

¡LET'S FORM!

¡Lo hacemos posible!

Presentado por: Paula Escobar Gamba
María Alejandra Roa Martínez

[Dirección postal]
[Ciudad, Código postal]


p. [Teléfono]
f. [Fax]

[Correo electrónico]
[Dirección web]

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, Paula Escobar Gamba con C.C. 1.001.043.811 de Bogotá D.C y alumna del programa académico Contaduría Pública y mi compañera María Alejandra Roa Martínez con C.C. 1.019.140.930 de Bogotá D.C. y alumna del programa académico de Contaduría Pública declaramos 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:  _____


Firma:  _____

Tabla de contenido

I. Resumen ejecutivo.....	3
Introducción	
Objetivos	
Claves para el éxito	
II. Descripción de la idea de negocio.....	6
III. Modelo de negocio	7
IV. Innovación Sostenible.....	9
V. Estrategias del Océano Azul	10
VI. Fuerzas de Porter	11
Fuerzas de PORTER.	
VII. Marketing MIX.....	1
Estrategias de producto para clientes	
Estrategia de precios	
Estrategia de distribución	
Estrategia de comunicación	
VIII. Desarrollo de Marca.....	1
IX. Marketing Digital.....	1
X. Estrategia de Marketing Digital.....	1
XI. Métricas Clave.....	1
XII. Conclusiones y recomendaciones ¡Error! Marcador no definido.	
XIII. Bibliografía ¡Error! Marcador no definido.	

Resumen ejecutivo

Let's Form es una empresa que logra innovar en el mercado con énfasis en trabajo en equipo que consiste en generar espacios de capacitación para adultos mayores, educación enfocada al uso de las diferentes herramientas ofimáticas, que hoy día son tan necesarias. Gran parte de las personas que se encuentran en condición de desempleo en Colombia se oscilan entre los treinta y cinco y sesenta años, muchos de ellos al alcanzar esta edad sin un empleo estable y sin seguridad social se ven obligados a recurrir a la informalidad para sustentar su día a día. La idea de negocio es de carácter social, y surge a raíz de conocer que el índice de personas que recurren a la informalidad es cada vez mayor. Tiene como objeto principal educar y capacitar a aquellos que por falta de recursos económicos u oportunidades no han tenido acceso a este tipo de educación tecnológica. La falta de oportunidades para esta parte de la población que se encuentra en este rango de edad es más que evidente pues hay cierto paradigma ante esta edad a la hora de desarrollar diferentes labores en una organización ya sea su capacidad de aprendizaje, o la agilidad entre otras cosas, que si bien disminuyen con el paso de los años también algunas se fortalecen. Esta compañía es el fruto de una investigación y mucha dedicación por llevar un mundo sostenible, con mejor oportunidad y sin discriminación a los adultos que no conocen o no saben cómo manejar estas herramientas, esta es una oportunidad para contribuir a formar un mejor país.

Nuestro logo representa nuestro grupo de clientes al cual vamos dirigidos y el lema **“Lo hacemos posible”** porque es lo que queremos mostrarles a nuestros clientes que puedan ver que es posible aprender sin importar la edad se hace la aclaración de que es un diseño propio creado única y exclusivamente para ser imagen del proyecto en mención.

Introducción

Let's Form es una compañía enfocada en brindar una solución rápida para aquellos adultos mayores que no crecieron rodeados de las redes de comunicación a las cuales hoy en

día estamos acostumbrados. La idea nace a raíz de ver como hay un número significativo de adultos mayores que desconocen el manejo de las redes de comunicación y que debido a la pandemia quedan incomunicados con sus hijos, nietos que se encuentran en otra ciudad o en otro país y que no cuentan con un familiar que les pueda brindar este acompañamiento por eso ofrecemos capacitaciones virtuales y presenciales a aquellas personas que lo requieran como un modo de ayuda a la conexión entre familiares y amistades para estas personas que tal vez viven solas.

Somos una empresa que ofrece ayuda a las personas que buscan aprender cómo manejar los teléfonos inteligentes, el internet y las aplicaciones sociales por medio de tutorías o capacitaciones que pueden ser virtuales o presenciales según lo requiera el cliente.

Objetivos

Brindar asistencia a las necesidades del público en general interesado en aprender cómo manejar los teléfonos inteligentes, el internet y las aplicaciones sociales por medio de tutorías o capacitaciones que pueden ser virtuales o presenciales según lo requiera el cliente.

Crear estrategias lúdicas y dinámicas que faciliten el aprendizaje de estas herramientas de la comunicación a personas de la tercera edad.

Analizar y establecer cuáles son los intereses del adulto mayor para aprender el uso de las tecnologías para así mismo poder brindarle la ayuda oportuna.

Claves para el éxito

- **Proactividad:** formar un equipo con iniciática de servicio y ayuda, teniendo en cuenta como base los principios y valores, disponibles para generar un cambio positivo.
- **Desarrollo:** incentivar al equipo de trabajo con formalización de los deberes, siendo capaces de generar Autoconciencia, imaginación y voluntad de creatividad para quienes prestamos el servicio.
- **Positivismo:** Brindar siempre el mejor servicio para que el cliente siempre se sienta cómodo y satisfecho con el servicio que se le brinda teniendo siempre la mejor disposición para ayudarlo.
- **Respeto:** Incorporar un equipo de trabajo que se base siempre como principio básico el respeto ante cualquier duda que presente el cliente en busca de soluciones efectivas y de calidad.
- **Entendimiento:** Escuchar con la intención de entender a los demás sus necesidades e iniciar la comunicación asertiva, con el fin de que nuestros usuarios se sientan entendidos y valorados y convertir la labor que requiere amabilidad en una equidad.
- **Alternativas:** generar ideas de renovación de interés para nuestros usuarios, con el fin de ayudar a satisfacer sus necesidades y demostrar nuestro compromiso de servicio.

