

GUARDERIA NOCTURNA FELICES SUEÑOS

OPCION DE GRADO II CREACION DE EMPRESA

GRUPO 10121



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

KAREN CAICEDO CUBILLOS

WILMAR LEONARDO RODRIGUEZ YEPES

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR CUN

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

BOGOTA

2018

Tabla de contenido

1 Presentación.....	5
2 Justificación	5
3 Misión.....	5
4 Visión.....	6
5 Valores Corporativos.....	6
6 Idea de negocio.....	7
6.1 Identificador de negocio.....	7
7 Objetivo general	8
7.1 Objetivo especifico.....	8
7.2 Objetivo a corto plazo	8
7.3 Objetivo a mediano plazo.....	8
7.4 Objetivo a largo plazo.....	8
8 Planeación estratégica	9
8.1 Marco Legal.....	9
9 Análisis Dofa	12
9.1 Oportunidades	12
9.2 Amenazas	12
9.3 Fortalezas.....	12

	3
9.4 Debilidades	5
10 Fuerzas de Porter	13
11 Cadena de valor	13
11.1 Infraestructura.....	13
11.2 RR.HH.	13
11.3 Tecnología	14
11.4 Aprovisionamiento	14
11.5 Marketing.....	14
11.6 Logística	14
11.7 Operaciones	14
11.8 Ventas	15
11.9 Servicio Posventa	15
12 Análisis de entorno	15
12.1 Social - Económico.....	15
12.2 Sociales.	15
12.3 Económicas.....	15
12.4 Tecnológicas	16
12.5 Políticas	16
13 Estrategias de competitividad.....	17
14 Estudio de mercado	18
14.1 Sujeto de la información.....	19
14.2 Tabla de referencia de encuesta.....	19
14.3 Modelo de encuesta	20
14.4 Grafica 1 Gustos	21
14.5 Grafica 2 Conocimiento.....	22
14.6 Grafica 3 Utilidad	23
14.7 Grafica 4 Expectativa	24
14.8 Grafica General.....	25
14.9 Análisis de resultados	26
15 Plan de Marketing	27

	4
15.1 Objetivos de Marketing	27
15.2 Descripción del servicio	27
16 Estrategia de promoción	28
16.1 Programa de fidelidad.....	28
16.2 Actividades de publicidad	28
16.3 Marketing directo	28
17 Producto mínimo viable.....	29
17.1 Logo.....	29
17.2 Eslogan	29
17.3 Colores Corporativos	30
17.4 Prototipo	31
17.5 Ubicación de Infraestructura	32
17.6 Volante.....	33
18 Conclusión.....	34
19 Referencias Bibliográficas.....	35
20 Anexos	36

1. Presentación:

En el presente trabajo hablaremos acerca del desarrollo de un nuevo servicio con el fin de comprobar mediante los siguientes aspectos específicos: El plan estratégico, el estudio de mercado, un plan de marketing, si nuestro servicio tiene las características que debe cumplir un producto mínimo viable y así determinar si nuestra propuesta satisface las necesidades o soluciona problemas y lo más importante si se está dispuesto a pagar por el servicio es decir, si esta idea de negocio es viable, prospera y cuenta con la demanda necesaria para implementarse como empresa emprendedora, así mismo el propósito de este documento es conocer si al implementarse este servicio se lograra adquirir un posicionamiento sólido, con una aceptación rápida y visionaria reduciendo al mínimo los riesgos de fracaso.

2. Justificación:

Crear un lugar especializado en cuidado de niños y niñas en donde se logre satisfacer las necesidades de los padres y madres modernos, que por cuestiones laborales, recreativas o culturales se les impide ejercer en algunas horas de la noche el correcto cuidado de sus hijos, e incentivar a los mismos por optar por profesionales idóneos y no por niñeras temporales.

3. Misión:

Promover tiempo libre para padres y madres que realizan distintas actividades en las noches, sin tener que preocuparse por el cuidado de sus hijos, por contar con un lugar especializado en el cuidado infantil con alto grado de responsabilidad y compromiso.

4. Visión:

Ser los pioneros en guarderías nocturnas privadas en Bogotá, con un fortalecimiento diario en confianza y buena imagen, lograr ser reconocida por su atención al cliente, competitividad, trans-

parencia y calidad en el servicio y así con la ayuda de nuestro personal altamente calificado convertimos en un verdadero apoyo para los padres y madres de familia.

5. Valores Corporativos:

- **Responsabilidad:** Porque como jóvenes ciudadanos tenemos la responsabilidad de aportar propuestas innovadoras que ayuden a satisfacer necesidades previamente identificadas con el fin de generar nuevas empresas prosperas y sostenibles que promueven el empleo y la sostenibilidad económica del país.
- **Honestidad:** Porque consideramos es el valor más importante y fundamental para la constitución de cualquier empresa, pues se basa en una conducta recta, honrada que lleva a observar normas y compromisos así como actuar con la verdad y sinceridad en cuanto a las relaciones con los demás ya sea, la sociedad, socios, colaboradores e incluso el país.
- **Compromiso:** Porque es fundamental para el crecimiento de la empresa, de este depende la culminación a satisfacción de los objetivos y metas propuestas, además de que cada ciudadano independientemente de su actividad tiene el compromiso social de aportar en el emprendimiento y desarrollo del país, es ese algo que hace que cada mañana nos levantemos dispuestos a cumplir el propósito que tenemos en mente con perseverancia y buena actitud.

6. Idea de negocio:

Guardería Nocturna *Felices Sueños*

Una guardería infantil con servicio nocturno en donde los padres y madres de familia puedan dejar a sus hijos con el fin de aprovechar tiempo disponibles en las noches, no solo para actividades laborales sino recreativas y culturales, estudiantiles o de pareja, a las cuales normalmente se abstienen por que no cuentan con un lugar o una persona con quien dejar a sus hijos en este tipo de horario.

6.1 Identificador De Necesidades

¿Qué necesidad o necesidades quiero resolver?

Basándonos en la experiencia rutinaria, observamos con bastante frecuencia que algunas personas no cuentan con tiempo disponible en las noches para realizar distintas actividades en este horario como son, por ejemplo; bailar, trabajar, cine, teatro, etc.

Identificamos que una de las mayores razones del por qué estas personas no cuentan con el tiempo nocturno, es porque deben quedarse en sus casas cuidando a sus hijos o no tiene una persona de confianza la cual les ayude con sus ellos.

Con este proyecto queremos satisfacer la necesidad de que padres o madres de familia cuenten con más tiempo disponible para ellos y para sus trabajos, en ello incluye la seguridad y la pedagogía con la cual se manejara con los niños.

7. Objetivo general

Aportar en el emprendimiento juvenil por crear una empresa prospera y que a su vez ayude a cubrir una necesidad identificada en la sociedad, en especial poder colaborar en la lucha de promover el crecimiento laboral y personal de la mujer brindándoles espacios libres para que ellas tengan mayor presencia en el mundo laboral, ya que muchas veces son

ellas las que dejan de trabajar o estudiar por estar cuidando a sus hijos, y por supuesto también queremos lograr un desarrollo económico estable y constante.

7.1 Objetivo específico

Obtener la mayor satisfacción de los niños, de los padres y de nuestros trabajadores, para poder brindarles un servicio de calidad y conforme se vayan dando los resultados de nuestros servicios, convirtiéndose en la guardería nocturna número uno

7.2 Objetivos a corto plazo

Darnos a conocer por medio de nuestra atención a los niños, los clientes y también por anuncios publicitarios, para que de este modo en menos de un año contemos con los suficientes clientes para poder solventar los gastos de la guardería

7.3 Objetivos a mediano plazo

Luego de realizar nuestra primera expectativa, nos enfocaremos a tratar de obtener mejores ingresos, para que de esta forma podamos adquirir equipos modernos para la guardería y al mismo tiempo obtener todas las utilidades posibles.

