



**Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior**

Estudiante: Duvan Mauricio Cruz Garzon

Trabajo: Intelecto & Escritura

Profesor. Camilo Andres Rodríguez

Materia: Opción de Grado

2019

TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción.....	
2. Justificación.....	
3. Descripción de la idea de negocio.....	
4. Componente innovador.....	
5. Lienzo Lean Canvas.....	
6. Descripción detallada del cliente	
6.1. Mapa empatía.....	
6.2. Segmentación.....	
7. Validación de la idea.....	
7.1. Herramienta de corrección.....	
7.2. Análisis de resultados.....	
8. Planeación estratégica.....	
9. Conclusiones.....	
10. Bibliografía.....	

INTRODUCCION

En el contenido de la siguiente investigación estará conformada por seis capítulos, los cuales en el primer capítulo encontrara la idea o problemática por la cual surgió esta investigación. En el segundo capítulo tendrá como tema lo innovador que se le brindara para solución a esta problemática que se está combatiendo frente la poca frecuencia de lectura y escritura por parte de los estudiantes Colombianos. En el tercer capítulo podrá conocer realmente lo que da como surgimiento a esta investigación por diferentes enfoques estratégicos. En el cuarto capítulo podrá observar cómo se brinda un descripción detalla de los futuros clientes que apoyaran esta idea de negocio como una solución para problemas de lectura y escritura, por medio de impactos y sectores donde va ser más fuerte o tendrá mayor impacto esta solución. En el quinto capítulo podrá encontrar como se validó la idea que se está ofreciendo al público, como va ser su aceptación si con seguridad será utilizada por las personas y la inclinación que cada una de ellas tiene como perspectiva al desarrollo de esta. En el sexto capítulo ya vemos como se transforma toda esta idea de negocio y toda la problemática en un acto real enfocado a desarrollos, estudios y planteamientos para dar este servicio al Mercado.

JUSTIFICACION

Leer es una parte fundamental para la formación académica que cualquier ser humano podría tener, sin ninguna duda genera pensamiento crítico y un razonamiento complejo. Según estudios de la universidad de Nueva York, el 45% de los estudiantes no reflejan habilidades en sus dos primeros años de la educación superior, mientras que un 36% no de muestra mejoría en sus 4 años de universidad. Esta problemática no solo sucede en universidades estadounidenses, también se presenta en Colombia, en Cali. Para ser referentes a este problema el Sr. Armando Zambrano Leal, director de la maestría en Educación de la universidad Icesi, manifiesta es un misterio que los estudiantes leen poco o no leen. Que las instituciones académicas se vean enfrentadas a introducir una materia o cursos de lectura o escritura.

Si los estudiantes no leen pues sencillamente tampoco escriben y esto tiene efectos negativos en los procesos de aprendizaje en su formación. Desafortunadamente este problema no para ahí, atraviesa todo el sistema escolar. Carolina Quintero, secretaria ejecutiva de la comisión Vallecaucana por la educación, dice que el problema está en cómo el currículo educativo es atomizado, con muchas áreas de estudio que no prioriza que se le dedique más tiempo a asignaturas fundamentales como Español y Matemáticas. En Bogotá concluye que el bajo nivel de progreso a nivel educativo está relacionado con el rigor, dado que las encuestas muestran que el 32% de ellos no toman cursos semestrales con más de 40 páginas asignas por semana. Además, ni si quiera la mitad hace esta clases de curso que implique realizar un escrito de 20 páginas a lo largo del periodo. También, el tema de la poca lecturabilidad obedece que los currículos no han tomado, como eje central la formación, el acto de leer. El estudio de Arum también compara los programas por los cuales las personas se inscriben, manifiesta que los que se escriben en programas de arte liberales tienen mayor ganancia en pensamiento crítico, razonamiento complejo y habilidades de escritura. Según estudios realizados por las universidades Javeriana de Cali y la del Valle, se confirma que al igual que los estudiantes Estadunidenses y colombianos no tiene hábitos de lectura y solo leen y escriben en la academia. Por ejemplo, 83,68% de los estudiantes respondieron que los documentos que más leyeron fueron apuntes de clase propios; en segundo lugar, el 79,78%, materiales elaborados por el profesor; y, en tercer lugar, el 76,82 %, páginas web y Blogs.