Descripción de la idea de negocio

¿Cuál es el producto o servicio?	Ofrecemos espacios de capacitación para adultos mayores tutorías y capacitaciones virtuales o presenciales según las necesidades de nuestros clientes que buscan aprender cómo manejar las herramientas ofimáticas como los teléfonos inteligentes, internet y las aplicaciones sociales los cuales podrán acceder a estas tutorías por medio de nuestra página web para inscribirse.
¿Quién es el cliente potencial?	Adultos mayores que quieren capacitarse para aprender a manejar las tecnologías de comunicación.
¿Cuál es la necesidad?	Enseñar a los adultos mayores a usar la tecnología para que puedan comunicarse con sus familiares y amigos a distancia.
¿Cómo?	Brindando tutorías o capacitaciones virtuales y presenciales orientando siempre al aprendizaje y uso de estas herramientas tecnológicas.
¿Por qué lo preferirán?	Porque son muy pocas las empresas dedicadas a brindar este servicio y además porque hay varios adultos mayores que no tiene un familiar con la disponibilidad o la paciencia para poderles colaborar además ofrecemos nuestras capacitaciones o tutorías a precios asequibles para esta población.

MODELO DE NEGOCIO

Segmento:

Nuestros clientes son los adultos mayores.

Debe resolver problemas o satisfacer necesidades:

Enseñar a los adultos mayores a usar la tecnología para que puedan comunicarse con sus familiares y amigos a distancia.

Arquitectura del Servicio:

- Personas capacitadas con un amplio conocimiento en tecnologías de la comunicación.
- Habilidades de comunicación.
- Personas con vocación para enseñar.
- Habilidades de servicio al cliente con un nivel alto de paciencia y respeto.

Recursos:

¿Cuáles son los costos para entregar una propuesta de valor?

Mecanismos de entrega:

Formar a nuestros clientes para que puedan entrar en la nueva era digital.

Ganancias esperadas:

Para recibir ingresos y facilitar el pago por la prestación de los servicios dispondremos de amplios canales y medios de pago, entre ellos:

Transferencia bancaria
Pse
Payu

Costo y precio:

Nuestra empresa será sostenible ya que hay una gran población que se encuentra en esta situación en la que requiere formarse en cuanto al manejo del uso de las tecnologías además se ofrecerán precios asequibles para este tipo de población.

Fidelidad:

Nuestra función es garantizar a nuestros clientes la mejor experiencia al momento de recibir las capacitaciones logrando conexión y satisfacción para que de esta forma pueda recomendarnos.

Cadena:

Se puede crear Alianzas estratégicas con empresas que tengan una gran cantidad de trabajadores de esta edad que requieran formación en el uso de las tecnologías.

2.2 Escoja un modelo de negocio de ventas por Internet y responda estas preguntas:

2.2.1 Como captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Nuestra idea crear nuestra propia página web para ofrecer nuestros servicios. Esto debido a que nos facilita el seguimiento de nuestros clientes debido a que no cierra nunca, sino que funciona las 24 horas los 7 días de la semana, y permite incluir todo el catálogo de servicios con información detallada, fotografías y datos de contacto.

2.2.2 Como y que alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

De acuerdo a nuestro servicio se hará una publicidad por medio de las redes sociales y sitios web donde podamos patrocinar los servicios que ofrecemos y de esta manera llegar a más clientes

2.2.3 Como cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

Como estrategias de ventas por internet para nuestros servicios se habilitará el pago por la prestación de los servicios por medio de amplios canales de pago, entre ellos:

- Transferencia bancaria
- Pse
- Payu

Innovación Sostenible

	AGUA	ENERGÍA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
Producto o servicio ¿El producto tiene un ecodiseño?	Así es, y es lo que esperamos enseñarles a todo nuestro equipo de trabajo, no hacemos aberturas innecesarias de la llave, no permitimos que permanezca abierta durante un tiempo prolongado	Utilizamos principalmente equipos de cómputo	Al ser prestadores de un servicio evitamos generar residuos numerosos en los espacios donde desarrollamos la formación, es por esto no hacemos uso de algún material de empaque o embalaje. No se hace uso de sustancias químicas	Ninguno de los que hacemos parte del proyecto hemos medido la huella en carbono, pero sería interesante hacerlo	Papel y plásticos principalmente
Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña Favorezca al medio ambiente?	Prestamos un servicio de capacitación para personas mayores	¿Qué medios de transporte utiliza? Algunos transporte público en su mayoría utilizan bicicleta como medio de transporte	¿Qué materiales utiliza para las actividades de marketing? Utilizamos principalmente campañas publicitarias virtuales, para evitar el uso excesivo de papel y así aportar al buen cuidado del medio ambiente		

Estrategias del Océano Azul

La estrategia del océano azul como sabemos es un cambio en la manera en que se desarrollan las ideas de negocio, ya que propone encontrar nuevos mercados en espacios nuevos esos espacios son los llamados océanos azules

Usaremos la herramienta Matriz RICE (Reducir, incrementar, crear y eliminar) para exponer la estrategia océano azul de nuestra idea de negocio let's Form.