7.4 Objetivos a Largo plazo

Aquí nos basaremos en nuestros anteriores objetivos, ya que luego de obtener nuestras máximas utilidades y menores gastos posibles, nos enfocaremos en la apertura de otra guardería en otro punto de la ciudad de Bogotá, para tener siempre el mejor servicio para los niños y los padres, y para nuestros empleados un mejor sueldo, según el rendimiento en su trabajo

8. Planeación Estratégica:

8.1 Marco legal

- **Razón social:** Felices Sueños S.A
- **Tipo societario:** Sociedad Anónima
- **Sector económico:** Servicios
- **Actividad económica:** Guardería Nocturna

Felices Sueños S.A, vio como conveniente constituirse como una Sociedad Anónima por los siguientes motivos:

- ✓ El mínimo de accionistas en nuestro caso será de cuatro (4).
- ✓ El capital social está representado por acciones y se integra a los aportes de cada uno de los socios

PROYECTO DE ACUERDO No ____ DE 2008.

POR MEDIO DEL CUAL SE ESTABLECE EL SERVICIO NOCTURNO EN ALGUNOS JARDINES INFANTILES DE LA SECRETARIA DISTRITAL DE INTEGRACIÓN SOCIAL.

El Concejo de Bogotá en uso de las atribuciones conferidas por el artículo 12 Numeral 1 del Decreto Ley 1421 de 1993 y el artículo 41 de la Ley 1098 de 2006

ACUERDA

ARTÍCULO PRIMERO: Establézcase el servicio de cuidado infantil nocturno en algunos jardines infantiles de la Secretaría Distrital de Integración Social con el propósito de proteger a los menores del maltrato y el abandono infantil.

ARTÍCULO SEGUNDO: Los jardines infantiles en los cuales se preste el servicio de cuidado infantil nocturno se establecerán de acuerdo al diagnóstico específico por localidad que está realizando la Secretaria de Integración Social.

ARTICULO TERCERO: La Secretaría Distrital de Integración Social establecerá requisitos y procedimientos necesarios para acceder al servicio de cuidado infantil nocturno.

ARTICULO CUARTO: El presente Acuerdo rige a partir de su publicación.

INSTITUTO COLOMBIANO DE BIENESTAR FAMILIAR

<NOTA DE VIGENCIA: Resolución derogada por el artículo 6 de la Resolución 5827 de 2014>

Por medio de la cual se modifican los numerales 4.4.4, 6.1 y 6.1.3 de los lineamientos técnico administrativo, modalidad hogares comunitarios de bienestar en todas sus formas (Familiares, Grupales, Múltiples, Múltiples Empresariales y Jardines Sociales) para la atención a niños y niñas hasta los cinco (5) años de edad aprobados mediante Resolución 000776 del 7 de marzo de 2011.

RESUELVE:

ARTÍCULO 1o. <Resolución derogada por el artículo 6 de la Resolución 5827 de 2014> Modificar el numeral 4.4.4 en los ítems ii y iii los cuales quedarán así:

i. Hogares Comunitarios Grupales: Son una forma de atención que agrupa dos o más Hogares Comunitarios Familiares, en una misma planta física, el número de hogares a agrupar dependerá de la capacidad instalada de la infraestructura, previa verificación por parte del respectivo centro zonal del cumplimiento del estándar.

ii. Hogares Comunitarios Múltiples: Son una forma de atención que agrupa un determinado número de Hogares Comunitarios de Bienestar de acuerdo con la capacidad instalada de la infraestructura. Funcionan en infraestructuras construidas o adecuadas para tal fin.

En ambos casos el Centro Zonal respectivo verificará el cumplimiento del estándar.

ARTÍCULO 2o. <Resolución derogada por el artículo 6 de la Resolución 5827 de 2014> Agregar al numeral 6.1 Requisitos y Perfil del Agente Educativo, ítem ii - o Normalista.

ARTÍCULO 3o. <Resolución derogada por el artículo 6 de la Resolución 5827 de 2014> Eliminar del numeral 6.1. 3, el ítem .- Cumplir con la edad de retiro estipulado en el presente lineamiento (65 años cumplidos).

Dado en Bogotá, D. C., a 19 de septiembre de 2011.

Publíquese y cúmplase,

La Directora General,

ELVIRA FORERO HERNÁNDEZ.

9. Análisis DOFA

9.1 Oportunidades

- ✓ Desarrollo de nuevos servicios (ATENCIÓN NOCTURNA)
- ✓ Mejor nivel de cuidado y atención a los niños
- ✓ Desarrollo nacional, somos un país con posibles futuros emprendedores

9.2 Amenazas

- ✓ Desconfianza de la sociedad ante este nuevo servicio de ATENCION NOC-TURNA
- ✓ Las culturas de las familias que limitan la contratación de nuestros servicios con sus inquietudes de desconfianza con personas que en principio "no conocen".

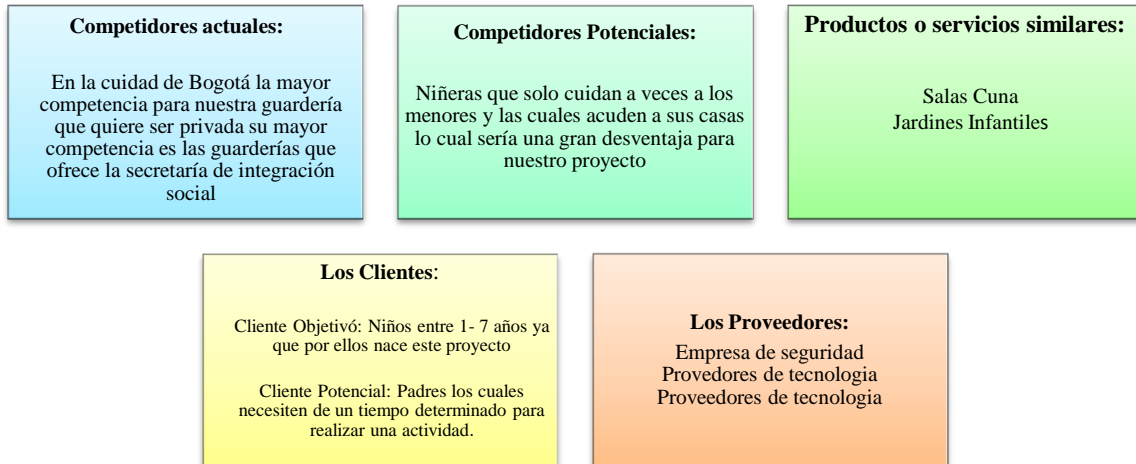
9.3 Fortalezas

- ✓ Un valor agregado en brindar un servicio nocturno de guardería y plan canguro a domicilio
- ✓ Contaremos con una infraestructura totalmente adecuada y decorado.
- ✓ Capital humano calificado Personal y continuamente capacitado.

9.4 Debilidades

- ✓ Falta de confianza por parte de nuestros clientes potenciales
- ✓ Precios relativos bajos frente a la competencia
- ✓ No contar con un LOCAL PROPIO

10. Fuerzas de Porter



11. Cadena de valor

11.1 Infraestructura:

- ✓ Elaboración del plan inicial de mercado
- ✓ Pintado inicial de las instalaciones
- ✓ Instalación de los muebles
- ✓ Gestión de libros, cuentos, videos.

11.2 RRHH:

- ✓ Selección del personal calificado e idóneo para el cuidado de los menores.
- ✓ Capacitaciones trimestrales.
- ✓ Remuneración mensual.

