



MONICA LUNA RIOS

C.C. 57.430.311

LINA CAROLIS OROZCO BARRIOS

C.C. 1.082.847.931

KATHERIN ROJAS MARULANDA

C.C. 1.037.629.884

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR- CUN

2020 B

Pagina web: www.cinemovil.com

Instagram: @cinemovil

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, Mónica Luna Ríos con cédula de identidad 57.430.311 de Santa Marta , y alumno del programa académico Administración de Empresas, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al Director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma:

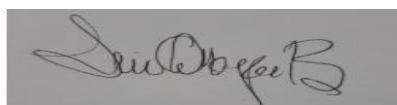
A rectangular box containing a handwritten signature in black ink. The signature appears to read 'Mónica Luna Ríos'.

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, Lina Carolis orozco Barrios con cédula de identidad 1.082.847.931 de Santa Marta, y alumno del programa académico Administración de Empresas, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al Director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma:

A rectangular box containing a handwritten signature in black ink. The signature appears to be 'Lina Carolis Orozco Barrios' written in a cursive style.

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, Katherine Rojas Marulanda con cédula de identidad 1.037.629.884 de Envigado, y alumno del programa académico Administración de Empresas, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al Director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma:



TABLA DE CONTENIDO

1. Resumen ejecutivo
2. Introducción
3. Objetivo general
4. Objetivos específicos
5. Claves para el éxito
6. Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio
7. Objetivos de desarrollo sostenible
8. Teoría de valor compartido
9. Tecnologías disruptivas
10. Análisis del sector económico
11. Arbol de problemas
12. Arbol de objetivos
13. Identificación del problema, necesidad reto u oportunidad
14. Descripción de la idea de negocio
15. Innovación
16. Fuerzas de la industria
17. Segmentación del Mercado
18. Propuesta de valor
19. Diseño del product
20. Prototipo
21. Modelo Running Lean
22. Validación idea de negocio
23. Aplica tu encuesta
24. Tabulación y análisis de la Información

25. Conclusiones

26. Bibliografía

Resumen ejecutivo

Nuestro objetivo es Promover, mediante una solución itinerante, el posicionamiento del teatro de cine en el escenario de lo público (bajo techo o al aire libre) como lugar estratégico de divulgación audiovisual y reunión comunitaria en la ciudad de Bogotá.

Cine Móvil es un proyecto que, a través de una solución móvil, busca llevar un teatro de cine itinerante a la ciudad de Bogotá, para la exhibición gratuita de películas de cine en formato de video digital, se venderá palomitas de maíz y gaseosa para las personas que lo puedan adquirir así podemos generar un ingreso, también se venderán alguna de las charlas en video. Se trata de un bus adecuado con un teatro de cine en su interior, con capacidad para 30 personas y un mecanismo para ensamblar una pantalla en su parte exterior para funciones al aire libre. Al ser una estrategia de formación y sensibilización de públicos este proyecto lleva consigo una propuesta pedagógica con el fin de posicionar el teatro de cine como un espacio público estratégico entre la población.

Introducción

Hoy en día, se hace necesario pensar en la creación de un cine móvil para estratos 1,2 de las diferentes ciudades, para en ellos se muestren temas de interés para los jóvenes, en donde se expongan temas como la sexualidad, el abuso, maltrato y otros temas de interés para ellos. Ya que son temas de prevención para su crecimiento y formación como personas.

Dentro de lo que se ha podido observar en el mercado, no ha habido un sitio especializado para que se reproduzcan películas educativas para los jóvenes, estén en un horario de 7 a 7 de la noche, puedan ser llevados a los colegios, en diferentes partes de Bogotá y otras ciudades. Para saber si el negocio es factible, es necesario realizar un estudio de mercado para conocer si sería buena la creación de este cine móvil juvenil. Un estudio técnico del producto o servicio a prestar y para finalizar un estudio financiero del mismo.

Además de todo esto, la idea se centrara en hacer videos educativos a los jóvenes con la compañía de expertos psicólogos, médicos, nutricionistas, para dar garantía que se cumple con los objetivos propuestos.

Otra cosa importante es la idea, de hacer convenios con los colegios para ofrecer precios a bajo costo para obtener más clientes potenciales y estos se queden con nosotros.

Objetivo general

Determinar qué tan viable se hace crear un cine móvil en los colegios educativo de estrato 1 y 2 inicialmente en Bogotá , a través de un plan de mercado.

Objetivos específicos.

- Determinar que demanda tendrá el cine móvil educativo desde el punto de vista financiero, educativo y social.
- Identificar cuáles serían el área clave en donde se dará la capacitación para los jóvenes y así enfocar el cine móvil.
- Analizar cómo será el funcionamiento del proyecto los costos que este tendrán y que actividades se van a realizar dentro de él.

Claves para el éxito.

Nuestras claves del éxito son:

- Trabajo duro
- Excelencia
- Pasión por lo que se hace
- Conocer el Mercado
- Innovación

Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio

Cine móvil juvenil será una empresa, dedicada a dar películas educativas a los jóvenes de estratos 1,2 de estratos bajos disponible de lunes a viernes de 7 de la mañana a 7 de la noche.

Este servicio se ofrecerá inicialmente a los colegios se va a llevar una pantalla para reproducir el tema del cual se va hablar, dictado por expertos psicólogos y profesionales de la salud. Lo que se busca es hacer conciencia a los jóvenes sobre temas importantes en estos estratos para evitar embarazos no deseados, ETS, y que hacer en algunos casos en donde estos jóvenes son abusados sexualmente. Teniendo en cuenta esto se trata de economizar y llevar una pantalla y profesionales que no van a requerir de mayor inversión ya que algunos de estos están haciendo sus prácticas universitarias en nuestro proyecto. Teniendo en cuenta lo anterior este puede ser un negocio rentable ya que en el influye muchos factores:

- Las charlas serán en las instalaciones educativas para que las personas no deban desplazarse a otro sitio a recibir la charla y sea en los mismos centros educativos.
- La mayoría de estos jóvenes tienen acceso a una EPS por ende estas charlas son fundamentales para su salud física y mental.
- La idea es que los jóvenes reciban también la asesoría de los expertos en los temas que tanto ellos como los padres necesitan en el momento que se ofrezcan las charlas en los colegios.
- Van a tener accesibilidad a los servicios por medio del colegio porque podrían ir a los consultorios de los expertos de forma gratuita.