<p>REDUCIR</p> <ul style="list-style-type: none">• La metodología tradicional• Uso de espacios públicos• Reducir costos	<p>INCREMENTAR</p> <ul style="list-style-type: none">• Recursos tecnológicos• Resultados en el campo laboral• Acompañamiento en el proceso de formación
<p>CREAR</p> <ul style="list-style-type: none">• Métodos de enseñanza creativa• Ambiente saludable, libre• espacios de esparcimiento y comunicación	<p>ELIMINAR</p> <ul style="list-style-type: none">• Temas de enseñanza que no son aplicables al presente• Enseñanza tradicional

Fuerzas de Porter

F1 PODER DE NEGOCIACION DE LOS CLIENTES

(Quienes deseen recibir las capacitaciones)

- Establecer políticas
- Manual de conducta dentro de las instalaciones
- Compromiso acuerdo pedagógico

F2 PODER DE NEGOCIACION DE PROVEEDORES

(Entidades de financiamiento)

- Establecer pautas de participación dentro de la organización
- Estipular contratos de financiamiento
- Determinar aportes dentro de un periodo determinado

F3 AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES

- Se presta un servicio de formación
- Requiere inversión de capital
- Disponibilidad de tiempo

F4 AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

En cuanto a la ejecución de la prestación de este servicio de formación podríamos enfrentar las siguientes amenazas

- No entrar en el cupo de financiamiento con entidades gubernamentales
- No tener el lleno de los requisitos
- No contar con personas dispuestas a recibir la formación

F5 RIVALIDAD

- Falta de diferenciación
- Vostos fijos

Marketing MIX

PLAN DE MARKETING

Nuestro proyecto busca capacitar a las personas que se encuentran en una edad avanzada, y no cuentan con conocimiento suficiente en cuanto al uso y manejo de las nuevas tecnologías, y herramientas ofimáticas, que hoy en día son tan necesarias. Nos encargaremos de formarles en diferentes áreas de la tecnología, aplicativos móviles, herramientas ofimáticas, entre otros. Contamos con personal altamente capacitado y dispuesto a enseñar a nuestros mayores con el fin de formarlos y darles seguridad al momento de enfrentarse con la tecnología se usarán métodos de enseñanza interactivos para su fácil comprensión con material de apoyo correspondiente al tema expuesto. Serán temas puntuales, esto con el fin de eliminar temas innecesarios o que hayan perdido relevancia a través del tiempo

PRECIO

El precio tiene un valor asequible, y se tendrán en cuenta diferentes aspectos como el tema expuesto, el tiempo asignado al desarrollo de dicho tema o enseñanza, la complejidad del mismo. El valor por el servicio de formación va de 30.000 a 45.000 por hora, se manejará una plantilla de plan de estudio donde los mayores tendrán la oportunidad de conocer con

anterioridad los temas en los que serán formados, cabe aclarar que durante la formación se abrirán espacios donde serán evaluados y además espacios de practica donde pondrán a prueba lo aprendido.

Habrá beneficios y descuentos especiales para quienes nos sigan en redes sociales y compartan nuestras publicaciones, así mismo para aquellos participantes mediante los cuales un nuevo integrante llegue por recomendación. Se recibirá pago por transacción bancaria, efectivo y plataformas de pago como Payu y PSE.

PROMOCION

Nos encargaremos de dar a conocer nuestra marca mediante el uso de redes sociales y anuncios publicitarios, material publicitario, el voz a voz, y sobre todo los testimonios de las personas mayores que hayan sido formadas inicialmente en nuestra empresa.

Nuestra educación será certificada y evaluada por las entidades competentes esto con el fin de regirnos a las normas establecidas y brindar seguridad a nuestros participantes ante la efectividad de nuestros programas educativos.

Inicialmente no se manejará crédito pues nos enfocaremos en brindar un buen servicio y crecer financiera mente para aumentar nuestra capacidad y así tener un mayor alcance e impacto en la sociedad. Se hará por medio de un pago anticipado o al contado ya sea en efectivo, transferencia bancaria o pse.

Manejaremos también una página web donde nuestro objetivo es llegar al mayor número de persona posible transformando su perspectiva de la tecnología y guiándoles a aprovecharla como una poderosa herramienta.

PLAZA

Como se mencionó antes haremos uso de las diferentes redes sociales como lo son Facebook, WhatsApp, y contaremos con una página Web fácil de manejar, amigable con las personas, interactiva con el fin de dar a conocer nuestra marca, y lograr un contacto directo y ameno con las personas interesadas en participar de las capacitaciones estas herramientas facilitaran el contacto y darán lugar a un seguimiento que permitirá un alcance mucho mayor y una mayor cercanía con el cliente brindando confianza a la hora de ofrecer nuestro servicio y valor a nuestra marca. Contaremos con asesoría personalizada en el manejo de redes sociales diseño y publicidad. Además, realizaremos campañas informativas, actividades especiales para generar un buen contenido que los motive y les guie a disfrutar de un ambiente de interacción entre docentes y estudiantes.

LOCALIZACION DEL PROYECTO

El desarrollo de nuestro proyecto inicialmente será en la ciudad de Bogotá, y trabajaremos principalmente en zonas vulnerables y donde la mayor parte de la población son personas de edad adulta. Iniciaremos en la localidad de Usme ubicada al sur oriente de la ciudad de Bogotá. Según un estudio realizado por la alcaldía mayor de Bogotá en el año 2017, Usme fue una de las localidades con mayor desempleo y mayor presencia de personas adultas entre los 45 y 60 años en la ciudad de Bogotá, y aunque esta cifra ha disminuido con los años, a raíz de la pandemia y la situación económica del país la condición actual de algunos sectores de esta localidad aun es lamentable.

Como saben nuestro proyecto consiste en crear espacios de capacitación tecnológica a personas adultas que no han tenido la oportunidad de laborar en una empresa formalmente y personas con bajos recursos económicos brindándoles no solamente educación sino también un espacio donde puedan poner a prueba y aplicar los conocimientos aprendidos en nuestras capacitaciones. Se requiere una inversión de cerca de setenta millones de pesos para dar inicio al desarrollo de nuestro proyecto, esta cifra está representada en material de estudio, equipos

tecnológicos, personal capacitado para desarrollar las labores de enseñanza, establecimiento en el que se desarrollaran las capacitaciones, adecuaciones, servicios entre otros!