<https://www.elpais.com.co/cal/expertos-analizan-por-que-estudiantes-en-colombia-no-tienen-habitos-de-lectura.html>

DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO

Esta idea está basada en brindar un espacio como sitio Web o Blog donde nuevos talentos en la lectura y escritura, tengan como fin publicar sus Libros, cuentos, historietas, textos o segmentos que identifiquen con plenitud la importancia de ello y puedan ejercer su virtud obteniendo recursos económicos por la publicación o venta de sus escritos. Este tema desde que empezó la investigación de realizar una lluvia de idea fue la primera que se ocurrió, la lectura la escritura los elementos importantes para el ser humano para generar en su habito diario fortalezas en pensamiento crítico, pensamiento complejo y razonamiento. Brindar un espacio por el cual los niños, jóvenes y todo lo que aparca la humanidad quiere ser coherentes y pensantes en su vida y demostrar que realmente vale la pena tomar un libro y lápiz para dejar fluir toda mentalidad creativa, bella, jugar y elemental para dar a conocer al mundo sus habilidades en esta materias como lo es la lectura y la escritura, por ello se puede decir que brindar un Blog donde puedan sacar a la luz todo este talento perdido por arrastres de la tecnología es lo que apasiona a Intelecto & Escritura para ser algo diferente por la sociedad.

COMPONENTE INNOVADOR DE LA IDEA DE NEGOCIO

En la mayoría de los sitios Web o Blog están enfocados para publicaciones o escritos para gente adulta, elaboradas por personas anónimas o en sí que brindan contenido para personas enfocadas a pensamientos más globales de la adultez. Con esta idea se quiere lograr que los niños, pre adolescente y adolescentes puedan mostrar sus ideas y talentos por medio de escritos de cuentos, libros y de más textos que ayuden al reconocimiento de estas virtudes.

BLOG NORMAL	BLOG INTELCE TO & ESCRITURA
Temas alusivos a lectores adultos	Temas para niños y adolescentes
Autores anónimos	Autores con reconocimiento ante la sociedad
Sin ingresos económicos	Busca que el mini escritor obtenga ingresos
Sin herramientas para uso	Herramientas para uso, creación de Textos
Sin audiencia	Movimiento masivo de audiencia y mini escritores.