11.3 Tecnología:

- ✓ Equipos para la sala de televisión
- ✓ Cámaras de seguridad

11.4 Aprovisionamiento:

- ✓ Recepción de materiales
- ✓ Compra de insumos
- ✓ Pañales e insumos comestibles
- ✓ Cunas y muebles

11.5 Marketing:

- ✓ Descuentos para padres que recomienden a otros padres en el primer mes de puesta en marcha.
- ✓ Publicidad con volantes y murales.

11.6 Logística:

- ✓ Adquisición, control, mantenimiento de equipos.
- ✓ Herramientas de oficina y equipos

11.7 Operaciones:

- ✓ Elaboración del plan de entretenimiento y actividades a realizar con los menores
- ✓ Elaboración de los horarios de atención.

11.8 Ventas:

- ✓ Cobro de las horas que el menor estará en la guardería.
- ✓ Descuento para padres que dejen a más de 2 hijos en la guardería.

11.9 Servicio postventa:

- ✓ Escuela de padres para orientarlos y enseñar técnicas de enseñanza a los menores dentro de un rango de (01) un mes a (1) año, párvulos con el fin de indicarles los cuidados que se deben tener.

12. Análisis entorno

12.1 Social - Económico

En este momento, existe 5 jardines infantiles nocturnos en Bogotá, pero todos son por parte de la Secretaria Distrital de Integración Social (Bogotá humana) , por lo mismo fueron creados con muchas limitante, tales como que este servicio, Únicamente cobija a personas de muy escasos recursos económicos (Madres cabeza de hogar) y además que solo se brinda para personas que necesiten el servicio por efectos laborales, esta limitante No permite que se adquiriera el servicio para otros aspectos como los culturales, integración entre parejas o simplemente para contar con tiempo nocturno de diversión.

12.2 Sociales

El crecimiento económico, y las necesidades laborales y culturales, han propiciado un tipo de estilo de vida, donde cada vez la mujer se encuentra más inserta en el trabajo fuera de casa, y donde las condiciones laborales y la competitividad obligan, en ocasiones, a tener horarios cambiantes y desplazamientos que dificultan el ritmo de vida de algunas familias .

Nos interesa saber si las familias tienen muchos hijos y que tipos de trabajos pueden tener ese tipo de familias para ver si necesitan el servicio de una guardería nocturna.

12.3 Económicas

Saber sobre otros negocios que se dediquen al cuidado de niños y saber dónde hay más población de niños para saber dónde poder montar nuestro negocio.

12.4 Tecnológicas

Localizar donde voy a ubicar la guardería donde identifiquemos que este bien comunicado con otros barrios y qué tipo de transportes facilitan ese desplazamiento.

El uso actual de internet para realizar publicidad, defunciones de las actividades que se realizara

12.5 Políticas

Para saber qué tipo de normas hay en para poder montar mi negocio. Para eso tendría que consultar en el ministerio de educación, policía, alcaldía. También mirar y pedir el tipo de permisos que necesito para montar la idea de negocio.

13 Estrategias de competitividad

- Apoyar a las madres cabeza de familia para que cuenten con el servicio de guardería
- Tener un precio medio de la competencia con la diferencia en la calidad del servicio, es decir, nuestros precios no serán mayores ni menores al de la competencia, sino un precio accesible pero brindando un alto grado de calidad en el servicio
- En un tiempo no mayor de dos años estaremos lanzando un servicio adicional para nuestros clientes, este servicio es llamado como **PLAN CANGURO**, que será brindado para aquellos padres que tienen la dificultad de ir hasta nuestra guardería a dejar a sus hijos o simplemente se les hace más seguro y fácil que un personal calificado de nuestra organización vaya a su hogar para cuidar a sus hijos
- Nuestros Horarios serán flexibles para que nuestros clientes no tengan ninguna dificultad en dejarnos con la responsabilidad de cuidar a sus hijos.
- vigilancia para los niños a través de sistemas sofisticados como cámaras de vigilancia.
- Contar con un personal altamente especializado en el cuidado infantil para el óptimo desarrollo de las actividades de la empresa.

- Refrigerio diario, nutritivo y balanceado, previa recomendación de un nutricionista y revisión y aprobación de los padres de familia.
- 10% de descuento en el pago mensual, durante 2 meses para los padres que refieran a un nuevo niño en la guardería y que contrate el servicio.
- Decoración relacionada con los diferentes personajes de los cuentos de hadas, letras de alfabeto, números y creatividad de cada niño.

14 Estudio de mercado

Este se realizara saliendo a la calle en distintas zonas de Bogotá enfocándonos en primera instancia en Modelia que es un barrio de estrato 4 en Bogotá, perteneciente a la localidad de Fontibón, en la parte occidental de la capital, involucrándonos con las personas mediante encuestas y entrevistas que posteriormente tabularemos, con el fin de conocer la necesidad de demanda para con nuestro servicio, emplearemos el método mixto, pues se realizaran tanto preguntas abiertas como cerradas, todo esto a través de una metodología descriptiva ya que describimos directamente nuestro producto a través de las preguntas. Por supuesto abordaremos a personas que tengan hijos pues por las características de nuestro servicio ellos serán el sujeto de nuestro estudio de mercado

Y 3

14.1 Sujetos de la Información

En este estudio está basado únicamente en la creación de una guardería nocturna, por ello el área de análisis se centró básicamente en los padres de un rango ya establecido anteriormente en nuestra Tabla de referenciacion

14.2 Tabla de referenciacion

Tabla de referenciación Encuesta											
DATOS DEL ENCUESTADO											
No.	Nombre	Apellido	Genero		Estado civil			Edad Entre los 25-40 años	Ocupación		
			Hombre	Mujer	Casado	Soltero	Unión Libre		Trabaja	Estudia	Hogar
1	Jhon	Aldana	x				x		x		
2	Natalia	Orjuela		x			x		x	x	
3	Camila	Caicedo		x				x			x
4	Andrés	Ureña	x				x		x		
5	Arnold	Villareal	x		x			x	x	x	
6	Luisa	Gómez		x			x			x	
7	Leonardo	Suarez	x		x			x	x		
8	Yeimy	Guapo		x			x				x
9	Angélica	Jaramillo		x			x		x	x	
10-60	Iván	González	x					x	x	x	

14.3 Modelo Encuesta

Conocimiento

1	Genero
2	Edad
3	Ocupación
4	Estado Civil
5	Tiene hijos?
6	Cuantos?
7	Edad de los niños

Utilidad

1	Normalmente quien le colabora con el cuidado de sus hijos cuando usted no los puede cuidar?
2	Conoce usted de alguna guardería nocturna por la zona?

Gusto

1	Le gustaría que tipo de servicio contara con una ruta encargada de recoger y transportar a sus hijos (a)?
2	Que requerimiento de seguridad cree usted que debe tener por obligación una guardería nocturna para que pudiese darle la confianza necesaria para dejar a sus hijos?
3	A parte de usted, Conoce otras personas que les pueda interesar contar con este tipo de servicio? Si parentesco?

Expectativa y Venta

1	Le gustaría dejar a sus hijos en una guardería nocturna, ¿para que pudiera tener tiempo libre en la noche y de esta manera hacer las actividades que desea, esas que normalmente no puede ejercer por el cuidado de ellos?
2	Hasta que hora está dispuesto a utilizar este servicio?
3	Qué precio por hora estaría dispuesto a pagar por contar este servicio, sabiendo que cuente con todas las características de seguridad y confianza para el cuidado de sus hijos?
4	Con que frecuencia usaría usted este servicio?
5	En cuál de las siguientes localidades de Bogota le gustaría estuviera ubicada la Guardería Nocturna?

Preguntas y opción de respuestas

¿Tiene hijos?

- Si
- No

¿Cuántos?

- 1 o 2
- 3 o mas

Edad de los niños

- 0 a 3 años
- 3 a 7 años

- Más de 10 años

Normalmente quien le colabora con el cuidado de sus hijos cuando usted no los puede cuidar?