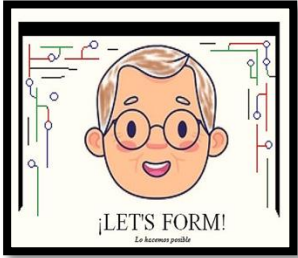
Lo haremos acercándonos a estas personas directamente dándoles a conocer nuestro proyecto y el objetivo del mismo, con el fin de invitarles a participar de él y a que conozcan los innumerables beneficios que trae para ellos y sus familias. Al momento de realizar el sondeo por la zona en la que trabajaremos ya habremos encontrado el lugar para desarrollar las capacitaciones. Se prevé ejecutar el proyecto en el año 2021 y tener todo listo para inicios del 2022 incluyendo lugar de capacitación, instalaciones adecuadas para desarrollar la labor, personal altamente capacitado, trámites y permisos legales, entre otros. Un veinte por ciento del dinero que se requiere será adquirido por medio de un préstamo bancario. El restante se espera obtener con ahorros y con el apoyo de algunas entidades estatales públicas o privadas que quieran aportar que quieran aportar al desarrollo de esta obra social.

Estrategia de Comunicación

MARKETING MIX						
ESTRATEGIA	OBJETIVO SMART	COMO (DESCRIBA COMO LLEGARA AL OBJETIVO)	QUIEN (CON QUE MEDIOS O PERSONAS SE APOYARA)	CUANDO (TENGA PRESENTE LA FECHA)	DONDE (DEFINA ESPECIFICAMENTE EL LUGAR DONDE LO REALIZARA)	VALOR APROXIMADO AL COSTO
PRODUCTO	IMPULSAR EL ALCANCE DE NUESTRAS REDES SOCIALES EN UN 40% PARA ATRAER AL ADULTO MAYOR E INSTRUIRLO EN LAS NUEVAS TECNOLOGIAS DANDOLE LA FACULTAD DE ENTENDIMIENTO Y MANEJO DE LAS MISMAS	INVERTIREMOS EN ASESORIA PERSONALIZADA PARA IMPULSAR NUESTRA MARCA POR MEDIO DE LAS REDES SOCIALES	SE MANEJARA DE FORMA CONSTANTE LA PUBLICIDAD CREANDO DISEÑOS INNOVADORES Y SIFERENTES METODOS PARA IMPULSAR LA MARCA	UNA VEZ CONTEMOS CON EL FINANCIAMIENTO NECESARIO PARA REALIZAR LA INVERSION Y CUBRIR LOS COSTOS SE ESTIMA EN ENERO DEL AÑO ENTRANTE	CONTAREMOS CON UN ESPACIO FISICO UBICADO EN LA LOCALIDAD DE USME, TAMBIEN SE RELIZARA LA FORMACION EN MODALIDAD VIRTUAL	EL COSTO DE UNA HORA DE CLASE SERA DE APROXIMADAMENTE 20.000 ESTO TENIENDO EN CUENTA EL DISEÑO DE LA PLATAFORMA DE ENSEÑANZA, LANDING PAGE, INVERSION EN PUBLICIDAD, LA MANO DE OBRA, EL PLAN DE ESTUDIOS, MATERIAL DE APOYO, SERVICIOS PUBLICOS
PRECIO	EL VALOR DE NUESTRAS CAPACITACIONES IRA DESDE 50,000 HASTA 70,000 ESTO DEPENDIENDO DE LOS TEMAS A EXPONER	ESTE VARIA SEGÚN LA INTENCIDAD DE LA FORMACION Y EL PLAN DE ESTUDIOS	CONTAREMOS CON PERSONAL ALTAMENTE CALIFICADO EN LA LABOR DE ENSEÑANZA	SE ESTIMNA QUE LAS CLASES INICIEN DESDE MARZO DEL AÑO SIGUIENTE		
PROMOCION Y COMUNICACIÓN	ANUNCIOS PUBLICITARIOS, LANDING PAGE, SEGUIMIENTO A LOS PARTICIPANTES, BENEFICIOS SORPRESA CON REGULARIDAD	DISEÑO Y PUBLICACION DE IMÁGENES EN FACEBOOK WHATSAPP, INSTAGRAM, ETC. DISEÑO DE UNIFORMES, ACCESORIOS DE PROMOCION, OBSEQUIOS	ENTIDADES ALIADAS QUE NOS APOYEN EN EL DISEÑO DEL DESARROLLO DE LA MARCA,	ESTE SERA UN PROCESO CONSTANTE DESDE YA SE TRABAJARA EN EL DISEÑO DE LA MARCA E IMÁGENES PUBLICITARIAS	ANUNCIOS PUBLICITARIOS DIGITALES, OBSEQUIOS ENMARCADOS	