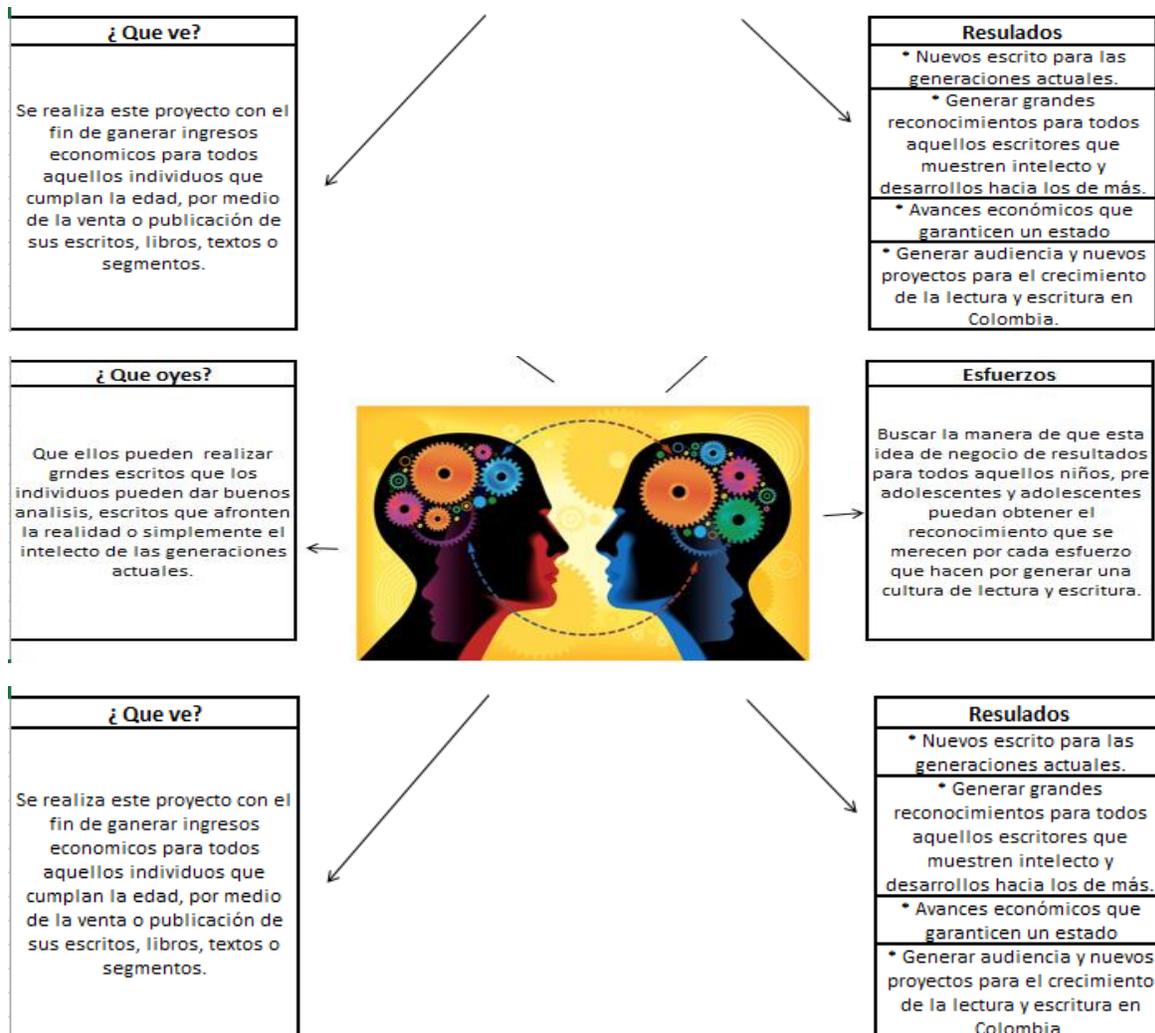
LIENZO LEAN CANVAS

PROBLEMA		SOLUCION	PROPUESTA DE VALOR	VENTAJA COMPETITIVA					
<p>En la actualidad, las habilidades que poseen los niños, pre adolescentes y adolescentes para escribir, no estan siendo reconocidas a Nivel Nacional. Por este motivo hay talentos que se pierden y a su vez no les dan la importancia que se merecen ante la cultura y estimulo de los Colombianos.</p>		<p>Es basada en que los niños, pre adolescentes y adolescentes, puedan mostrar sus escritos como historietas, cuentos o de mas en una pagina Web o Blog, a su vez enlazada con sitios virtuales en redes de Instituciones como Jardines y Colegios y en redes sociales, como Facebook e Instagram.</p>	<p>Intelecto & Escritura es una empresa basada en la creacion de plataformas y sitios Web los cuales pueden ser utilizados para la compra o alquiler de libros como ; Cuentos, Historias y de mas lecturas que pueden gustar a los niños, pre adolescentes y adolescentes. Esta organizacion tiene como fin el apoyo y el surgimiento de los miles de Colombianos Centennials talentosos en la Escritura.</p>	<p>Se puede mostrar una ventaja ya que por medio de este se genera reconocimiento y a su vez ingresos economicos para todos aquellos escritores que acepten esta propuesta de la generacion Centennials.</p>					
CAUSA		EFEECTO	MATRICES CLAVE						
Saturacion de la informacion por los medios digitales	Interrucción y paralización de la plataforma	Pasos asegurar: 1. Se recibe el libro, cuento o historieta en sitioWeb. 2. Se realiza el estudio pertinente. 3. Si pasa el estudio se realiza contacto con el autor.							
Falta de Interes por parte de los padres	No se puede vender el Servicio	4. Se realiza publicacion en la sitio Web y Blogs y se brinda la comprar o el alquiler. 5. Si es de aceptacion en el Mercado se realiza pago al autor según Ventas y/o alquiler. 6. Si hay mas contratos se paga su porcentaje.							
Tendencias que no van con la cultura	Que cada día se pierda mas el interes por la lectura	4. Se realiza publicacion en la sitio Web y Blogs y se brinda la comprar o el alquiler. 5. Si es de aceptacion en el Mercado se realiza pago al autor según Ventas y/o alquiler. 6. Si hay mas contratos se paga su porcentaje.							
Falta de plataformas especialmente dedicadas a difundir los escritos.	Evitar el reconocimiento e ingresos del servicio	4. Se realiza publicacion en la sitio Web y Blogs y se brinda la comprar o el alquiler. 5. Si es de aceptacion en el Mercado se realiza pago al autor según Ventas y/o alquiler. 6. Si hay mas contratos se paga su porcentaje.							
ESTRUCTURA DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES			FLUJO DE INGRESOS						
SEGÚN VOLUMEN DE LA ACTIVIDAD									
Costos Fijos									
Mantenimiento de Plataforma	10%	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Convenios Escolares y Jardines</td> <td style="width: 50%; text-align: right;">40%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Sitios Web</td> <td style="text-align: right;">50%</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Otros</td> <td style="text-align: right;">10%</td> </tr> </table>		Convenios Escolares y Jardines	40%	Sitios Web	50%	Otros	10%
Convenios Escolares y Jardines	40%								
Sitios Web	50%								
Otros	10%								
Pagos derechos de Autor	30%								
Pagos Empresa Reading and writing	30%								
Costos Variables									
Pagos para publicaciones Redes Sociales	10%								