Actualmente en Bogotá no existe este tipo de servicio, por ende solo existe apoyo psicológico y clases de educación sexual pero un cine móvil educativo no, y esto hace que el servicio sea reducido, es acá en los colegios en donde se enfocara los servicios que queremos prestar.

Objetivos de desarrollo sostenible

Nuestros objetivos de desarrollo sostenible son:

- Erradicar la pobreza en todas sus formas y en todas partes: Ya que por medio de nuestras charlas tendremos personas mas productivas y buenas en nuestros pais.
- Promover el crecimiento inclusivo y la sostenibilidad económica, el empleo pleno, productivo y decente para todos: Poder generar empleo a las personas profesionales ya que hoy en día a los jóvenes no se les da mucha oportunidad por ser recién graduados.
- Promover sociedades pacificas e inclusivas para el desarrollo sostenible y facilitar el acceso a la justicia para todos: Por medio de nuestras charlas formar mejores personas y que entiendan el verdadero significado de amor hacia su familia y principalmente a sus hijos.

Teoría de valor compartido

Nuestra teoría de valor compartido, es poder llevar apoyo a los niños para que tengan claridad de lo que se tratan los temas de los que vamos a hablar, que se enriquezcan con este aprendizaje.

Es un cine móvil lo cual permite que las personas a las que vamos a llegar no se tengan que desplazar, ya que este es un servicio que se va a prestar de lunes a viernes hasta las 7 de la noche, para que tanto los niños como los padres tengan acceso al servicio.

Tecnologías disruptivas

Nuestro reto como empresa es:

Una mentalidad de valor y amor a la familia, respeto y una buena formación a sus hijos, cuidado hacia ellos.

Mente abierta, para explorar nuevas oportunidades tecnológicas, herramientas de mercado, para así saber dónde se tiene más éxito.

Decisivo, para saber lo que se quiere ser un líder para ayudar en lo que suceda.
Llevando a cabo una educación hacia las personas que aún no la tienen con respecto a la violencia que hoy en día se genera en los hogares y que en la mayoría de las veces es por falta de información y educación.

Análisis del sector económico

PESTEL

➤ Político

- Los impuestos que cobra el gobierno según la cifra taquillera
- Subsidios de apoyo estatal como desgravaciones y exenciones fiscales, pagos diferidos y amortizaciones aceleradas.

➤ Económico

- Crisis económica, inflación monetaria, devaluación.
- Competencia

➤ Social

- Descargas ilegales por internet y DVD, piratería.
- Cambios en tendencias de consumo, preferencia por diversión al aire libre.

➤ Tecnológico

- Cambios de tecnología para exhibir las películas.
- Nuevos formatos de exhibición de películas.

➤ Ambientales

- Regulaciones de desechos alimenticios.
- Desastres naturales que afecten la infraestructura.

➤ Legal

- Regulaciones de comida chatarra, afectando este ingreso.
- Contratos con productoras y distribuidoras.

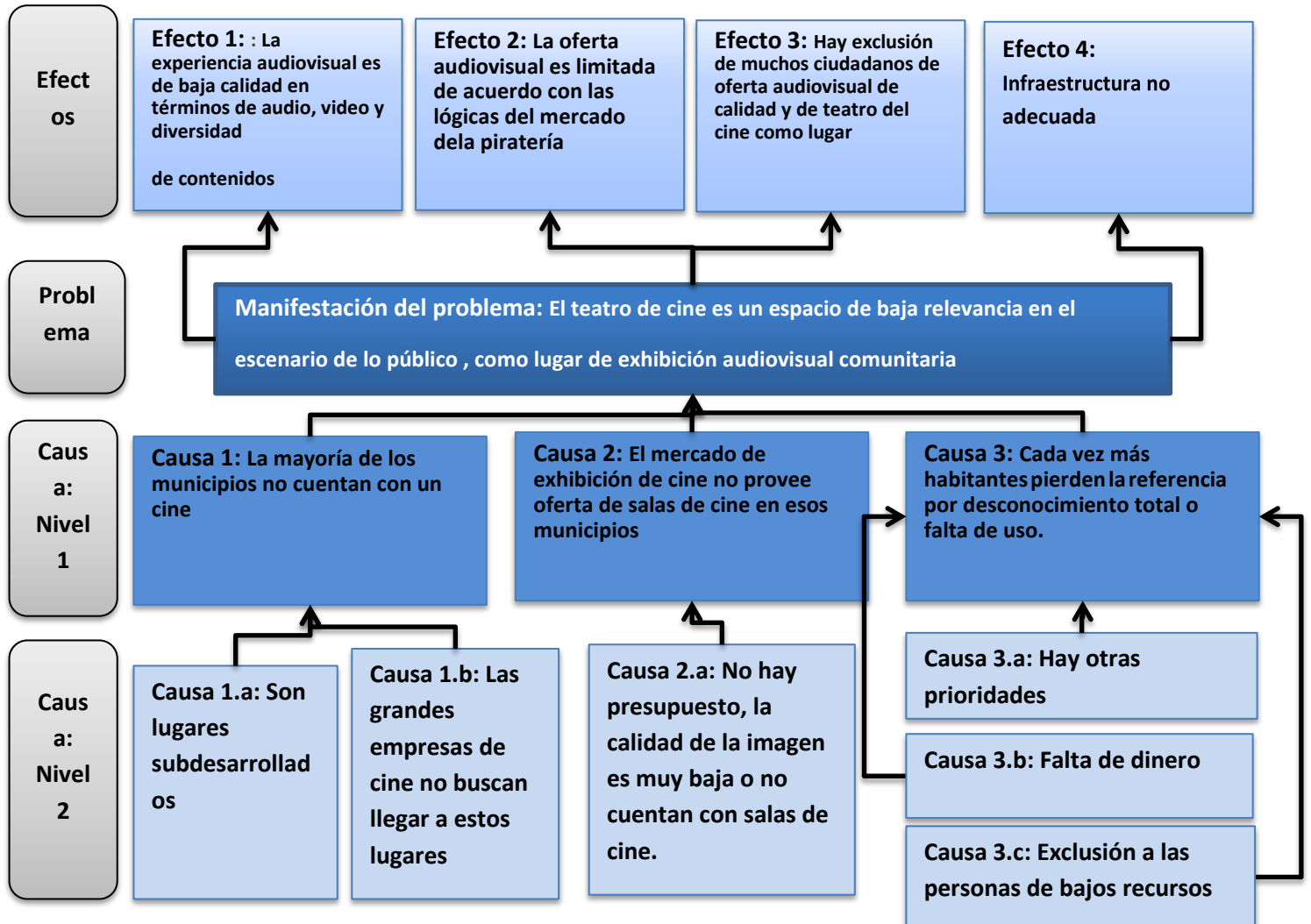
Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad

Hoy en día, se hace necesario pensar en la creación de un cine móvil para estratos 1,2 de las diferentes ciudades, para en ellos se muestren temas de interés para los jóvenes, en donde se expongan temas como la sexualidad, el abuso, maltrato y otros temas de interés para ellos.

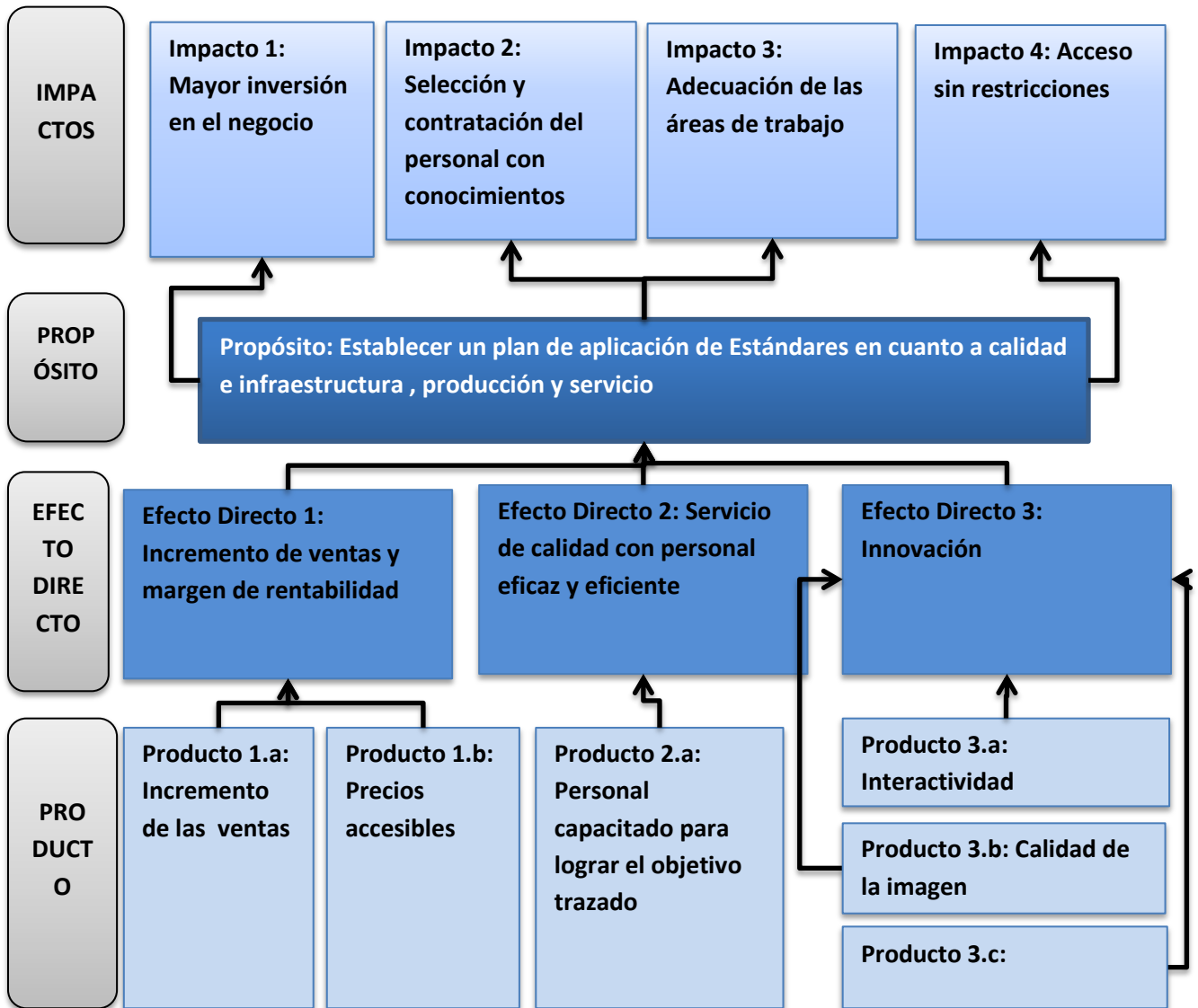
Dentro de lo que podido observar en el mercado, no ha habido un sitio especializado para que se reproduzcan películas educativas para los jóvenes, estén en un horario de 7 a 7 de la noche, puedan ser llevados a los colegios, en diferentes partes de Bogotá y otras ciudades. Para saber si el negocio es factible, es necesario realizar un estudio de mercado para conocer si sería buena la creación de este cine móvil juvenil. Un estudio técnico del producto o servicio a prestar y para finalizar un estudio financiero del mismo.

Árbol de problemas y objetivos

MODELO DEL ÁRBOL DE PROBLEMAS



MODELO DEL ÁRBOL DE OBJETIVOS



Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad

Criterio	Problema 1	Problema 2	Problema 3
Conocimiento o experiencia	4	3	5
Asesoramiento de un experto (si se requiere, lo tenemos?)	5	4	5
Alcance (técnico, ¿tenemos las herramientas? ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema? ¿tenemos acceso a Información/datos, cifras, ¿puedo darle alguna solución?)	4	5	5
Tiempo (possible solución)	4	4	4
Costos (possible solución)	4	4	4
Impacto ¿es trascendental? ¿representa un desafío	5	5	5

para ustedes?