- Familiares
- Vecinos
- Amigos

Conoce usted de alguna guardería nocturna por la zona

- Si
- No

Le gustaría dejar a sus hijos en una guardería nocturna, ¿para que pudiera tener tiempo libre en la noche y de esta manera hacer las actividades que desea, esas que normalmente no puede ejercer por el cuidado de ellos?

- Sí
- No

Hasta que hora está dispuesto a utilizar este servicio?

- Entre 6pm a 10pm
- 11pm a 3am
- 6am a 7am

Qué precio por hora estaría dispuesto a pagar por contar este servicio, sabiendo que cuente con todas las características de seguridad y confianza para el cuidado de sus hijos?

- \$5000 a 6.000

- \$7.000 a 9.000
- Más de \$10.000

Con que frecuencia usaría usted este servicio?

- De lunes a Viernes
- Solo fines de semana
- Todos los días

Le gustaría que tipo de servicio contara con una ruta encargada de recoger y transportar a sus hijos (a)?

- Si
- No

Que requerimiento de seguridad cree usted que debe tener por obligación una guardería nocturna para que pudiese darle la confianza necesaria para dejar a sus hijos?

Rta _____

Conoce usted personas que les interesarían contar con este tipo de servicio cerca a su hogar?

- Si
- No

Parentesco

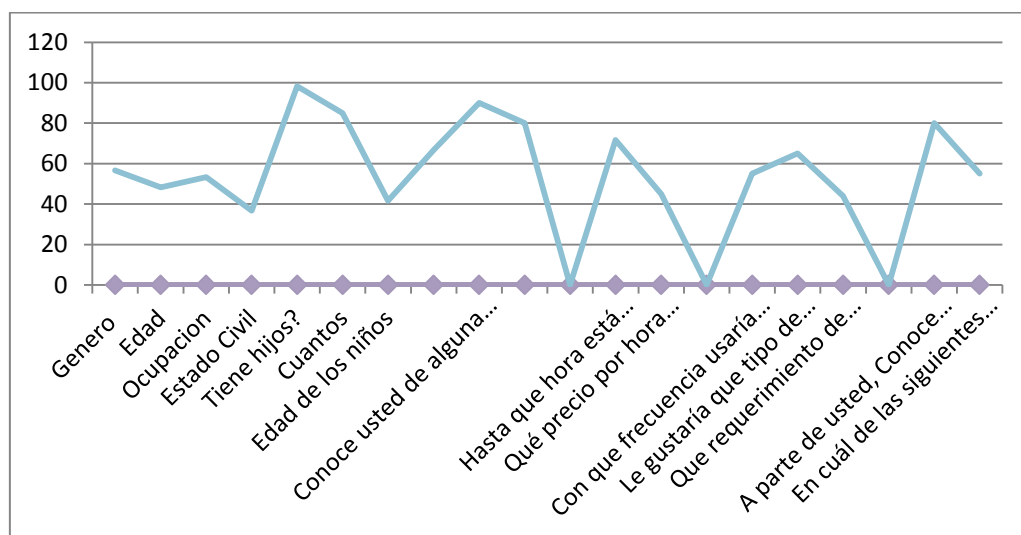
- Familiares
- Amigos
- Familiares y Amigos

Ubicación (Barrio)

Rta _____

14.4 Grafica Resultado

General					
No.	Preguntas	Mejor resultado		Segunda Mejor resultado	
		%	respuesta	%	Respuesta
1	Genero	56,7	Mujer	43,3	Masculino
2	Edad	48,3	entre 27 y 32 años	23,3	entre 21 y 26 años
3	Ocupacion	53,3	Trabaja	31,7	Trabaja y estudia
4	Estado Civil	36,7	Union libre	31,7	Soltero
5	Tiene hijos?	98,3	Si	1,7	No
6	Cuantos	85	entre 1 y 2	15	3 o más
7	Edad de los niños	41,7	de 0 a 3 Años	36,7	entre 4 y 7 años
8	Normalmente quien le colabora con el cuidado de sus hijos cuando usted no los puede cuidar?	66,7	Familiares	18,3	Vecinos
9	Conoce usted de alguna guardería nocturna por la zona?	90	No	10	Si
10	Le gustaría dejar a sus hijos en una guardería nocturna, ¿para que pudiera tener tiempo libre en la noche y de esta manera hacer las actividades que desea, esas que normalmente no puede ejercer por el cuidado de ellos?	80	Si	20	No
11	Hasta que hora está dispuesto a utilizar este servicio?	71,7	Entre 5 y 10 pm	23,3	Entre 11 pm y 3 am
12	Qué precio por hora estaría dispuesto a pagar por contar este servicio, sabiendo que cuente con todas las características de seguridad y confianza para el cuidado de sus hijos?	45	Entre \$5.000 y \$6.000	40	Entre \$7.000 y \$9.000
13	Con que frecuencia usaría usted este servicio?	55	De Lunes A viernes	23,3	tres días a la semana
14	Le gustaría que tipo de servicio contara con una ruta encargada de recoger y transportar a sus hijos (a)?	65	Si	35	No
15	Que requerimiento de seguridad cree usted que debe tener por obligación una guardería nocturna para que pudiese darle la confianza necesaria para dejar a sus hijos?	44	Personal Capacitado	21	Camaras de Seguridad
16	A parte de usted, Conoce otras personas que les pueda interesar contar con este tipo de servicio? Si parentesco?	80	Si, Amigos	20	No
17	En cuál de las siguientes localidades de Bogota le gustaría estuviera ubicada la Guardería Nocturna?	55	Fontibon (Barrio Modelía)	10	Suba



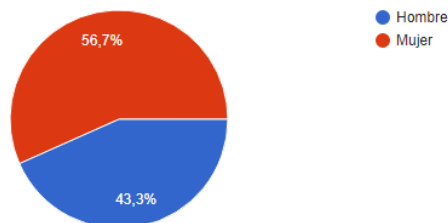
Resultado

Conocimiento					
1	Genero	56,7	Mujer	43,3	Masculino
2	Edad	48,3	entre 27 y 32 años	23,3	entre 21 y 26 años
3	Ocupacion	53,3	Trabaja	31,7	Trabaja y estudia
4	Estado Civil	36,7	Union libre	31,7	Soltero
5	Tiene hijos?	98,3	Si	1,7	No
6	Cuantos	85	entre 1 y 2	15	3 o más
7	Edad de los niños	41,7	de 0 a 3 Años	36,7	entre 4 y 7 años
Utilidad					
1	Normalmente quien le colabora con el cuidado de sus hijos cuando usted no los puede cuidar?	66,7	Familiares	18,3	Vecinos
2	Conoce usted de alguna guardería nocturna por la zona?	90	No	10	Si
Gusto					
1	Le gustaría que tipo de servicio contara con una ruta encargada de recoger y transportar a sus hijos (a)?	65	Si	35	No
2	Que requerimiento de seguridad cree usted que debe tener por obligación una guardería nocturna para que pudiese darle la confianza necesaria para dejar a sus hijos?	44	Personal Capacitado	21	Camaras de Seguridad
3	A parte de usted, Conoce otras personas que les pueda interesar contar con este tipo de servicio? Si parentesco?	80	Si, Amigos	20	No
Expectativa y Venta					
1	Le gustaría dejar a sus hijos en una guardería nocturna, ¿para que pudiera tener tiempo libre en la noche y de esta manera hacer las actividades que desea, esas que normalmente no puede ejercer por el cuidado de ellos?	80	Si	20	No
2	Hasta que hora está dispuesto a utilizar este servicio?	71,7	Entre 5 y 10 pm	23,3	Entre 11 pm y 3 am
3	Qué precio por hora estaría dispuesto a pagar por contar este servicio, sabiendo que cuente con todas las características de seguridad y confianza para el cuidado de sus hijos?	45	Entre \$5.000 y \$6.000	40	Entre \$7.000 y \$9.000
4	Con que frecuencia usaría usted este servicio?	55	De Lunes A viernes	23,3	tres dias a la semana
5	En cuál de las siguientes localidades de Bogota le gustaría estuviera ubicada la Guardería Nocturna?	55	Fontibon (Barrio Modelia)	10	Suba

Grafica por preguntas

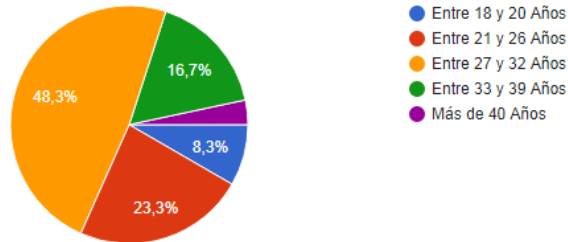
¿Genero?