Desarrollo de Marca

MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA		
Nombre de la Idea: LET'S FORM		
PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
Primer Paso: Diagnostico del mercado	A. Identificación del Sector	Nuestro negocio se encuentra en el sector de servicios o también denominado terciario. El sector de servicios o sector terciario es el sector económico que engloba todas las actividades relacionadas para satisfacer las necesidades de la población.
	B. Identificar marcas en competencia	- educaedu-colombia -tiendacompensar.com/ activación-para-adulto-mayor - tutordocor
	C. Soluciones principales y alternativas	Tutorías y clases personalizadas para adultos mayores de 40 años donde aprendan a utilizar el computador, un teléfono inteligente o las redes sociales y todo lo relacionado con herramientas ofimáticas para su vida cotidiana.
	D. Tendencias del mercado	Aprende el uso de herramientas virtuales y aplica nuevas tecnologías en tu vida diaria con cursos para mayores de 60 años de edad. Fortaleciendo el relacionamiento social a través de aplicaciones como skype y Facebook, aprende a pagar de forma segura con PSE y Nequi, actualízate y explora contenidos con Netflix, El Tiempo y cine Colombia y haz tu mercado en línea con Rappi y Merqueo.
	E. Arquetipo de la marca	Independencia y Realización debido a que de esta forma el adulto mayor logra una independencia en cuanto al uso de las herramientas tecnológicas y ofimáticas sin depender de nadie. Además le permite desarrollar nuevas habilidades que le aporten a un mejor ámbito informático.
Segundo Paso: Realidad psicológica de la Marca	A. Percepción de las marca de la competencia	En cuanto a la competencia podemos observar que tienen una estrategia para ofrecer sus servicios pero les hace falta más publicidad o darse a conocer por más medios tecnológicos.
	B. Identificar variables del neuromarketing	Las variables que identificamos que utilizaremos en nuestra compañía será por medio de

		estrategias de mercado a través de las redes sociales donde encuentren publicidad de nuestra marca, además de ofertas y descuentos y asegurarnos de brindar un servicio con un trato especial a cada uno de los clientes donde se sientan a gusto.
Tercer Paso: Posicionamiento	A. Identificar Top of Mind	 <p>Se espera que el cliente nos reconozca por medio de nuestro logo que sea fácil e intuitivo para ellos reconocernos.</p>
	B. Identificar Top of Heart	En cuanto a Top of Heart se espera que el cliente logre una conexión con nuestra marca debido a la experiencia que tenga con la calidad de servicio de nuestros colaboradores para brindar la mejor experiencia y satisfacción del mismo.
Cuarto Paso: Realidad material de la marca	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Brindamos servicios de tutorías para adultos mayores garantizando una experiencia única con un trato increíble para que aprendas de la mano de personal humano capacitado y con un corazón dispuesto a brindarte el mejor servicio.
Quinto Paso: Estrategia de la comunicación	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la mediación tecnológica y de redes sociales.	<p>Nuestras estrategias para introducir nuestra marca en el mercado son:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Generar notoriedad de nuestra marca y que la audiencia adopte una actitud de intriga o curiosidad respecto a nuestra identidad por medio de redes sociales como Facebook e Instagram. -Realizar videos o contenido digital donde mostremos más acerca de lo que ofrecemos. -Utilizar el posicionamiento de influencers o micro-influencers debido a que cada vez logran impactar a más gente para así conseguir aumentar ventas y que muestren nuestro servicio.

Métricas Clave

1. Actividad: Después de haber creado una Landing Page para su producto y vincularla con Facebook o Instagram; vamos a revisar los datos que arroja su campaña de Facebook o Instagram en una publicación, tenga en cuenta que puede optar por cualquiera de las siguientes opciones:

Opción 1-mostrar los pantallazos de las métricas digitales(estadísticas) que arroja la publicación del producto en Facebook o Instagram empresarial y presentar el cálculo del CAV(customer acquisition cost) y el LTV (life time Value) con un análisis comparativo de los resultados.

Opción 2-mostrar los pantallazos de los datos obtenidos en la publicación de su producto (me gusta, seguidores, contactos) y presentar el cálculo del CAV (customer acquisition cost) y el LTV(life time Value) con un análisis comparativo de los resultados.

Teniendo en cuenta lo aprendido en la unidad 7° se creó un dominio para nuestra Landing Page diseñada en wix, adjuntamos el soporte de creación, nos aventuramos a diseñar un poster de



lanzamiento con un diseño llamativo moderno amigable y lo mejor, fácil de usar. Creamos un ítem llamado quienes somos, donde expresamos el objeto de la empresa el porqué y el para qué se creó, y las necesidades que buscamos satisfacer por medio de esta idea de negocio



MARKETING DIGITAL

Somos una marca enfocada en la formación y educación de personas de mayor edad que buscan aprender el uso y funcionamiento de las nuevas tecnologías. Les daremos la oportunidad de desempeñarse en nuevos campos donde puedan usar la tecnología a su favor y con confianza y seguridad se desenvuelvan en diferentes campos sacando el mayor provecho a las herramientas tecnológicas, ya sea para comunicarse con sus familiares, para instruirse en alguna rama de aprendizaje, para generar ingresos, o desarrollar alguna idea de emprendimiento con el apoyo de estas herramientas.

Nuestro servicio busca combatir la desigualdad social que se genera a causa del desconocimiento del uso de la tecnología, el distanciamiento familiar, la inseguridad que pueda presentarse a raíz de desconocer su funcionamiento, el desempleo que se puede presentar por el hecho de desconocer una herramienta tan importante y necesaria como lo es el internet. Buscamos ofrecer un servicio de formación amigable comprometido, eficiente, eficaz, que genere resultados mediante las herramientas que como equipo de trabajo les brindaremos. Como se ha mencionado antes usaremos las redes sociales para darnos a conocer, contaremos con asesoría personalizada en el campo de Marketing, diseño y

publicidad de nuestro servicio. Además, usaremos un registro en google para que podamos ser visibles ante las personas que realicen búsquedas relacionadas con el servicio que ofrecemos.

Haremos llegar publicidad a nuestros contactos para así generar más cercanía con el cliente, se llevará también un seguimiento de aquellos que no contactar con el fin de cerrar la venta y ayudarlo a su necesidad. Queremos que nuestros participantes visiten nuestra página web, lean nuestra publicidad y realmente se vean motivados a iniciar un camino de formación con nosotros viviendo una experiencia diferente, completa, agradable y que genere resultados.