¿Qué tanto les llama la Atención el desarrollo del problema?	5	5	5
TOTAL	31	30	33

Idea de negocio

Descripción idea de negocio

Cine móvil juvenil es una empresa, dedicada a dar películas educativas a los jóvenes en estratos 1,2 de estratos bajos disponible en un horario amplio disponible al público.

Dentro de lo que podido observar en el mercado, no ha habido un sitio especializado para que se reproduzcan películas educativas para los jóvenes como los cinemas o los autocines que hoy en día están operando, estén en un horario amplio disponible al público, puedan ser llevados a los colegios, en diferentes partes de Bogotá y otras ciudades. Para saber si el negocio es factible, es necesario realizar un estudio de mercado para conocer si sería buena la creación de este cine móvil juvenil. Un estudio técnico del producto o servicio a prestar y para finalizar un estudio financiero del mismo.

La idea se centra en hacer videos educativos a los jóvenes con la compañía de expertos, para dar garantía que se cumple con los objetivos propuestos. Otra cosa importante es la idea, de hacer convenios con los colegios para ofrecer precios a bajo costo para obtener más clientes potenciales y estos se queden con nosotros.

Este servicio se ofrecerá inicialmente a los colegios en donde se llevará una pantalla para reproducir el tema del cual se va hablar, dictado por expertos psicólogos y profesionales de la salud. Lo que se busca es hacer conciencia a los jóvenes sobre temas importantes en estos estratos para evitar embarazos no deseados, ETS, y que hacer en algunos casos en donde estos jóvenes son abusados sexualmente.

Innovación

La innovación de nuestra idea de negocio es que vamos a llegar a muchos niños que no tienen los medios necesarios para hacerlo a parte de todo vamos a llevar una enseñanza la cual la van a poner en práctica y por su puesto les va a servir para su crecimiento personal.

La importancia cuantitativa y cualitativa de la generación de ingresos propios en el sector universitario, hace imprescindible disponer de un programa que, partiendo de una reflexión sobre la realidad actual, constituya una clara apuesta por el futuro, que contribuya con el incremento en la calidad del proceso educativo, basado en la innovación, en los procesos creativos, en la investigación científica y tecnológica, y en la generación de recursos financieros como elemento de autonomía, creatividad, flexibilización de la organización y descentralización.

Nuestra innovación se basa en:

- Las charlas serán en las instalaciones educativas para que las personas no deban desplazarse a otro sitio a recibir la charla y esta sea en los mismos centros educativos.
- La idea es que los jóvenes reciban también la asesoría de los expertos en los temas que

tanto ellos como los padres necesiten en el momento que se ofrezcan las charlas en los colegios.

- Van a tener accesibilidad a los servicios por medio del colegio porque podrían ir a los consultorios de los expertos de forma gratuita.
- Actualmente en Colombia no existe este tipo de servicio, por ende solo existe apoyo psicológico y clases de educación sexual pero un cine móvil educativo no, y esto hace que el servicio sea reducido, es acá en los colegios en donde se enfocara los servicios que queremos prestar.

Fuerzas de la industria

Contextualización de la empresa

Cine móvil

Nuestra actividad económica es comercial

Somos una empresa Pyme

Estamos ubicados en la ciudad de Santa Marta

Análisis de la demanda

Se sabe claramente que en Colombia la creación de empresa es algo muy difícil de lograr y más cuando la competencia en el mundo tecnológico cada vez es más avanzada, ya que esta está cambiando constantemente.

Por ello hemos visto como la competencia ha venido creciendo y por ende se busca definir los procesos y actividades que generen valor agregado a los colegios, es por ello que el área de educación de lo que hoy en día nos genera el mundo y los riesgos que consigo trae, los colegios se encuentran alineados con estrategias enfocadas para mejorar los procesos claves en

los adolescentes y jóvenes , ya que los colegios buscan herramientas confiables , integrales que buscan mejorar los procesos y procedimientos que se hacen dentro de los colegios, esto con el único propósito de poder lograr los objetivos que tienen los colegios y así llevar a la correcta toma de decisiones.

Lo que se busca brindar es una buena y excelente alternativa para los adolescentes y jóvenes de nuestro país, llevando una educación móvil y que para ellos va a ser muy enriquecedora.

Este Cine movil va enfocado a los colegios ,ofreciendo el servicio de educación móvil para los adolescentes y jóvenes de nuestro país, de las problemáticas que hoy en día los afectan a diario , incluyendo también a los padres y las personas que los rodean.

También se busca prestar capacitación a los padres y docentes de las instituciones.

Análisis de la oferta

Teniendo en cuenta la investigación de mercados que realizamos mediante encuestas, entrevistas y consultas; en el mercado actual no existe una competencia directa para Cine móvil , ya que ninguna empresa brinda el servicio de un cine móvil a los colegios llevando diferentes aprendizajes para los niños y jóvenes de estas instituciones de estratos 1 y 2 de Bogotá .

Sin embargo, es importante entender que existe una competencia indirecta, que analizamos a través de una matriz MPC, y que está representada principalmente por: los cines comerciales, pero estos no brindan el tipo de aprendizaje que nosotros llevamos, ni se trasladan a los diferentes municipios y estratos bajos de las ciudades en las que estamos emprendiendo.


Nuestra competencia serían las grandes cadenas de cine pero nuestro enfoque es diferente al de ellos, el nuestro es más educativo y cultural. Así que en realidad el enfoque de nuestra idea de negocio no tiene competencia alguna, ya que son escenarios totalmente diferentes y de igual forma la proyección de las películas.