60 respuestas



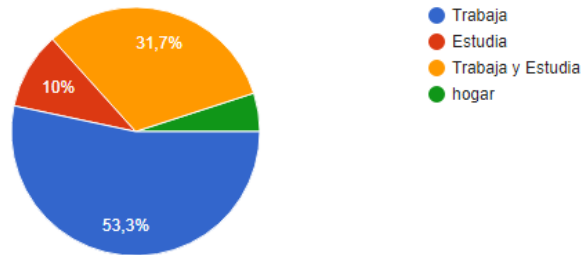
¿Edad?

60 respuestas



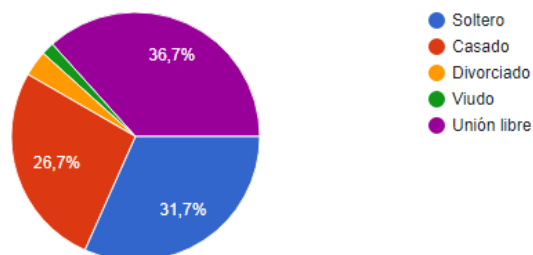
¿Ocupación?

60 respuestas



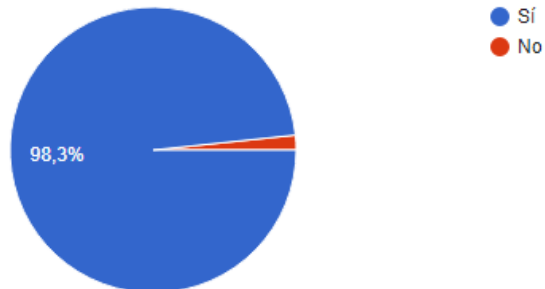
¿Estado civil?

60 respuestas



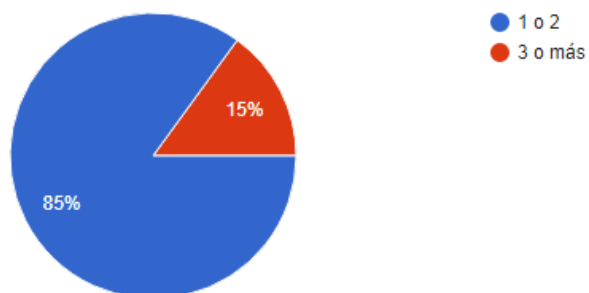
¿Tiene hijos(a)?

60 respuestas



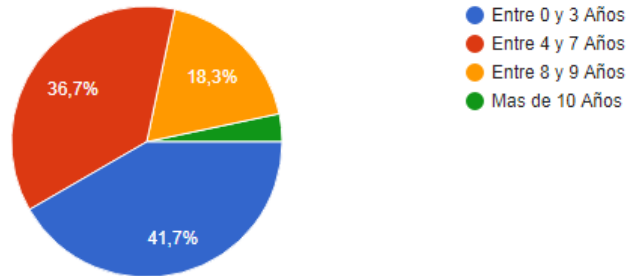
¿Cuántos?

60 respuestas



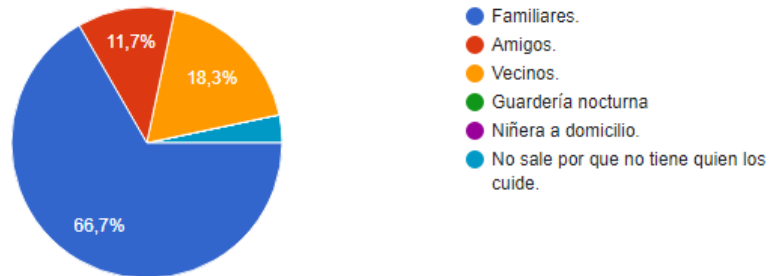
¿En que promedio de edades se encuentran sus hijos(a)?

60 respuestas



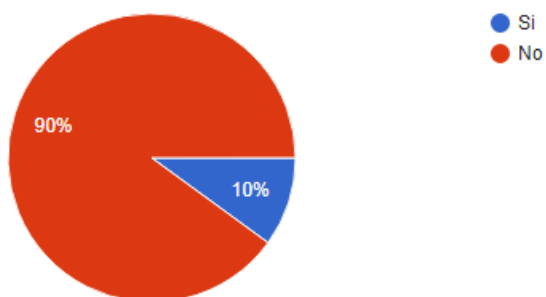
En las Noches, normalmente quien le colabora con el cuidado de sus hijos cuando usted no los puede cuidar?

60 respuestas



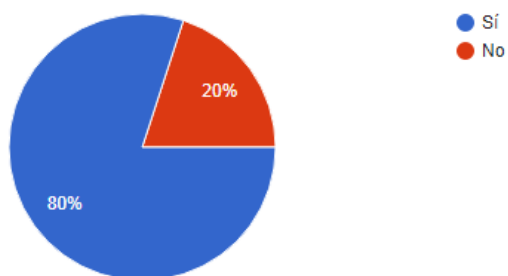
¿Conoce usted de alguna guardería nocturna por la zona?

60 respuestas



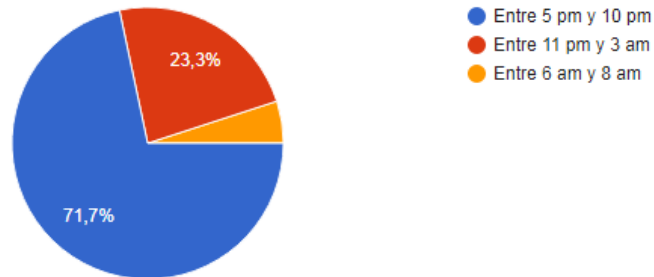
¿Le gustaría dejar a sus hijos en una guardería nocturna, con el fin de aprovechar tiempo disponibles en las noches, no solo para actividades laborales sino recreativas, culturales, estudiantiles o de pareja, a las cuales normalmente se abstiene por no contar con alguien que se encargue de cuidado de sus hijos?

60 respuestas



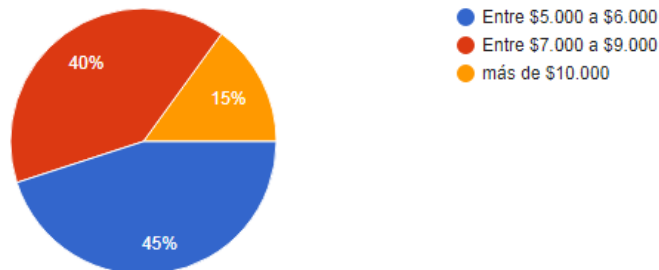
¿Hasta que hora normalmente estaría dispuesto a utilizar este tipo de servicio?