Estudio técnico

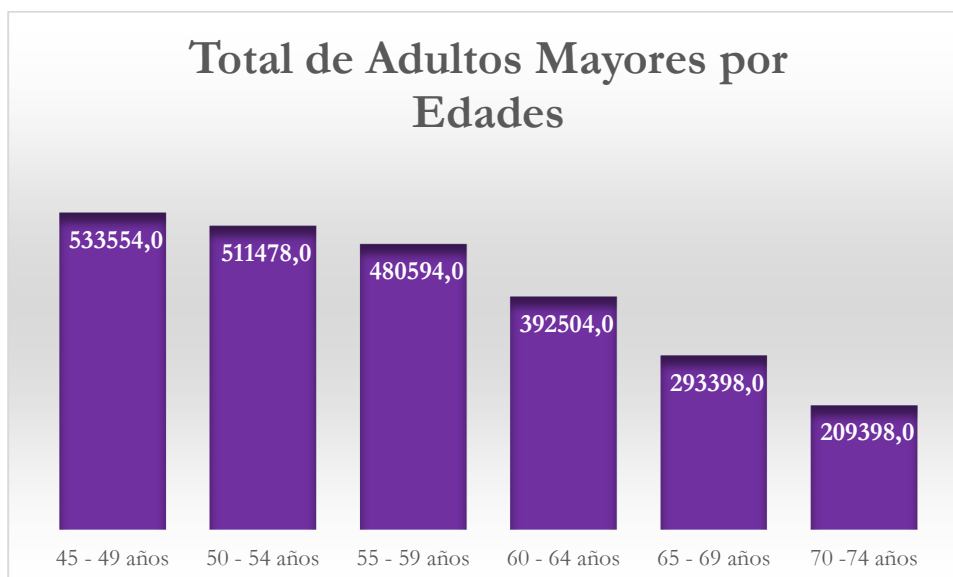
LOCALIZACION DEL PROYECTO

Macro localización

La zona general en donde se encuentra ubicada Let's Form, inicialmente será en la ciudad de Bogotá, en zonas vulnerables y donde la mayor parte de la población son personas de edad adulta. Iniciaremos en la localidad de Usme ubicada al sur oriente de la capital colombiana. Teniendo en cuenta que nuestros clientes son los adultos mayores, y el avance de nuestra investigación que buscan procesos de aprendizaje de herramientas ofimáticas. Se tuvo en cuenta los anteriores aspectos y entornos con los que la comunidad mayor se sienta familiarizada.

Micro localización

Let's Form inicialmente se ubicará en la ciudad de Bogotá, y trabajaremos principalmente en zonas vulnerables y donde la mayor parte de la población son personas de edad adulta. Iniciaremos en la localidad de Usme ubicada al sur oriente de la ciudad de Bogotá. Según un estudio realizado por la alcaldía mayor de Bogotá en el año 2017, Usme fue una de las localidades con mayor desempleo y mayor presencia de personas adultas entre los 45 y 60 años en la ciudad de Bogotá, y aunque esta cifra ha disminuido con los años, a raíz de la pandemia y la situación económica del país la condición actual de algunos sectores de esta localidad aun es lamentable. De acuerdo a estadísticas y datos obtenidos por la secretaria Distrital de Planeación se puede observar que en Bogotá hay un número significativo de personas en edad adulta como lo reflejamos en la tabla y los cuales son nuestro sector de clientes potenciales.