DESCRIPCION DETALLADA DEL CLIENTE

Este proyecto se va enfocado para tres clases de clientes que se describen de las siguiente manera: Comprador, son todos aquellos individuos (padres e instituciones educativas) que pagan por la compra o alquiler de los escritos en general. Usuario y consumidor, son todas aquellas personas (Niños, adolescentes y pre adolescentes) que se encargan de realizar las lecturas y la comprensión de los escritos.

Mapa de Empatía



SEGMENTACION DE MERCADO

Variables que se tomaran para la segmentación.

Geográficas.

Zonas: Colombia.

Tamaño de la Zona: 12.500 niños, pre adolescentes y adolescentes.

Densidad: Zonas Urbanas y Rurales.

Demográficas.

Edad: Mayores de 8 años y menores de 18 años.

Sexo: Hombre y Mujer.

Nivel de Estudios: Primaria, Básico y Bachiller.

Económicas.

Nivel de Ingresos: Bajo, Medio y Alto.

Psicográficas.

Clase social: Bajo, Medio y alto.

Estilo de vida: Intelectual, Moderno y analítico.

Personalidad: Tímido, Independiente, Romántico, espontaneo e imaginario.

Comportamiento.

Momento de uso: Tiempos Libre o tiempo completo.

Beneficios: Precio por publicación o escrito, reconocimiento y conocimiento.

VALIDACION DE LA IDEA

Herramienta de recolección (entrevista)

Pregunta 01:	1. ¿Usted como padre o madre de familia, brinda espacios para realizar algún tipo de lectura con sus hijos?
Objetivo:	Identificar que tanto acercamiento tienen los padres con sus hijos.
Tipo de pregunta:	Respuesta abierta.
Conclusiones: Los padres fomentan a diario lecturas con sus hijos, es decir que un 100% de entrevistados el 80% de los padres dedican tiempo para hacer lecturas y un 20% fomentan otras actividades.	

Pregunta 02:	¿Qué tipos de lectura realiza con sus hijos, o que clase de lectura realizan sus hijos?
---------------------	---

Objetivo:	Identificar con que eventualidad leen los niños y qué tipo de lecturas son.
Tipo de pregunta:	Respuesta abierta.
Conclusiones: Nos encontramos que un 50% de los padres realizan lecturas enfocados aventura, un 30% cuentos infantiles y un 20% enfocados a Terror, historia y suspenso.	

Pregunta 03:	. ¿Cada cuánto sus hijos realizan lecturas?
Objetivo:	Se trata de identificar cada cuanto en tiempo los hijos leen.
Tipo de pregunta:	Respuesta abierta.
Conclusiones: Nos arrojó como resultado que un 20% nos indica que cada 15 días le compran libros, un 30% mensual, un 40% entre cada dos meses, un vez al año y un 10% ningún mes.	

Pregunta 04:	4. ¿Cada cuánto, usted le compra libros a su hijo?
Objetivo:	Comprender con exactitud con qué frecuencia compran libros.

Tipo de pregunta:	Respuesta abierta.
Conclusiones: Encontramos que cada dos meses un 15% le compran a sus hijos libros cada 8 días, un 25% cada mes, un 30% dos veces al año, un 20% una vez al año y un 10% prefieren leer por internet.	

Pregunta 05:	5. ¿Con que frecuencia sus hijos realizan, escritos, textos, Historietas o cuentos. Si / No, por qué
Objetivo:	Identificar de una manera más práctica la frecuencia que los niños realiza escritura.
Tipo de pregunta:	Respuesta abierta.
Conclusiones: Nos encontramos que un 70% no realizan ninguna clase de escritos, un 20% cada 15 días y un 10% cada mes.	

Pregunta 06:	6. ¿Sus hijos, sobrinos o primos les gusta la lectura? De ser si por favor indicar que tipos de lectura son.
Objetivo:	Comparar que clase de lectura le puede llamar la atención.