60 respuestas



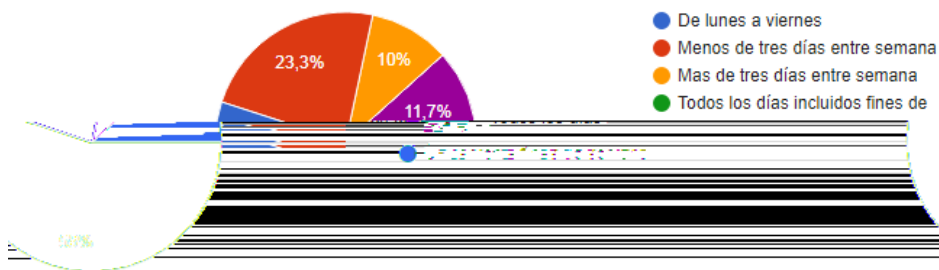
Sabiendo que este lugar tiene todas las características de seguridad y profesionalismo por contar con el personal idóneo para la realización de esta tarea, ¿Que precio por "hora" estaría usted dispuesto a pagar por este tipo de servicio?

60 respuestas



Con que Frecuencia usaría usted este servicio?

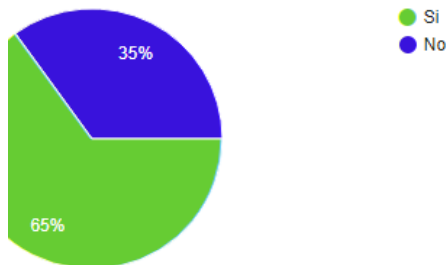
60 respuestas



e tipo de guardería nocturna contara con un servicio
irgara de recoger y transportar a sus hijos?

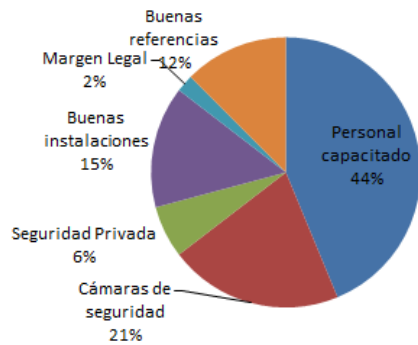
Le gustaría que este
de ruta que se enca

60 respuestas



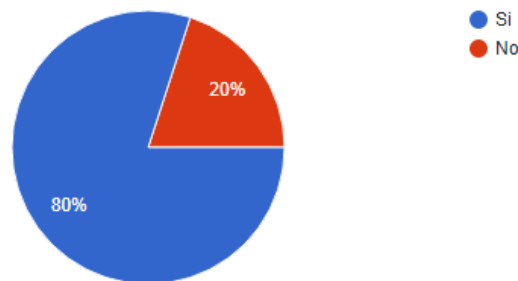
Con el fin de que se genere la confianza necesaria para dejar al cuidado de sus hijo ¿Que requerimiento de seguridad cree usted que debe tener por obligación una guardería nocturna?

60 respuestas



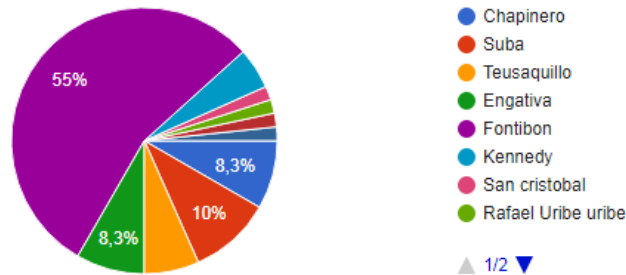
A parte de usted, Conoce otras personas que les pueda interesar contar con este tipo de servicio?

60 respuestas



¿En cuál de las siguientes localidades de Bogotá le gustaría estuviera ubicada la Guardería Nocturna?

60 respuestas



14.9 Analisis de resultados

Según el resultado que arrojó la encuesta realizada a una muestra de 60 personas en el barrio Modelia en la localidad de Fontibón en Bogotá, podemos concluir que nuestra idea de negocio es viable ya que nuestros Target seleccionados con sus respuestas, demostraron tener gran interés con la adquisición de este servicio, además de que pudimos identificar que existe en este momento gran cantidad de padres jóvenes en un rango de edad entre los 20 y 28 años en su mayoría, por lo cual existe la necesidad de realizar distintas y variadas actividades nocturnas aspecto que beneficia de gran manera a nuestra idea de negocio.

15 Plan de Marketing

Este se manejará voz a voz, y con ayuda de volantes en donde divulgaremos la dirección de una página web que diseñaremos para dar a conocer nuestros servicios, además nos apoyaremos en las TIC mediante las redes sociales en donde haremos una invitación

a la comunidad para que se acerque a una conferencia que brindaremos en las instalaciones de la guardería con el fin darnos a conocer y de igual forma la oportunidad de ofrecer nuestros servicios.

15.1 Objetivos De Marketing

- Obtener un mínimo de 7 niños matriculados en la apertura de nuestro servicio de atención de noche.
- Ser identificados como una guardería q brinda un servicio diferente a los de la competencia.
- Dar a conocer a los principales atributos que brinda la organización y a la vez demostrando nuestro gran servicio de c % %H %%% %%% % %e-lices sueños.

15.2 Descripción Del Servicio

L %Felices sueños % % % % % % % nuestros clientes y como parte de nuestra diferenciación al del mercado cada horario estará denominado con un significativo y creativo nombre para una mejor recordación de nuestros horarios que es el siguiente:

Atención Nocturna

- ZS F % THMJ % SIN MI PAPI % % % % 55% % % 55% .

DESCRIPCION DEL T

SIN MI PAPI

Consiste en un cuidado más delicado y de mayor seguridad para los niños, el horario consiste a partir de las 6:00pm hasta la hora que el padre nos diga que quiere que se quede su hijo él lo venga a recoger.

- Ronda de canciones: 6:30 a 7:00pm
- Break : 7:00 a 8:00pm
- Cuentos y Pijamadas: 8:00 a 8:30pm
- Soñando con mis papis: 8:30pm

16 Estrategia De Promoción

De acuerdo con las promociones nombradas aquí detallaremos las principales promociones que se realizaran durante nuestros primeros meses.

16.1 Programa De Fidelidad

Este programa consiste en la elaboración de control de asistencia por 2 días a la semana con duración de 2 meses para poder obtener la consulta gratis del psicólogo y/o nutricionista (duración de 15 minutos), para un buen crecimiento de sus hijos.

16.2 Actividades De Publicidad

Felices Sueños contara con dos personajes propios con nombres de animados quienes serán los principales atractivos para llamar la atención de los niños, también estarán presentes desde el día de la prestación de servicios así como de diferentes actividades que serán realizados una vez al mes.

16.3 Marketing Directo: Internet

Felices sueños cuenta con un medio de comunicación a través del internet utilizando las TIC mediante las redes sociales para llegar directamente con el consumidor.

17 Producto mínimo viable

17.1 Logo



17.2 Slogan:

TODA LA ATENCION PARA TU PEQUEÑO DORMILON

Con esta frase queremos expresar, seguridad, atención y confianza a los padres de los infantes mientras ellos realizan sus actividades, garantizándoles un excelente servicio.

17.3 Colores Corporativos:

- **Rosado**

El color rosa es un color relajante que influye en los sentimientos invitándolos a ser amables, suaves y profundos, e induciéndonos de esta forma a sentir cariño, amor y protec-

ción. Las palabras claves que se asocian con el rosa son inocencia, amor, entrega y generosidad.

- **Azul**

El color azul transmite sensaciones de frescura y transparencia, así como sabiduría y madurez, ejerciendo un efecto tranquilizador para la mente. Al ser el color del cielo y del mar representa la estabilidad y la profundidad.