<http://www.sdp.gov.co/sites/default/files/boletin69.pdf>

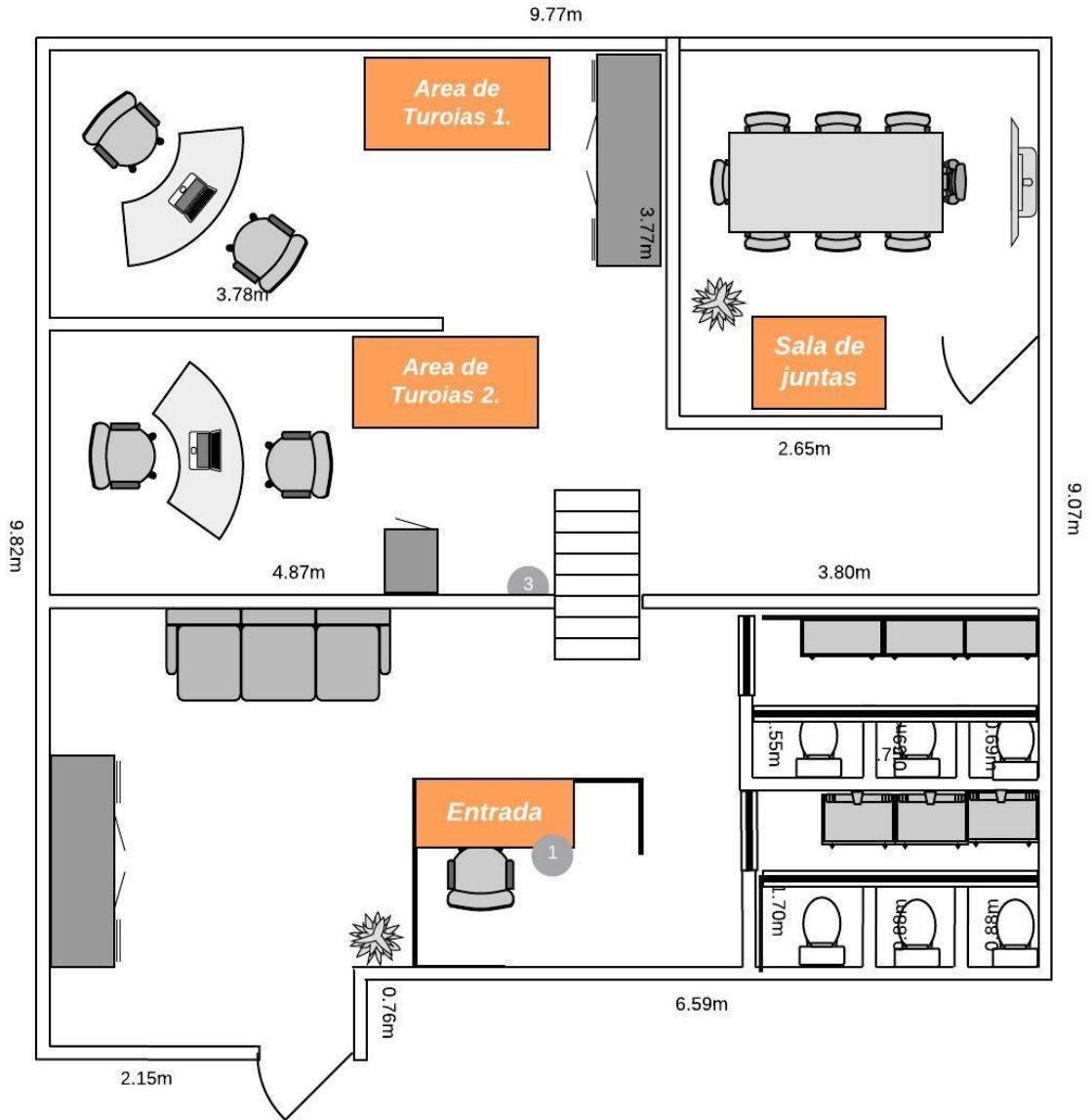
Tabla de requerimientos de operación

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos Técnicos
Infraestructura / Adecuaciones	35 m ² Totales Oficina con cableado de red, recepción, escaleras de emergencia, vigilancia, planta eléctrica, auditorio, baños comunales, vista panorámica, cafetera, salón social, pisos en madera parqueadero de visitantes.	1	\$1.200.000	
Maquinaria y Equipo	N/A			
Equipo de comunicación y computación	- Computadores	4	\$2.225.900	
	- Diademas	4	\$45.900	
	-Teléfonos	4	\$154.950	
	- Televisores	1	\$1.099.900	
	Escritorios	3	\$199.950	

Muebles, enferos y otros	Sillas	5	\$189.990	
	Sofá	1	\$824.000	
	Estantes / Bibliotecas	3	\$199.900	
Otros (incluido herramientas)				
Gastos pre- operativos	Elaboración de Escritura publica	1	\$3.800	
	Remuneración de los trabajadores	3	\$3.600.000	
	Publicidad	1	\$6.000.000	

Plano de Planta Let's Form

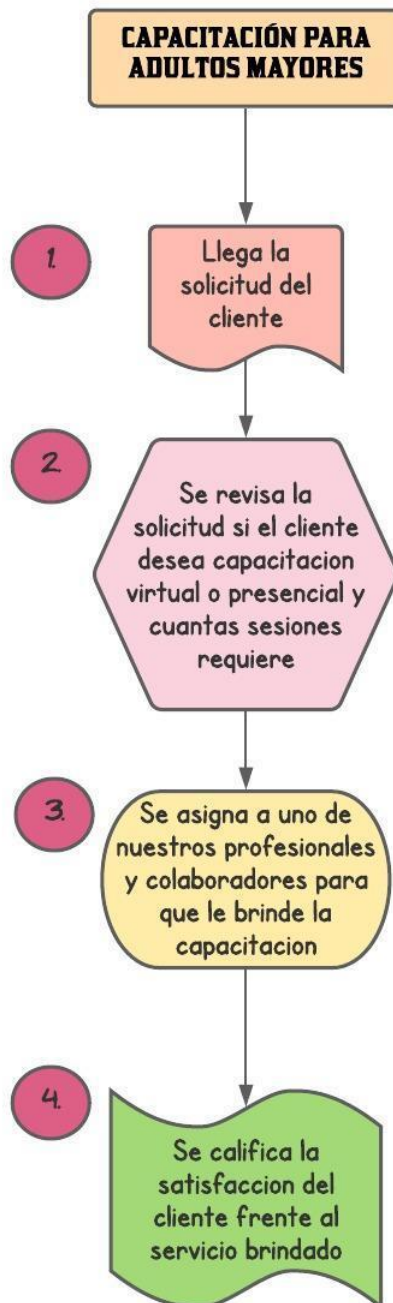
María Alejandra Roa Martínez | November 16, 2020



Estudio técnico II

INGENIERIA DEL PROYECTO

1. Teniendo en cuenta el proceso de producción u operación de su producto o servicio, responda la siguiente pregunta y elabore el flujograma respectivo.






2. Desarrolle la siguiente tabla de requerimientos de operación en el proceso de producción de su empresa. Para el aspecto de "Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/ unidad de tiempo)", (Columna 5 de la

tabla); Tenga en cuenta la guía en PDF llamada "Capacidad de producción" la cual encuentra en la etiqueta contenidos, correspondiente a esta unidad.

