes sociales?

La frecuencia está bien. Si ella tiene tiempo lo lee y sino no.

2. ¿Sienten que nuestro contenido en redes sociales es relevante para sus intereses y gustos personales?

Se detiene en lo que le interesa (escritura, pintura).

3. ¿Qué temas o tipos de contenido específicos les gustaría ver en nuestras redes sociales?

Le gustaría agregar cine clásico (siempre cuidando la calidad).

4. ¿Qué tipo de incentivos o recompensas les resultarían más atractivos para involucrarse con la comunidad? (como sorteos, webinars, concursos de escritura)

Ella ve la divulgación de su contenido como un incentivo.

**Newsletter:**

1. ¿Te interesaría recibir mails?

Le interesaría, cuando ella pueda lo leería.

## Fernanda

### **Poca flexibilidad para generar ingresos:**

1. ¿Cómo definiría su relación con Sofiaterra?

Sigue el contenido, publican cosas que ella escribe, cosas artísticas

2. ¿Cuál es el propósito de la comunidad?

Difusión de cultura general

3. ¿Qué productos digitales consumís?

Sí, cursos de su profesión específicos y de entidades conocidas

4. ¿Por cuál de estos productos pagarías? ¿Cuánto? (curso, fotografías, artículos, cuentos)

No sabría si haría un curso de sofiaterra, ya que no tiene aval académico, si es gratis.

5. ¿Algún producto más que no haya sido mencionado? ¿Que temas te interesan? ¿Qué contenidos te gustaría recibir (newsletter)?

Conocimiento general de cultura.

6. Para artistas: ¿Te serviría y/o pagarías para promocionar tus productos/imagen?

No pagaría aunque sea suya la página, no le gusta promocionar

### **Sitio web lento/diseño confuso**

1. ¿Cómo es tu interacción con Sofiaterra? ¿Conoces el sitio web, su Instagram?

Si conoce el Instagram, siente que está todo muy desorganizado, la hermana es la organizadora

2. ¿Con qué frecuencia ingresa al sitio? ¿Por qué?

No sabía que existía

3. ¿Encuentra fácilmente el contenido del sitio?

No sabía que existía

5. ¿Considera que se deberían cambiar o mejorar ciertos aspectos del sitio? ¿Cuáles?

Mejorar organización de la página

### **Falta de interacción en redes sociales**

1. ¿Cómo perciben la frecuencia de nuestras publicaciones en redes sociales?

No frecuente, contenido pesado, en una publicación se malgasta

2. ¿Sienten que nuestro contenido en redes sociales es relevante para sus intereses y gustos personales?

Le gustaría hacer algo más homogéneo, fotos de mala calidad, mucha cantidad de contenido, impresión visual

3. ¿Qué temas o tipos de contenido específicos les gustaría ver en nuestras redes sociales?

Contenido general en específico relacionado con la temática de cultura

4. Tienen ejemplos de publicaciones pasadas que consideren particularmente relevantes o irrelevantes para ustedes?

Naranja en flor irrelevante, calidad de fotografía mala, el tango no se escucha, está como una poesía. Contenido relevante, un cuento que escribió ella, es bastante afectivo, conectar a través de lo emocional

5. ¿Participarían activamente en concursos o desafíos relacionados con nuestros contenidos en redes sociales? Si

6. ¿Qué tipo de incentivos o recompensas les resultarían más atractivos para involucrarse con la comunidad? (como sorteos, webinars, concursos de escritura) Escribir un cuento

#### **No tener un newsletter:**

1. ¿Te interesa recibir emails? Si
2. ¿Cada qué frecuencia te gustaría recibir un email?

#### **Sebastián**

##### **Poca flexibilidad para generar ingresos:**

1. ¿Cómo definiría su relación con Sofiaterra? Portal que escribió en algún momento Sigue el contenido, publican cosas que ella escribe, cosas artísticas

2. ¿Cuál es el propósito de la comunidad?  
Difusión de cultura general

3. ¿Qué productos digitales consumís?  
Si consume productos digitales

4. ¿Por cuál de estos productos pagarías? ¿Cuánto? (curso, fotografías, artículos, cuentos)  
Cursos de psicoanálisis

5. ¿Algún producto más que no haya sido mencionado? ¿Qué temas te interesan? ¿Qué contenidos te gustaría recibir (newsletter)?  
Conocimiento general de cultura