Segmentación del mercado

Bondades

- Videos educativos
- Charlas educativas
- Acompañamiento de profesionales
- Revisión médica
- Asesoría en una nutrición sana
- Programas personalizados (de acuerdo al caso de cada persona se hará un seguimiento)
- Nuestras charlas son cerca a sus hogares
- Comodidad al momento de tomar las charlas
- El tiempo es de una hora a hora y media
- Educación constructiva a nivel personal

Buyer persona

<p>Inserta una foto del cliente</p> 	<p>Describe los miedos, frustraciones y ansiedades.</p> <p>No le gusto la película que estaba viendo, quiere algo más educativo</p>	<p>Desea, necesita, anhela y sueña.</p> <p>Anhela y sueña , ser un director de cine cuando sea grande</p>
<p>Demográficos y geográficos</p> <p>Tiene 10 años</p> <p>Estudiante de 5 de primaria</p>	<p>¿Qué están tratando de hacer y porqué es importante para ellos?</p> <p>Está tratando de entender la película</p>	<p>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?</p> <p>Hablando con sus padres para que lo apoyen en lo que quiere lograr</p>

Frases que mejor describen sus experiencias	Niño que es un estudiante de colegio, que sueña y quiere aprender diferentes cosas en la vida.
¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?	Si, que sus padres siempre deben apoyarlo y amarlo.

Describe lo siguiente:

- a. En donde encuentra personas similares a su cliente ideal?. Si su negocio es B2B, donde se encuentran las compañías que son su cliente?.

Las personas similares a nuestros cliente ideal las encontramos en los sectores mas vulnerables de nuestra ciudad y nuestros pais. Personas con miradas tristes, maltratadas fisica y mentalmente, empezando desde sus madres que día a día son maltratadas por sus parejas y esos miedo e inseguridades se lo transmiten a sus hijos.

- b. Que valores destacan a su cliente ideal?. Escriba mínimo 5

- Respeto
- Amor
- Cariño
- Confianza

- Compromise

c. Que encuentra en el entorno de su cliente durante la semana?. Con entorno, nos referimos a cómo y con quienes se relaciona durante una semana normal.

Se encuentra violencia intrafamiliar y en el tiempo que estamos debido a la pandemia el índice de violencia en los hogares se ha incrementado, son personas vulnerables y de bajos recursos que comparten con esas mismas personas a su alrededor.

d. Cuáles cree que sean las necesidades más urgentes que presenta su cliente ideal?.

Necesitan urgentemente una guía clara para hacer valer como personas, tener una buena autoestima, amor y respeto por sí mismos.

Propuesta de valor

Brindar un desarrollo humano digno, teniendo un progreso económico tanto para los empleados como para la empresa y la producción social.

Guiar a estas personas hacia un amor propio dando unas bases claras para que sepan que es la violencia y cuáles son las consecuencias que estas acarrearán sobre cualquier ser humano, tratando de prevenir desde una edad muy temprana hasta la adolescencia y que sus padres sean una guía en su camino.

Nuestro segmento de clientes es niños de 7 a 17 años de edad.

Diseño del producto

Ficha técnica

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO / SERVICIO
A. Cine Móvil
B. Proyección de programas educativos a niños y adolescentes, el servicio principal son capacitaciones con profesionales en los temas que se van a tratar en el cine móvil educativo los cuales serán: embarazo, enfermedades de transmisión sexual, abuso, entre otros temas que son de interés tanto para estudiantes, padres y docentes.
C. Funciones en horarios definidos
D. Cine móvil
E. Redes sociales, pendones, volantes, radio y voz a voz
F. Las charlas duran de una a dos horas, depende del contenido que la institución quiera tratar.
G. La vida útil es durante el crecimiento del estudiante ya que estas charlas lo formaran en su crecimiento y lo harán una persona firme para una toma de decisiones.
H. una hora a hora y media
ELABORO. Mónica Luna Ríos
REVISO. Lina Carolis Orozco Barrios
APROBO. Katherin Rojas Marulanda

Ciclo de vida del producto

- **Introducción:** El Cine Móvil, es una empresa, dedicada a dar películas educativas a los jóvenes en estratos 1,2 de estratos bajos disponible de lunes a viernes de 7 de la mañana a 7 de la noche.
- **Crecimiento:** Llegar a las diferentes ciudades de Colombia.
- **Madurez:** Tener un equipo de personas profesionales y que busquen superarse cada día en nuevos conocimientos que aporten a nuestra labor.
- **Declive:** Se debe ser dinámico para que la empresa no llegue a esta etapa y pueda desaparecer.
- **Desaparición:** Esta es una etapa a la que ninguna empresa espera llegar , por eso son muy importantes las etapas anteriores, para no llegar a esta que es la final.

Las entidades gubernamentales que vigilan nuestro emprendimiento son:

- Ministerio de educación
- Ministerio de salud
- Ministerio de cultura
- Ley 814(Ley de Cine)

Diseño de concepto

RUBRO	Cantidad	Valor Unitario	Total
1. Equipo Humano	(meses)		
Coordinador General	9	\$ 5.000.000	\$ 45.000.000
Productor	3	\$ 4.000.000	\$ 12.000.000
Tallerista	5	\$ 4.000.000	\$ 20.000.000
Pasante	5	\$ 1.000.000	\$ 5.000.000
Total			\$ 82.000.000
2. Infraestructura y Equipos	(unidades)		
Video Beam (7000 lumens y lente de ampliación)	1	\$ 18.000.000	\$ 18.000.000
Parlante en torre	6	\$ 1.200.000	\$ 7.200.000
Consola	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Computador Portatil	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Disco Duro i Pod	1	\$ 500.000	\$ 500.000
Sistema Basico de Iluminación	1	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000
Tela para proyección	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Reproductor DVD	1	\$ 250.000	\$ 250.000
Centro de mando	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Total			\$ 37.450.000
3. Bienes y Servicios	(unidades- meses)		
Cable x 30 metros grueso	2	\$ 100.000	\$ 200.000
Cable x 20 estándar	4	\$ 40.000	\$ 160.000
Repuesto Bombilla Video Beam	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Caja de Herramientas	1	\$ 400.000	\$ 400.000
Caja Menor (Jornales, limpieza, mensajería etc)	5	\$ 600.000	\$ 3.000.000
Plan Celular 1500 minutos	5	\$ 150.000	\$ 750.000
Modem portatil 3G con plan de datos	5	\$ 45.000	\$ 225.000
Diseño Ciclos y Estrategia pedagógica	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Total			\$ 8.735.000
4. Divulgación	(unidades)		
Página de Internet (diseño mas mantenimiento 7 m	1	\$ 8.000.000	\$ 8.000.000
Pasacalles	3	\$ 300.000	\$ 900.000
Kit Semilla de Teatro	32	\$ 150.000	\$ 4.800.000
Total			\$ 13.700.000
5. Bus	(unidades - meses)		
Adecuaciones	1	\$ 60.000.000	\$ 60.000.000
Arrendamiento (a todo costo)	5	\$ 10.000.000	\$ 50.000.000
Total			\$ 110.000.000
TOTAL			\$ 251.885.000