Tipo de pregunta:	Respuesta abierta.
Conclusiones: Un 80% nos indican que si realizan lectura y 20 % nos manifiestan que no realizan.	

Pregunta 07:	¿Le gustaría a usted, que se realizara un espacio en el mundo virtual para la lectura de Cuentos, historietas, poemas o textos, para que sus hijos puedan dar uso a la lectura o a creación de nuevos escritos? Por qué.
Objetivo:	Conocer por los entrevistados que efecto o impacto tendría por parte de ellos con este nuevo proyecto.
Tipo de pregunta:	Respuesta abierta.
Conclusiones: De los entrevistados el 100% nos manifiestan que si les gusta que hubiera un espacio de esta índole ya que ayuda a que los niños, pre adolescentes y adolescentes obtengan intelecto.	

Pregunta 08:	¿Está usted dispuesto como padre de familia, pagar una suma de dinero para que su hijo realice lecturas o escritos de su agrado por plataformas virtuales? Justifique su respuesta.
Objetivo:	Identificar qué porcentaje de familias aceptarían esta modalidad para la educación e intelecto de sus hijos.
Tipo de pregunta:	Respuesta abierta.

Conclusiones:

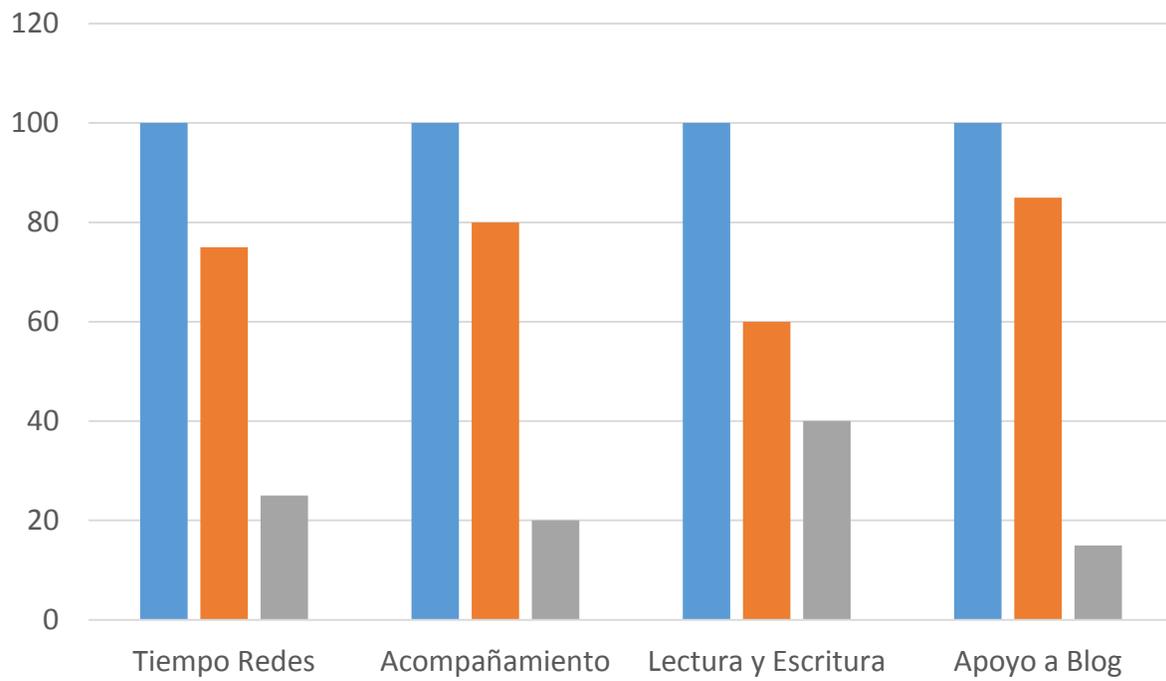
Un 70% de los entrevistados están dispuestos a pagar dinero pero el libro, un 30% que no está dispuesto hacerlo

Pregunta 09:	¿Le gustaría que su hijo (a) adoptara la lectura y el escrito de nuevos cuentos, poesías, historias y textos? Justifique su respuesta.
Objetivo:	Identificar el apoyo de los padres para que sus hijos se unan a este nuevo proyecto que ayuda al conocimiento.
Tipo de pregunta:	Respuesta abierta.
Conclusiones:	El 100% de los entrevistados manifiestan que están interesados que sus hijos obtengan estas maneras de aprender un poco más de la lectura y escritura.