5. Para artistas: ¿Te serviría y/o pagarías para promocionar tus productos/imagen?  
Depende de si vale la pena o no.

##### **Sitio web lento/diseño confuso**

1. ¿Cómo es tu interacción con Sofiaterra? ¿Conoces el sitio web, su Instagram?  
Conoce el sitio web y el Instagram

2. ¿Con qué frecuencia ingresa al sitio? ¿Por qué?  
Periódicamente

3. ¿Encuentra fácilmente el contenido del sitio?  
Bastante intuitiva

5. ¿Considera que se deberían cambiar o mejorar ciertos aspectos del sitio? ¿Cuáles?  
No habría que cambiar nada para él

6. Como artista: ¿Le resulta fácil enviar material/contenido? ¿Por qué?  
Si, Fue bastante sencillo

### **Falta de interacción en redes sociales**

2. ¿Sienten que nuestro contenido en redes sociales es relevante para sus intereses y gustos personales?

Hay veces que resulta interesante y a veces que no, como que las efemérides no les cierran

3. ¿Qué temas o tipos de contenido específicos les gustaría ver en nuestras redes sociales?

Contenido general en específico relacionado con la temática de cultura. Psicoanálisis, música, literatura.

5. ¿Participarían activamente en concursos o desafíos relacionados con nuestros contenidos en redes sociales?

Si definitivamente

6. ¿Qué tipo de incentivos o recompensas les resultarían más atractivos para involucrarse con la comunidad? (como sorteos, webinars, concursos de escritura)

Ambos le resultan atractivos, cursos de escritura.

### **No tener un newsletter:**

1. ¿Te interesa recibir emails? Si le gustaría, y la mayoría las lee

2. ¿Cada qué frecuencia te gustaría recibir un email? Depende el contenido, por ahí una vez por semana.

### **Conclusiones:**

- **Diversidad de preferencias:** La diversidad de respuestas indica que Sofiaterra abarca un público diverso con diferentes preferencias. Es crucial mantener esta diversidad al adaptar estrategias.
- **Interés en participación activa:** A pesar de las áreas de mejora identificadas, la disposición a participar en concursos, desafíos y newsletters sugiere un interés activo por parte de la comunidad.
- **Experiencia del usuario en el sitio web:** Las reiterativas respuestas negativas sobre la existencia del sitio web nos indica que habría que fortalecer y motivar la generación de tráfico al sitio, a través de Instagram.
- **Valoración de la calidad del contenido:** La importancia dada a la calidad del contenido señala que mantener estándares elevados es esencial para retener la atención y el interés de la audiencia.
- **Adaptación de estrategias en redes sociales:** Las percepciones mixtas sobre el contenido en redes sociales proponen la necesidad de adaptar la estrategia de contenido para satisfacer de manera más consistente las expectativas de la audiencia.
- **Interés en newsletters:** Aunque hay interés en los newsletters, la frecuencia ideal varía. Es esencial encontrar un equilibrio para mantener la participación sin abrumar a la audiencia.
- **Falta de monetización modelo de negocio:** La reticencia a pagar sin aval académico y la falta de un modelo de negocio claro resaltan la necesidad de clarificar los beneficios y abordar las preocupaciones sobre la suscripción.

## Comunnity Canvas:

<b>COMUNIDAD MÍNIMA VIABLE</b>			
Fuente Original Inglés: <a href="https://community-canvas.org/">https://community-canvas.org/</a>		Diseñado por Oscar Schmitz OscarSchmitz.com   @SchmitzOscar	
NOMBRE: _____		# _____	
<b>1 PROPÓSITO</b> ¿Por qué/Para qué existe la comunidad?	<b>3 VALORES</b> ¿Cuáles son los principios más importantes?	<b>5 EXPERIENCIA</b> ¿Qué sucede en la comunidad de manera recurrente que nos ayuda a lograr nuestras metas y expresa nuestros valores en acción? ¿Cómo comienza la experiencia en la comunidad?	
<b>2 IDENTIDAD</b> ¿Para quién es y cómo es el proceso de selección?	<b>4 META/ÉXITO</b> ¿Cuáles son las 3 métricas que definen el éxito en el próximo año?	<b>8 GOBERNANZA</b> ¿Cómo tomamos decisiones? ¿Quién decide qué?  <b>9 COMUNICACIONES</b> ¿Cuáles son los canales más simples y frecuencia?	
<b>6 ROLES</b> ¿Qué roles diferentes pueden realizar los miembros en la comunidad? ¿Cuál es la relación del dar/recibir?	<b>7 REGLAS</b> ¿Qué guías y restricciones ayudan a lograr nuestro propósito y representan nuestros valores?		