Diseño en detalle

Distribución

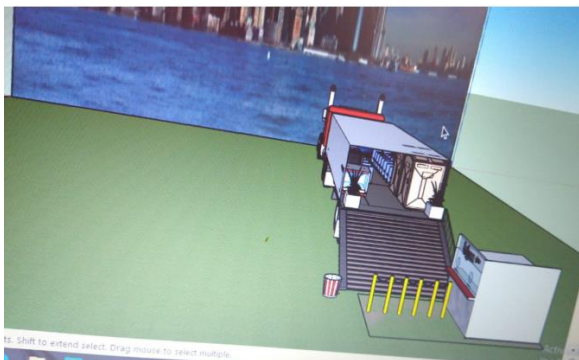
Nuestra distribución será en los barrios vulnerables de nuestra ciudad, por el momento no se puede hacer en los colegios porque estamos en pandemia debido al Covid- 19, se hizo un acuerdo con las alcaldías de las localidades y se llevara a cabo en los parques principales de estos sectores.

Validación y verificación

Indicadores

- Representatividad
- Sensibilidad
- Rentabilidad
- Fiabilidad
- Relatividad en el tiempo

Producción





Este es un bosquejo de nuestra van para dar las proyecciones que se han mencionado anteriormente.

Precio de venta

Por ser un proyecto social a las personas que asistan no se les cobrara nada, porque son acuerdos con el Gobierno los cuales nos respaldan económicamente.

Proyección de precios por persona

DIAS	2D	3D
	GENERAL – PREFERENCIAL	GENERAL – PREFERENCIAL
Lunes, martes y jueves (no festivos)	\$6.500 - \$7.500	\$8.500 - \$10.000
Miércoles (no festivos)	\$3.250 - \$3.700	\$4.250 - \$5.000
Viernes, domingo y festivos	\$6.500 - \$8.000	\$8.500 - \$10.500

Prototipo

- **Características del producto o servicio**

Cine Móvil creado pensando en las personas de estratos 1,2 de la ciudad de Bogotá, presentado temas de interés para los jóvenes, en donde se exponen temas como la sexualidad, el abuso, maltrato y otros temas de interés para ellos.

Lo que se busca brindar es una buena y excelente alternativa para los adolescentes y jóvenes de nuestro país, llevando una educación móvil y que para ellos va a ser muy enriquecedora.

Este Cine foro va enfocado a los colegios ,ofreciendo el servicio de educación móvil para los adolescentes y jóvenes de nuestro país, de las problemáticas que hoy en día los afectan a diario , incluyendo también a los padres y las personas que los rodean.

- **Características del prototipo**

Cine Móvil empresa dedicada a dar películas educativas a los jóvenes en estratos 1,2 de estratos bajos disponible de lunes a viernes. No ha habido un sitio especializado para que se reproduzcan películas educativas para los jóvenes, fue necesario realizar un estudio de mercado para conocer si sería buena la creación de este cine foro juvenil. Un estudio técnico del producto o servicio a prestar y para finalizar un estudio financiero del mismo.

Nuestra innovación se basa en:

- Las charlas serán en las instalaciones educativas para que las personas no deban desplazarse a otro sitio a recibir la charla y esta sea en los mismos centros educativos.
- La mayoría de estos jóvenes tienen acceso a una EPS por ende estas charlas son fundamentales para su salud física y mental.
- La idea es que los jóvenes reciban también la asesoría de los expertos en los temas que tanto ellos como los padres necesiten en el momento que se ofrezcan las charlas en los colegios.
- Van a tener accesibilidad a los servicios por medio del colegio porque podrían ir a los consultorios de los expertos de forma gratuita.

Proyección de programas educativos a niños y adolescentes, el servicio principal son capacitaciones con profesionales en los temas que se van a tratar en el cine foro educativo los cuales serán: embarazo, enfermedades de transmisión sexual, abuso, entre otros temas que son de interés tanto para estudiantes, padres y docentes.

- **Cómo va a interactuar el cliente con el prototipo**

La interacción del cliente con el prototipo es de forma presencial y virtual, ya que es la forma más adecuada de tener una interacción, resolviendo las dudas y preguntas que el cliente tenga respecto al tema. Presencial en las programaciones de nuestras producciones de videos y demás y virtual siempre debe ser por video llamada para resolver dudas y tener una mejor comunicación, siempre acompañados y supervisando el proceso de cada uno.

- **Evidencia del prototipo**



Adjuntamos el link del video de nuestro prototipo

<https://youtu.be/qSUb68Giqb0>

Modelo Running Lean

Problema	Solución	Propuesta de Valor única	Ventaja injusta	Segmento de clientes
<p>Los embarazos a temprana edad en algunos casos por falta de Información y el maltrato infantiles.</p>	<p>Se llevara una pantalla para reproducir el tema del cual se va hablar, dictado por expertos sicólogos y profesionales de la salud. Lo que se busca es hacer conciencia</p>	<p>Brindar un desarrollo humano digno, teniendo un progreso económico tanto para los empleados como para la empresa y la producción social.</p>	<p>Somos la única empresa que tiene este servicio, puerta a puerta a los colegios y brindando la educación que llevamos a bordo.</p>	<p>Niños en edad de 7 a los 17 años.</p>
<p>Gobierno</p>	<p>a los jóvenes sobre temas importantes en estos estratos para evitar embarazos no deseados, ETS, y que hacer en</p>		<p>Directa indirecta Asistencia en el proceso de aprendizaje</p>	

	<p>algunos casos en donde estos jóvenes son abusados sexualmente.</p> <p>Capacitaciones Direccionamiento y guía dentro del proceso</p>			
	<p>Métricas Clave</p> <p>Capacitación Tecnología</p>		<p>Canales</p> <p>Redes sociales, pagina web, volantes, vallas publicitarias, voz a voz, radio.</p>	
<p>Estructura de costos</p> <p>Desarrollo del software</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Capacitaciones</p>		

Marketing	Venta de espacios publicitarios para versión
Personas	gratuita
Soporte	Soporte técnico especializado
	Venta de versión paga de la aplicación, libre de publicidad.