- **Blanco**

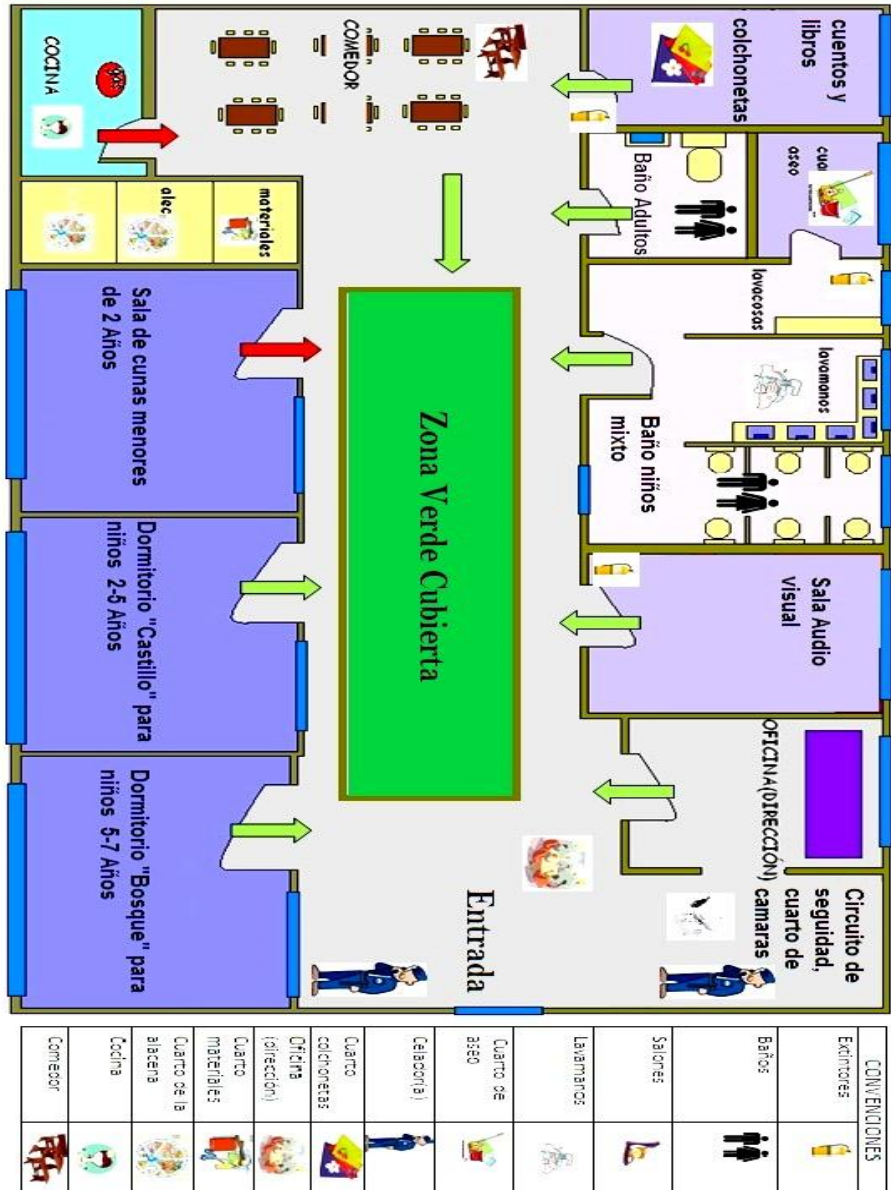
El color blanco está asociado la luz, la bondad, la inocencia, la pureza y la verdad. Suele transmitir una sensación de sobriedad y luminosidad repleta de connotaciones positivas, y en términos publicitarios, lo emplean marcas que apuesten por diseños minimalistas y limpios.

- **Negro**

Es el color negro es el color de la noche. Se le asocia el silencio.

17.4 Prototipo

Nuestro prototipo lo presentaremos a través de una **maqueta** la cual tendrá todos los espacios con los que contara la guardería nocturna Felices Sueños, esta se realizara bajo los parámetros de un plano minuciosamente diseñado acorde a las necesidades para el óptimo desarrollo de las actividades del servicio.



17.5 Ubicación de la infraestructura

- **Lugar** : CI 19A # 82-65, paralelo al centro comercial Hayuelos



17.6 Brochure

RECREACION E INTERACCION

Entretimiento y socialización de los niños por medio del juego, la lectura de cuentos, el canto y el compartir mas meriendas que contribuyen al buen desarrollo de los niños.



Felices Sueños

Servicio de 7pm a 8am.....
 Cena Incluida




TERAPIA DE SUEÑO

Camas cómodas y cubiertos toda la noche garantizando un sueño tranquilo y sano para los niños y tranquilidad a sus padres.

Para los más bebés un cubierto especial donde no sentirán la falta de sus padres mientras ellos duermen con sus consiguientes abrazos o toques.

Las instalaciones cuentan con la más alta tecnología de seguridad para garantizar la protección de los niños en nuestra guardería.



18 Conclusión

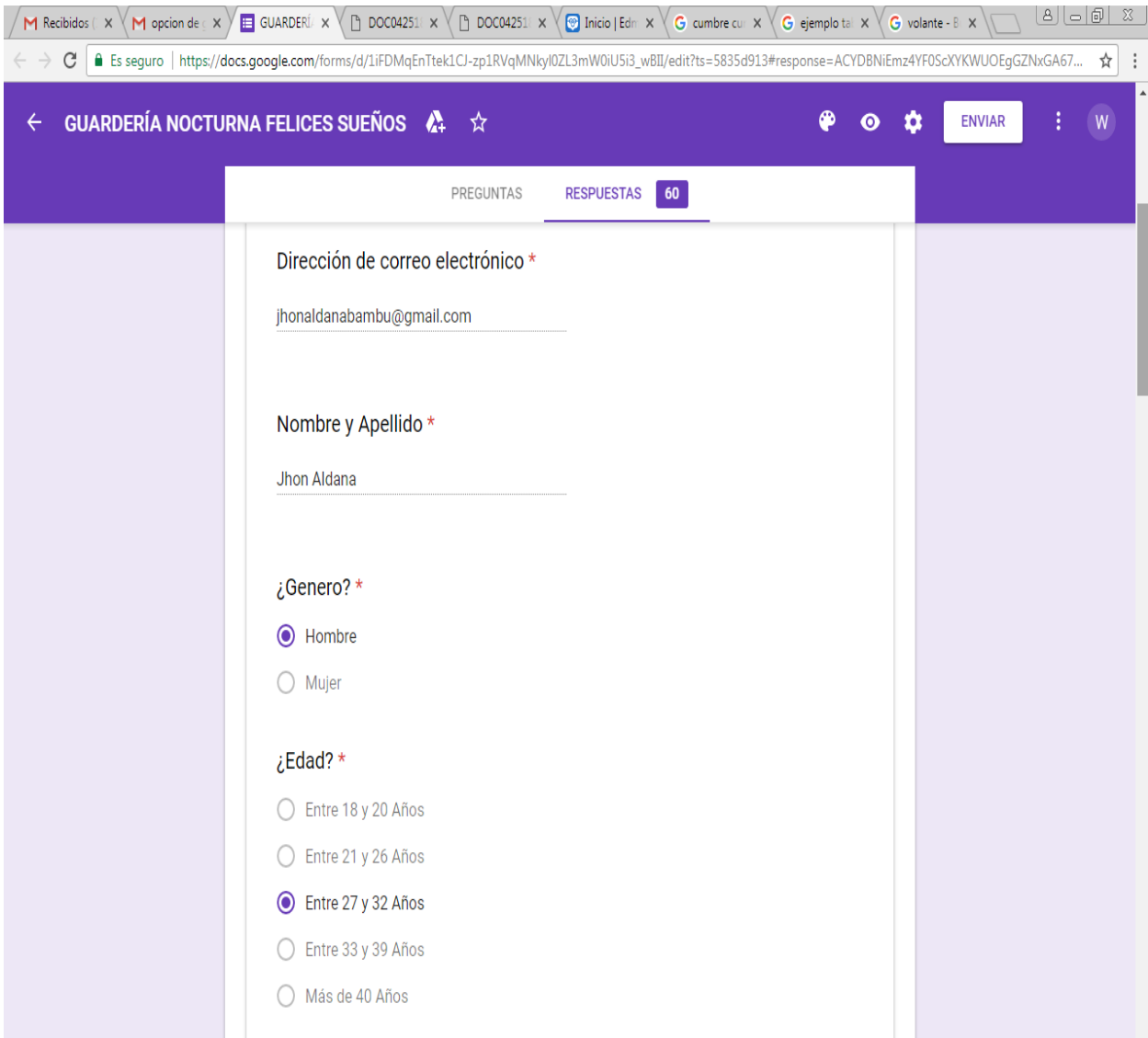
El propósito de este Plan de Empresa es mostrar a sus destinatarios la coherencia y viabilidad del proyecto empresarial que contiene.