### **COMUNIDAD MÍNIMA VIABLE:**

#### **Propósito: ¿Por qué/para qué existe la comunidad?**

La comunidad de Sofiaterra existe para proporcionar un espacio colaborativo e independiente donde profesionales de diversas disciplinas humanísticas y artísticas pueden profundizar en temáticas culturales, históricas, artísticas, psicoanalíticas, filosóficas y sobre la condición humana, aportando una perspectiva interdisciplinaria. El propósito es crear un espacio de difusión cultural que celebra la diversidad y conecta a los lectores directamente con autores de calidad.

#### **Valores: ¿Cuáles son los principios más importantes?**

Los principios más relevantes son la calidad del contenido, la conexión entre lectores y autores, y la celebración de la diversidad en expresiones culturales y creativas. Así como también el deseo de fomentar la cultura, de inquietar, el reconocimiento profesional y el aprendizaje.

#### **Identidad: ¿Para quién es y cómo es el proceso de selección?**

La comunidad está diseñada para profesionales de diversas disciplinas humanísticas y artísticas. Cualquier interesado puede ser parte de la comunidad, pero los interesados en enviar contenido deberán cumplir un criterio editorial riguroso que garantiza la calidad del contenido.

#### **Meta/Éxito: ¿Cuáles son las 3 métricas que definen el éxito en el próximo año?**

- Crecimiento de la Comunidad: Estar entre las primeras 10 comunidades culturales de argentina (SEO, seguidores en RRSS)
- Colaboración Monetaria: Lograr que la comunidad sea autosustentable (%ingresos frente a gastos)

**Roles: ¿Qué roles diferentes pueden realizar los miembros en la comunidad? ¿Cuál es la relación del dar/recibir?**

Los roles pueden incluir contribuyentes de contenido, participantes activos en discusiones interdisciplinarias, curadores de contenido, y administradores de la comunidad. La relación implica dar aportes interdisciplinarios y recibir una experiencia enriquecedora y colaborativa. A continuación, se detallan algunos nombres artísticos:

- Alma artística (creador de contenido)
- Exploradores culturales (usuario)
- Arquitectos de creación (curadores de contenido)
- Guardianes de la comunidad (administradores de miembros)

**Reglas: ¿Qué guías y restricciones ayudan a lograr nuestro propósito y representan nuestros valores?**

Las reglas incluyen un estricto criterio editorial, el mantenimiento de un ambiente respetuoso y positivo, y la promoción de la originalidad en las contribuciones de contenido. También el desecho de contenido inapropiado (como político) y la necesidad de evitar la autopromoción excesiva.

**Experiencia: ¿Qué sucede en la comunidad de manera recurrente que nos ayuda a lograr nuestras metas y expresa nuestros valores en acción? ¿Cómo comienza la experiencia en la comunidad?**

La comunidad experimenta publicación diaria de contenido de calidad, concursos y desafíos periódicos para fomentar la participación y colaboración directa entre lectores y autores. La experiencia comienza con una conexión directa con contenido variado y la posibilidad de contribuir creativamente.

A continuación, se detalla el camino de un usuario activo de SofiaTerra:

En la primera etapa, Ana, encuentra de manera orgánica en Instagram un reel en redes sociales sobre una temática que a ella le interesa, ya que el video trata sobre literatura y le interesaría saber más. Luego, en una 2da etapa, ingresa al feed de SofiaTerra, sigue el Instagram y hace clic en enlace que lleva a la web. Le entusiasma mucho la idea de poder mandar su propio material, porque le gusta mucho escribir y poder ser parte de una comunidad. Ella envía el material y comienza a formar parte de la comunidad de SofiaTerra, un lugar donde puede crecer, relacionarse con personas que comparten su misma pasión y alienta a otros a unirse a la comunidad

**Gobernanza: ¿Cómo tomamos decisiones? ¿Quién decide qué?**

Las decisiones importantes en Sofiaterra son tomadas por Paula y el equipo. Sin embargo, también sería relevante considerar la posibilidad de involucrar a la comunidad en decisiones significativas mediante mecanismos de participación, como votaciones o consultas, para fomentar la transparencia y la inclusión de diversas perspectivas.