Servicio: Capacitación adultos mayores			
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos / Horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo
Se revisa la solicitud si el cliente desea capacitación virtual o presencial y cuantas sesiones requiere	30 Minutos	Persona de selección de capacitador	1
Se asigna a uno de nuestros profesionales y colaboradores para que le brinde la capacitación	1 Hora	Capacitador	1

Estudio técnico III

FICHA TECNICA

	LET'S FORM lo hacemos posible		
	CODIGO: 00015	VERSIÓN: 1.0	15/11/2020
FICHA TECNICA DEL SERVICIO			
A. NOMBRE DEL SERVICIO			
LET'S FORM lo hacemos posible. (Formación y capacitación en manejo de herramientas tecnológicas)			
B. COMPOSICION DEL SERVICIO			
Brindamos capacitación a adultos mayores en temas referentes al uso de las nuevas tecnologías, esto con el fin de que logren sacar el provecho a estas herramientas que en día son tan necesarias			
C. CALIDAD			
Nuestra formación cuenta con los permisos necesarios por las entidades como la secretaría de educación, también contamos con personal calificado, e instalaciones adecuadas al igual que el equipo de computo, permisos y accesos a aplicaciones y paginas web que aporten a los temas enseñados durante la formación			
D. METODOLOGIA			
Brindaremos un servicio de capacitación y formación de adultos mayores en temas referentes al uso de las herramientas tecnológicas, esto como principal actividad. Así mismo como actividad secundaria ofreceremos planes de capacitación a personal de empresas y organizaciones en temas de uso de las nuevas tecnologías.			
E. ALCANCE			
Desarrollaremos nuestra idea de negocio inicialmente en la localidad de usme donde ya contamos con el establecimiento y están en proceso las adecuaciones necesarias para el proceso de formación, luego de esto esperamos extendernos a sectores de educación como chapinero o centro de bogotá			
F. OBJETIVO			
El objetivo de llevar a cabo esta idea de negocio es fomentar la educación y el manejo uso de las nuevas tecnologías principalmente al adulto mayor. Esto con el fin de guiarle en este inmenso camino de la tecnología y capacitarle para que pueda convertir estos conocimientos en una fuente de ingresos, de esta forma impactaremos no solamente la sociedad, la educación, sino la pobreza y el desempleo			
G. GARANTIAS			
La educación será certificada, se evaluará periódicamente el rendimiento de los estudiantes esto permitiendo llevar un trato cercano con cada uno de ellos, contamos con los equipos necesarios para el desarrollo de las mismas			
H. PERFIL DEL CLIENTE			
Estamos enfocados principalmente en la formación de adultos mayores, sin embargo brindaremos también capacitaciones a empresas que estén interesadas en insertar en el desarrollo de sus empresas y productividad de sus trabajadores.			
Nombre de los Responsables	Paula Escobar G.	Firma:	
	María Alejandra Ros	Firma:	

Lanzamiento de Producto

PRODUCTO MINIMO VIABLE (PMV)

Brindaremos capacitación a personal adulto acerca del uso y manejo de las nuevas herramientas tecnológicas esto genera una ampliación en el campo laboral en el que pueda desempeñarse brindando más posibilidades para su crecimiento y desarrollo como individuo dentro de la sociedad.

Así mismo brindaremos estas capacitaciones a empresas que estén interesadas en la formación de sus trabajadores, esto con el fin de darles un mayor valor como empresa e impulsar el alcance que puedan tener dentro del mercado. Además de esto representara una mejora en su productividad y organización dentro de la compañía, pues además de brindar esta formación estudiaremos en tiempo real como poner en práctica los conocimientos aprendidos para generar cambios a corto plazo dentro de las compañías ya sea en la gestión de sus procesos en general o en alguna área en específico.

Para tener mayor impacto como organización que ofrece servicios de formación y capacitación nos aseguraremos de contar con los mejores instructores en los diferentes campos de las ciencias tecnológicas, trabajaremos por recomendación y haremos anuncios publicitarios que nos permitan darnos a conocer rápidamente, queremos ser la solución a empresas que quizá estén considerando cerrar sus puertas o tal vez no logren identificar un problema dentro del desarrollo de sus actividades y por ende desconozcan la solución

Cabe resaltar que la labor principal se hará de forma más cercana con las personas de edad adulta que quieran de forma amigable conocer el funcionamiento de las herramientas tecnológicas de las que disponemos hoy día, sabemos que la tecnología va en continuo avance

esto nos obliga a estar en continua preparación con conocimientos actualizados para asegurar que se brindará la mejor educación y formación tecnológica.

Conclusiones y recomendaciones

Para finalizar se realiza entrega del avance del trabajo de investigación e implementación con una empresa sostenible y rentable, teniendo en cuenta las estrategias que ayudan a adquirir una idea de negocio innovadora y con un diseño ecológico. Además, estamos muy contentas de poder ofrecer un servicio que brindara felicidad a los adultos mayores y que pueden tener una comunicación directa con sus familiar y amigos en mejores condiciones, y además de resolver estos problemas nos genera una rentabilidad y sostenibilidad financiera para seguir avanzando y expandiendo nuestra compañía a mas sectores en donde se puede mejorar las condiciones humanas laborales y contribuir a un planeta más saludable.

Bibliografía y anexos

<https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/1779/26009206.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

<https://www.redadultomayor.org/seis-consejos-para-enseñar-a-tus-padres-o-abuelos-a-usar-la-tecnología-sin-perder-la-paciencia/>

<https://rockcontent.com/es/blog/5-fuerzas-de-porter/>

<https://www.sage.com/es-es/blog/el-valor-digital-de-la-estrategia-del-oceano-azul/>

<https://www.educaedu-colombia.com/curso-de-informática-para-adultos-mayores-de-40-años-cursos-29132.html>

<https://www.tiendacompensar.com/activaci%C3%B3n-para-adulto-mayor/curso-manejo-de-la-tecnolog%C3%ADa-para-adulto-mayor/HER-B-RED-REC-PMY-025>

<https://tutordoctor.com.co/>

<https://www.dinero.com/caratula/edicion-impresa/articulo/top-of-mind/60610>

<https://alvarolopezherrera.com/que-es-el-top-of-mind-ejemplos/>

<https://www.lucidchart.com>