Validación idea de negocio

✓ Objetivo de la investigación

El objetivo de nuestra investigación es brindar a los niños y jóvenes de bajos recursos la oportunidad de tener conocimiento sobre los temas que como empresa vamos a tratar y de igual forma brindar la experiencia de estar en un cine.

✓ Tipo de investigación

El tipo de investigación es cuantitativa.

Aplica tu encuesta

1. Contrataría usted los servicios de una empresa que le brinde educación a sus hijos, con respecto a las problemáticas que se tienen hoy en día.
 - a. Si
 - b. No
 - c. No me interesa

2. ¿Le gustaría que se implementara en todos los barrios de la ciudad sin importar estratos?

- a. Si
- b. No

3. ¿Cuánto tiempo invierte usted en sus hijos a diario?

- a. 1 hora
- b. 2 horas
- c. Todo el día

4. ¿Le gustaría recibir información a sus correos electrónicos para que usted la pueda compartir con sus hijos?

- a. Si
- b. No

5. ¿Cómo le parece este proyecto?

- a. bueno
- b. Malo

c. Regular

d. No cumple mis expectativas

6. ¿Habla con sus hijos de sexualidad y las posibles consecuencias que puede tener si no lo hace con responsabilidad?

a. Si

b. No

7. ¿Confía en los docentes de la institución donde estudia su hij@?

a. Si

b. No

8. ¿Conoce usted a sus hijos, se da cuenta cuando tienen cambios en su estado de ánimo?

a. Si

b. No

9. ¿Con quién deja a sus hijos cuando usted no está en casa?

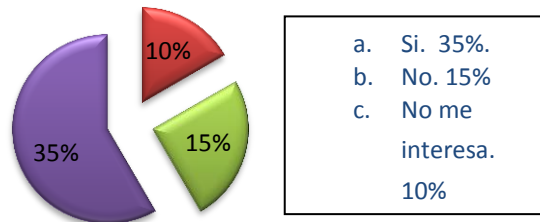
a. Pago para que los cuiden

b. Con mi mama

c. Se queda solo

Tabulación y análisis de la información

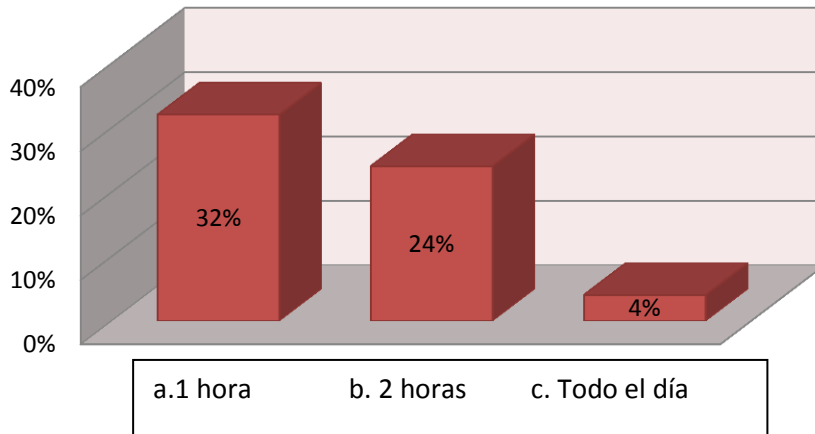
1. ¿Le gustaría que se implementara en todos los barrios de la ciudad sin importar estratos?



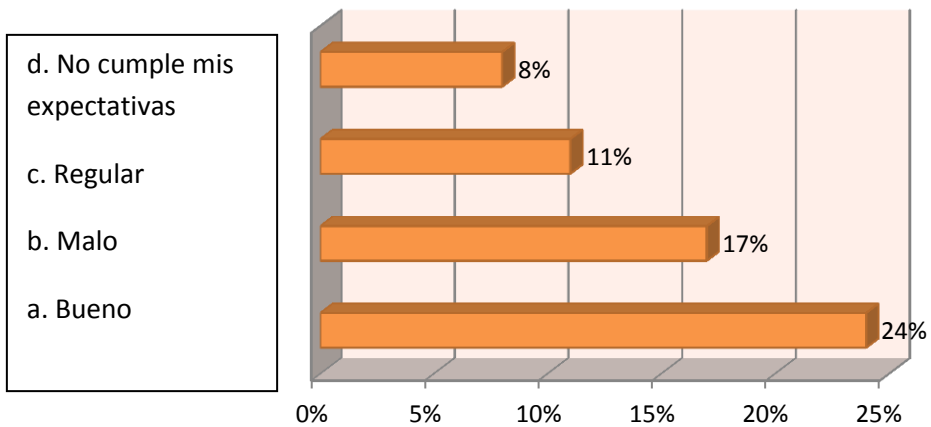
2. Le gustaría recibir información a sus correos electrónicos para que usted la pueda compartir con sus hijos?



3. ¿Cuánto tiempo invierte usted en sus hijos a diario?