**Comunicaciones: ¿Cuáles son los canales más simples y frecuencia?**

Los canales incluyen el sitio web y blog para contenido principal, redes sociales (Instagram, Facebook) para publicaciones regulares, newsletter ocasional para actualizaciones y eventos, y un foro comunitario para discusiones y colaboración. La frecuencia varía según el canal y la necesidad.

## **Plataformas para abordar las necesidades y problemas planteados:**

### **Generación de Ingresos y Flexibilidad:**

- **Patreon** <https://www.patreon.com/> **COSTO POR COMISION ( 5 %)**

Plataforma que permite a los creadores obtener ingresos recurrentes de sus seguidores. Sofiaterra podría utilizarlo para recibir apoyo financiero de la comunidad y ofrecer contenido exclusivo a los patrocinadores.

### **Redes sociales:**

- **Metricool** (<https://metricool.com/es/>): **GRATIUITA**

Plataforma de análisis y gestión de redes sociales. Ofrece herramientas para medir el rendimiento en redes sociales, programar publicaciones, y realizar un seguimiento detallado de métricas clave.

Sofiaterra podría utilizar Metricool para analizar la efectividad de su estrategia en redes sociales, ajustar el contenido según las métricas y mejorar la frecuencia de publicaciones de manera estratégica. Además, Metricool proporciona informes detallados que pueden ser útiles para evaluar el impacto y la participación de la comunidad en diversas plataformas sociales.

### **Newsletters: GRATITUTA**

- **Plataforma de Email Marketing: Mailchimp** <https://mailchimp.com/es/>

Permite crear y enviar newsletters personalizadas. Sofiaterra podría utilizar Mailchimp para implementar campañas de email marketing y enviar newsletters periódicas a la comunidad.

## ExO Canvas:

El **MTP** de Sofiaterra es facilitar la evolución continua del diálogo cultural, conectando a lectores y creadores de contenido de manera significativa, fomentando desarrollo el artístico, con el propósito de transformar la experiencia en una actividad enriquecedora y accesible para todos.

Las fuentes de abundancia asociadas con el modelo de negocio de Sofiaterra son:

- **Contenido Creativo de calidad:** La abundancia proviene de la colaboración continua con creadores de diversas disciplinas humanísticas y artísticas. La diversidad de perspectivas y la calidad del contenido generan una fuente constante de atractivo para los lectores apasionados.
- **Compromiso de creadores:** La participación activa y constante de los creadores en la entrega de material garantiza una oferta periódica y variada. Este compromiso contribuye a mantener una comunidad comprometida y satisfecha.
- **Tiempo para creación y publicación:** La abundancia se deriva del tiempo dedicado a la creación y publicación de material. La plataforma se beneficia de la regularidad en la entrega de contenido, lo que contribuye a atraer y retener a la audiencia.
- **Ingresos para el crecimiento sostenible:** La generación de ingresos se presenta como una fuente de abundancia para asegurar un crecimiento sostenible. Estos recursos financian la expansión de la plataforma, permitiendo mejoras continuas y la incorporación de nuevas funcionalidades.

## 2) Herramientas para Implementar Tecnologías Emergentes en Sofiaterra:

**Realidad Virtual (RV):** La implementación ofrece a Sofiaterra una oportunidad única para revolucionar la experiencia cultural de sus usuarios. Mediante el desarrollo de entrevistas y conversaciones en formato de RV, la plataforma puede sumergir a los usuarios en un entorno tridimensional donde interactúan de manera activa. Por ejemplo, utilizando Unity, se pueden crear experiencias inmersivas donde los usuarios participan en conversaciones con expertos culturales. Esto no solo enriquecería la comprensión del contenido cultural, sino que también proporcionaría una conexión más profunda y memorable para los usuarios, marcando una diferencia significativa en la forma en que consumen y recuerdan la información cultural.

**\*Fuente: MIT Technology Review**

**Chatbots y Asistentes Virtuales:** La integración de chatbots y asistentes virtuales representa una revolución en la interacción en línea. Estos sistemas avanzados pueden desempeñar un papel clave al ofrecer experiencias altamente personalizadas. Los chatbots pueden proporcionar recomendaciones adaptadas a los intereses individuales de los lectores, responder preguntas de manera instantánea y fomentar la participación continua. La inteligencia artificial detrás de los chatbots permite una interacción más natural y conversacional, creando un vínculo más fuerte entre Sofiaterra y su audiencia. Además, estos chatbots podrían evolucionar para ofrecer contenido exclusivo, ampliando aún más la propuesta de valor. **\*Fuente Futurism**