Pregunta 10:	¿Cómo padre de familia, le gustaría que sus hijos (a) tuvieran ingresos económicos por la venta de sus cuentos, poesías, historias y de más
Objetivo:	Conocer la opinión de los padres frente que sus hijos obtengan recursos económicos.
Tipo de pregunta:	Respuesta abierta.
Conclusiones:	El 100% manifiesta que le interesa ya que es una forma en que ellos pueden adquirir responsabilidades.

ANALISIS DE RESULTADOS.

Intelecto & Escritura



PLANEACION ESTRATEGICA

VISION

La empresa Intelecto & Escritura para el 2022, lograra ser la mejor opción de contenido intelectual y escritura de a nivel digital, con el fin lograr una gran cobertura en toda la población Colombiana.

MISION

Brindar un espacio donde los más pequeños escritores puedan compartir su trabajo con la comunidad, promoviendo un entorno sano y lleno de nuevos contenidos apuntando a los intereses y necesidades tanto del escritor, como del lector.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Tener una gran cobertura de escritos como; cuentos, historietas, poemas y de más clases de literatura que para el público.
- Buscar un 75% de ventas o alquiler de estos escritos mensualmente.
- Garantizando el uso y el pago de los escritores, se obtendrá fidelización de los mismos.

OBJETIVOS MEDIBLES

- Se necesita tener un incremento de las ventas.
- Incremento de suscriptores (lectores) y de escritores.
- Resultados de libros vendidos según su categoría.

OBJETIVOS ALCANZABLES

- Obtener un 80% de audiencia.
- Que los ingresos sean de 78% independientemente de los costos variables.
- Mantenerse en el mercado del mundo digital bajo parámetros de fidelidad frente a los escritores como a los lectores.

OBJETIVOS SMART

Smart 1: Crear o buscar reconocimiento del sitio Web, por medio de anuncios publicitarios en redes sociales. (Corto plazo)

Smart 2: Aumentar las visitas de nuestros sitios web en 55% (de 800 a 1.600 al mes). (Mediano plazo)

Smart 3: Aumentar las ventas de 15 % quincenal (de 150.000 a 200.000 dólares). (Largo plazo)

Smart 4: Aumentar la audiencia en 25% para el uso de la página Web ya sea para alquiler, compra o escritores que se quieran vincular a la organización. (Largo plazo)

Smart 5: Aumentar la conversión de audiencia a un 35% (30 a 50 clientes o compradores al mes) en los próximos 4 meses para así alcanzar a 90 compradores nuevos. (Largo plazo)

VALORES CORPORATIVOS.

- **Honestidad:** este es un valor fundamental para generar confianza entre los colaboradores y demás integrantes de la organización.
- **Integridad:** este valor para la organización es de prioridad ya que nos muestra lo que realmente son las personas frente a su honestidad, y más entre los colaboradores de la empresa.
- **Respeto:** parte de desde la igualdad y lo que debemos tener en cuenta para que se genere un buen clima laboral.
- **Responsabilidad:** capacidad que todos los integrantes deben tener ya que eso abarca todo lo que habla de su profesionalismo.
- **Humildad:** nadie podrá llevar por encima de los demás, en la organización todos son iguales con el fin de la mejora continua del ente económico

CONCLUSIONES

1. Se espera que esta investigación sea motivación para abrir una puerta a un mundo donde se tiene que volver, para dejar un lado la tecnología o si no para que sea de buen uso, y como no hacerlo por medio donde enfocemos a nuestra juventud a que sean ellos los pioneros y líderes de este comienzo en el inframundo de la lectura y escritura.
2. Tener una aceptación en el mercado, es lo esperado por Intelecto y Escritura por ello se ha demostrado que los futuros clientes de este proyecto mostraran apoyo y su mayor esfuerzo para que esto sea posible.
3. Esta idea de negocio es un granito de arena para mostrar a la humanidad qué puede ser un pionero para arrasar a los más chicos de ese mundo tecnológico, de redes sociales de video juegos y dar sentido de pertenencia por lo menos así mismo y a los seres queridos.

BIBLIOGRAFIA

<https://www.elpais.com.co/cal/expertos-analizan-por-que-estudiantes-en-colombia-no-tienen-habitos-de-lectura.html>

<https://www.asha.org/public/speech/development/Lectura-y-Escritura/>

<https://www.mineducacion.gov.co/1621/article-122251.html>