En definitiva, Felices Sueños es un proyecto coherente por cuanto parte del conocimiento del mercado y de los productos y servicios que ofrece, además de la experiencia profesional e interés de quien plantea el proyecto.

19 Referencias Bibliográficas

- https://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/resolucion_icbf_4025_2011.htm
- <https://www.minuto30.com/bogota-abre-una-nueva-guarderia-nocturna-en-la-localidad-de-suba/272649/>
- Espina, Ángel (2004) familia, educación y diversidad cultural. Recuperado de https://books.google.com.co/books?id=RN-NpOPbZnwC&pg=PA59&dq=guarderias+nocturnas&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj5u2mk_naAhWho1kKHQxvCO8Q6AEIJjAA#v=onepage&q=guarderias%20nocturnas&f=false
- <https://www.lanacion.com.ar/1572670-guarderias-nocturnas-un-inusual-servicio-sueco>
- <https://www.rcnradio.com/colombia/en-el-sur-de-bogota-funciona-la-primer-guarderia-nocturna-118067>

20Anexos:

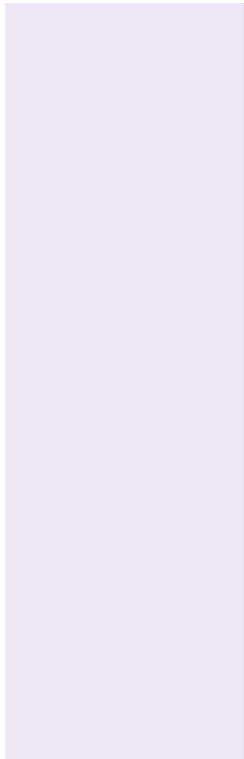


The screenshot shows a web browser window displaying a Google Forms survey. The browser's address bar shows the URL: https://docs.google.com/forms/d/1iFDMqEnTtek1CJ-zp1RVqMNkyI0ZL3mW0iU5i3_wBII/edit?ts=5835d913#response=ACYDBNiEmz4YF0ScXYKWUOEgGZNxGA67...

The form title is "GUARDERÍA NOCTURNA FELICES SUEÑOS". The survey progress is shown as "PREGUNTAS" and "RESPUESTAS 60".

The visible questions and answers are:

- Dirección de correo electrónico ***
jhonaldanabambu@gmail.com
- Nombre y Apellido ***
Jhon Aldana
- ¿Genero? ***
 - Hombre
 - Mujer
- ¿Edad? ***
 - Entre 18 y 20 Años
 - Entre 21 y 26 Años
 - Entre 27 y 32 Años
 - Entre 33 y 39 Años
 - Más de 40 Años



¿Ocupación? *

- Trabaja
- Estudia
- Trabaja y Estudia
- hogar

¿Estado civil? *

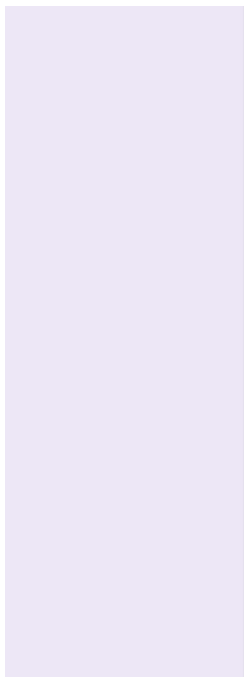
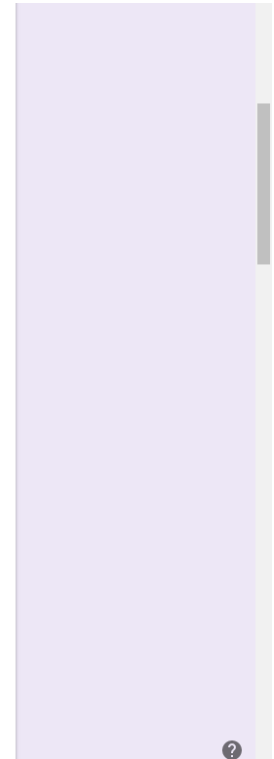
- Soltero
- Casado
- Divorciado
- Viudo
- Unión libre

¿Tiene hijos(a)? *

- Sí
- No

¿Cuántos? *

- 1 o 2
- 3 o más



¿En que promedio de edades se encuentran sus hijos(a)? *

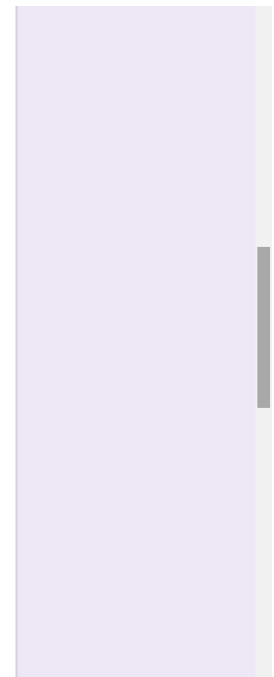
- Entre 0 y 3 Años
- Entre 4 y 7 Años
- Entre 8 y 9 Años
- Mas de 10 Años

En las Noches, normalmente quien le colabora con el cuidado de sus hijos cuando usted no los puede cuidar? *

- Familiares.
- Amigos.
- Vecinos.
- Guardería nocturna
- Niñera a domicilio.
- No sale por que no tiene quien los cuide.

¿Conoce usted de alguna guardería nocturna por la zona? *

- Si
- No



¿Le gustaría dejar a sus hijos en una guardería nocturna, con el fin de aprovechar tiempo disponibles en las noches, no solo para actividades laborales sino recreativas, culturales, estudiantiles o de pareja, a las cuales normalmente se abstiene por no contar con alguien que se encargue de cuidado de sus hijos? *

- Sí
 No

¿Hasta que hora normalmente estaría dispuesto a utilizar este tipo de servicio? *

- Entre 5 pm y 10 pm
 Entre 11 pm y 3 am
 Entre 6 am y 8 am

Sabiendo que este lugar tiene todas las características de seguridad y profesionalismo por contar con el personal idóneo para la realización de esta tarea, ¿Que precio por "hora" estaría usted dispuesto a pagar por este tipo de servicio? *

- Entre \$5.000 a \$6.000
 Entre \$7.000 a \$9.000
 más de \$10.000

Con que Frecuencia usaría usted este servicio? *

- De lunes a viernes
 Menos de tres días entre semana
 Mas de tres días entre semana
 Todos los días incluidos fines de semana
 Únicamente fines de semana

Le gustaría que este tipo de guardería nocturna contara con un servicio de ruta que se encargara de recoger y transportar a sus hijos? *

- Sí
 No

Con el fin de que se genere la confianza necesaria para dejar al cuidado de sus hijo ¿Que requerimiento de seguridad cree usted que debe tener por obligación una guardería nocturna? *

Cámaras de vigilancia

A parte de usted, Conoce otras personas que les pueda interesar contar con este tipo de servicio? *

- Sí
 No



FELICES SUEÑOS

2018A