**Análítica Predictiva:** La analítica predictiva se presenta como una herramienta estratégica para Sofiaterra al comprender las preferencias y anticipar las tendencias de su audiencia. Al aprovechar datos históricos y patrones de comportamiento, Sofiaterra puede personalizar proactivamente su contenido. Por ejemplo, anticiparse a qué temas o formatos son más populares permite a la plataforma adaptarse para ofrecer una experiencia más relevante y atractiva. Esta capacidad de anticipación no solo mejora la satisfacción del usuario, sino que también brinda a Sofiaterra una ventaja competitiva al estar a la vanguardia de las expectativas de su audiencia, consolidando su posición como líder en difusión cultural.\***Fuente McKinsey Insights**

Aprendizaje de Startups Locales e Internacionales para Sofiaterra:

La Clase ([www.laclase.cl](http://www.laclase.cl)): Observar plataformas educativas en línea, como La Clase, puede inspirar para diversificar el contenido. La incorporación de cursos en línea y webinars sobre temas culturales podría ampliar su alcance y comprometer a su audiencia de nuevas maneras.

TechCrunch (<https://techcrunch.com/>): Mantenerse actualizado sobre las últimas tendencias tecnológicas y de startups puede inspirar innovaciones en la plataforma de Sofiaterra. Además, estudiar la cobertura de TechCrunch sobre empresas similares podría proporcionar insights sobre estrategias exitosas.

AngelList (<https://angel.co/>): Explorar oportunidades de financiamiento a través de plataformas como AngelList podría ser beneficioso para Sofiaterra en su búsqueda de crecimiento sostenible. Conectar con inversores interesados en proyectos culturales podría respaldar la expansión de la plataforma.

Atributos de EXO Canvas para Mejora del Modelo de Negocio (Core Innovation) de Sofiaterra:

**(S.C.A.L.E):**

- ❖ **(Community & Crowd) - Comunidad y Entorno:** Fomentar la creación de una comunidad activa alrededor de Sofiaterra, donde los lectores, autores y expertos culturales puedan interactuar, compartir ideas y contribuir al contenido. Esto puede lograrse a través de foros, plataformas de comunidades, eventos en línea y colaboraciones comunitarias, ampliando así el impacto cultural.
- ❖ **(Engagement) - Compromiso:** Implementar estrategias efectivas de compromiso con la audiencia, utilizando técnicas de gamificación, recompensas y participación activa en eventos culturales. Mejorar la conexión emocional con los usuarios aumentará la retención y la participación, creando una comunidad más comprometida.

## **I.D.E.A.S:**

- ❖ **(Interfaces de Procesos) - Optimización de Procesos Internos:** Desarrollar interfaces de procesos internos eficientes para optimizar la creación y publicación de contenido. Utilizar herramientas de gestión de contenido y flujo de trabajo para agilizar los procesos editoriales, permitiendo una respuesta rápida a las preferencias y demandas de la audiencia.
- ❖ **(Dashboards) :** Permitir centralizar los datos a través de gráficos en tiempo real. Soffaterra podría aprovechar este tipo de herramientas para poder dar seguimiento a lo que sucede en su sitio web, apartir del tráfico que ingrese.

## **Beneficios de los Atributos Exponenciales:**

**Optimización de costos (S.C.A.L.E - Community & Crowd):** La creación de una comunidad activa crea una experiencia más enriquecedora, lo que lleva a un crecimiento orgánico de la audiencia sin necesidad de invertir recursos y dinero en pauta publicitaria.

**Mejora de la experiencia del usuario (S.C.A.L.E - Engagement):** Estrategias efectivas de compromiso no solo fortalecen la conexión emocional con la audiencia, sino que también generan un retorno de inversión en términos de marketing. El compromiso activo con eventos y contenido puede traducirse en una mayor visibilidad y atracción de nuevos lectores.

**Eficiencia en la producción de contenido (I.D.E.A.S - Interfaces de procesos):** La optimización de procesos internos mediante interfaces eficientes reduce el tiempo de producción y publicación de contenido. Esto no solo mejora la agilidad, sino que también permite la entrega oportuna de contenido personalizado, manteniendo la relevancia para la audiencia.

**Adaptabilidad e innovación continua (I.D.E.A.S - Dashboards):** Obtener una visión integral de la actividad en el sitio web. Puedes observar datos clave como el número de visitantes, las páginas más visitadas, el tiempo de permanencia y otros indicadores relevantes en un solo vistazo.