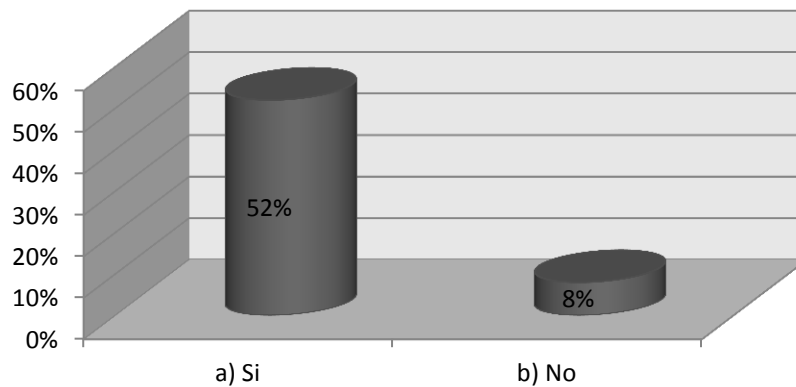
4. ¿Cómo le parece este proyecto?



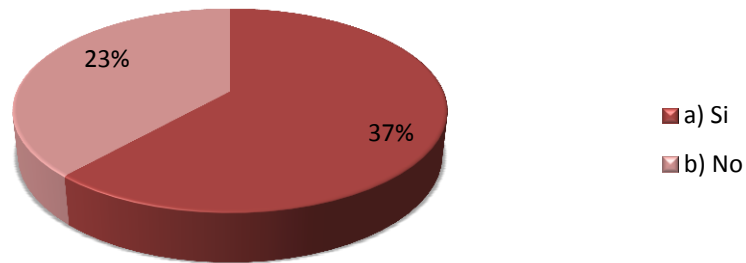
5. ¿Habla con sus hijos de sexualidad y las posibles consecuencias que puede tener si no lo hace con responsabilidad?



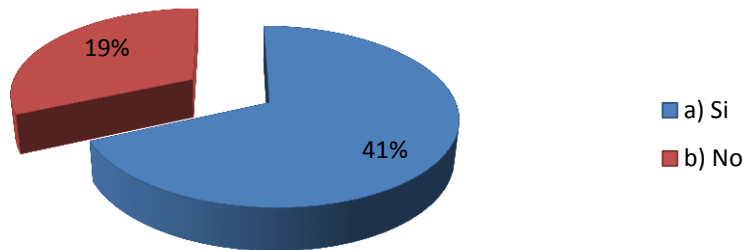
6. ¿Confía en los docentes de la institución donde estudia su hij@?



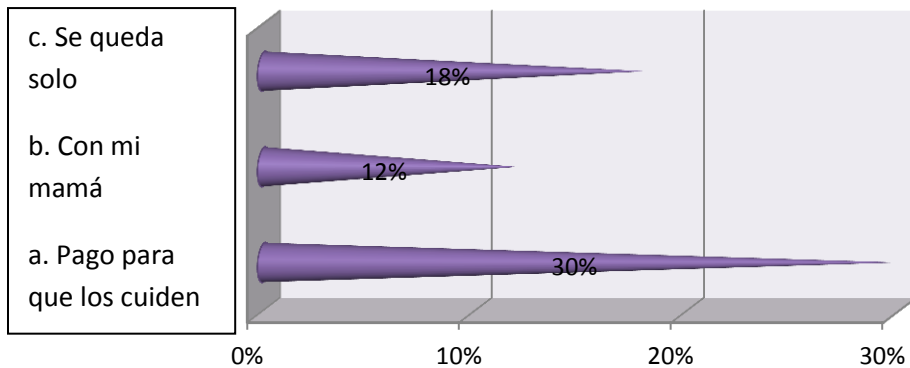
7. ¿Conoce usted a sus hijos, se da cuenta cuando tienen cambios en su estado de ánimo?



8. ¿Cree usted que a través de nuestras charlas pueda tener más confianza con sus hijos?



9. ¿Con quién deja a sus hijos cuando usted no está en casa?



1. Los padres de familia dicen que es importante que un proyecto como este sea implementado en varios barrios de la ciudad.
2. La mayoría de los padres manejan redes sociales y correos electrónicos y les gustaría recibir la información para poder interactuar con sus hijos.
3. Los padres trabajan demasiado y la mayoría de ellos solo puede dedicar a su hijo una hora al día, porque llegan cansados del trabajo y deben dedicarse también a la casa.
4. La mayoría de los padres dijeron que el proyecto es bueno y lo aprueban.
5. Los padres de hoy en día hablan con sus hijos de sexualidad para que amen y respete su cuerpo.
6. Los padres confían en los docentes de sus hijos y ven un apoyo en ellos
7. La mayoría de los padres tiene una buena relación con sus hijos y se dan cuenta cuando tiene cambios en su estado de ánimo.

8. Para la mayoría de los padres es importante confiar más en sus hijos.
9. Los padres que trabajan y no tienen a su familia cerca deben pagarle a alguien para que se los cuide.

Conclusiones

- Los estratos sociales más bajos desafortunadamente son los que sufren más las consecuencias de las malas decisiones que tenemos en la vida, por eso queremos ayudar a los niños y jóvenes de estos estratos de la mano de sus padres y profesores de las instituciones.
- En Colombia las personas de escasos recursos en ocasiones no tienen las posibilidades de ir a un colegio a tener una educación digna.
- Los padres de estos niños salen a trabajar a buscar el sustento diario y muchos niños se quedan solos o con personas ajenas a familiares.
- La niñez de Colombia merece salir adelante y ser un ejemplo en nuestro país.
- Este proyecto es una iniciativa para ayudar a los demás de una forma educativa.

Bibliografía

((El heraldo, 2015).))

(MATERIAL DE LA PLATAFORMA)

(((https://www.mincultura.gov.co/areas/cinematografia/noticias/Paginas/2006-03-01_7417.aspx)))

((<https://www.ccb.org.co/>)

((<https://www2.dnp.gov.co/programas/desarrollo-social/subdireccion-de-educacion/Paginas/subdireccion-de-educacion.aspx>))

((<https://www.dian.gov.co/>)

((<https://definicion.de/cine/>)

((<https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>)

((<https://www.eoi.es/blogs/redinnovacionEOI/2015/09/03/que-es-la-innovacion/>)

((<https://www.significados.com/emprendimiento/>)