



PROYECTO EMPRESARIAL

ACADEMIC ASSISTANT

¡PARA TI, PARA TODOS!

NOMBRE DE LOS INTEGRANTES

ALBA LÓPEZ HERNÁN YESID

CARREÑO MOYANO ROQUE JULIO

OCAMPO CARDOZO SISDANA ALEXANDRA

PRESENTADO A:

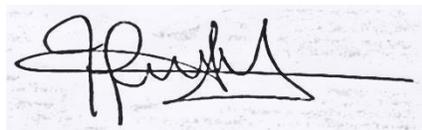
GERMAN STEVEN SARMIENTO TRIVIÑO

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR

CUN
COMPROMISOS DEL AUTOR

Yo, Hernán Yesid Alba López, identificado con C.C 1019071288, estudiante de Negocios Internacionales, declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro 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, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas

Firma.

A handwritten signature in black ink on a light-colored background. The signature is stylized and appears to read 'Hernán Yesid Alba López'.

COMPROMISOS DEL AUTOR

Yo, Julio Roque Carreño Moyano, identificado con C.C 1101647662, estudiante de Negocios Internacionales, declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro 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, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas

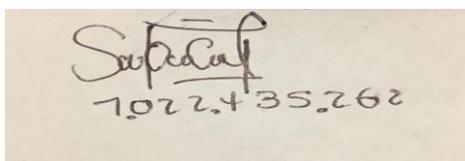
Firma.



CC. 1.101.647.662

COMPROMISOS DEL AUTOR

Yo, Sisdana Alexandra Ocampo Cardozo , identificado con C.C 1022435262 , estudiante de Negocios Internacionales, declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro 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, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas

A photograph of a piece of paper with a handwritten signature and a handwritten ID number. The signature is written in cursive and appears to be 'Sisdana'. Below the signature, the ID number '1022435262' is written in a simple, blocky font.

RESUMEN EJECUTIVO

“Academic assistant”, es nuestra idea de negocio. Este es un servicio que beneficiara a la población estudiantil del país, queremos incentivar a los estudiantes especialmente de primaria y secundaria a que sigan sus estudios y no pierdan el interés y entusiasmo a la hora de aprender. Analizando posibles problemática que enfrentaremos para que nuestro servicio llegue a todos los

rincones del país, donde buscaremos posibles soluciones para que nuestro servicio sea óptimo y eficaz. Analizaremos la posible oferta y demanda que implicaría nuestro servicio, generaremos una segmentación de mercado para identificar nuestro cliente potencial, crearemos una propuesta de valor que nos diferencie dentro de los demás servicios similares que actualmente se prestan, y finalmente definiremos en que ciclo de vida del producto se encuentra nuestra idea de servicio. Para la última entrega daremos a conocer nuestro prototipo, lo daremos a conocer después de tantas semanas, crearemos una encuesta donde identificaremos aún más las necesidades de nuestros posibles clientes y el trabajo se finaliza con una tabulación de datos.

INTRODUCCION

Este trabajo de Creación de Empresa, trata de como empezar a formar una idea de negocio (producto o servicio) desde cero, pasando por la teoría del valor, el análisis pastel, un árbol de problemas, un árbol de objetivos, formulando una pregunta problema tratando de darle una posible solución, y poder constatar si la idea de negocio es una variable que da solución a

nuestro problema planteado, queremos dar a conocer cuáles serían nuestros obstáculos que enfrentaríamos si deseamos realizar una plataforma virtual que llegue a todos los rincones del país, especialmente a estudiantes de primaria y secundaria.

OBJETIVOS

Identificar qué impacto tendría nuestra idea de negocio en el mercado, teniendo en cuenta variables de oferta y demanda con una segmentación de mercado, para determinar cuál sería nuestro cliente potencial en el mercado.

Contenido SEMANA DOS: ANALIZA EL SECTOR	¡Error! Marcador no definido.
IDEACIÓN.....	10
2. Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio	10
2.1 ¿Cómo su idea de negocio puede solucionar un problema existente en el entorno?.....	12
A nivel social:.....	12
A nivel económico.....	12
A nivel ambiental.....	12
2.2 Objetivos de desarrollo sostenible	13
2.3 Teoría del valor compartido.....	14

2.4 Tecnologías disruptivas	15
2.5 Análisis del sector económico	15
2.5.1 Análisis PESTEL	15
SEMANA TRES: IDENTIFICA LA OPORTUNIDAD.....	17
3.1 ¿Qué problema afecta a la comunidad, clientes y entorno al que pertenecen?.....	18
3.2 Evolución ideal de negocio.....	18
3.3 Árbol de problemas	20
3.3.1 ¿Cuáles son los involucrados?.....	22
3.3.2 Problema central:	22
3.3.3 Pregunta problema:	22
3.4 Árbol de objetivos.....	23
3.4.1 Escoge las tres principales causas que te llamaron la atención en el árbol de.....	24
objetivos.....	24
3.4.2 ¿Es posible generar una idea de negocio con una de estas causas?.....	24
SEMANA CUATRO: CREA UNA IDEA DE NEGOCIO	25
4. DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO	25
4.1 Nombre y descripción de la idea de negocio:.....	25
4.2 Con el problema u oportunidad aplique y describa una técnica de ideación.....	26
4.2.1 Los seis sombreros:.....	26
4.3 Autoevaluación de la idea de negocio	27
4.4 Estructure la idea de negocio.....	28
4.5 Idea de negocio por grafico	29
SEMANA CINCO: INNOVA	30
5. INNOVACION.....	30
5.1 Mis alternativas de negocio respecto a la competencia	30
5.2 Variables de Innovación	31
INVESTIGACION DE MERCADO Y PROTOTIPO.....	31
SEMANA SEIS: FUERZAS DE LA INDUSTRIA	31
6.1 Contextualización de la empresa	32
6.1.1 Nombre de la empresa	32
6.1.2 Actividad económica	32
6.1.3 Tamaño de la empresa	33

6.1.4 Lugar de ubicación	33
6.2 Análisis de la demanda	33
6.3 Análisis de oferta	36
6.3.1¿Quién más está haciendo lo mismo que usted está intentando hacer?	36
6.3.2¿Cuántas empresas existen?.....	36
6.4 Análisis de la comercialización y de los proveedores:	37
SEMANA SIETE: SEGMENTA EL MERCADO.....	38
7.1 Bondades de mi servicio.....	38
7.2 Preguntas respecto a mi cliente ideal.....	39
7.3 Buyer persona	40
7.4 Justificación de bondades	42
SEMANA OCHO: PROPUESTA DE VALOR.....	44
8.1 Perfil del cliente	44
8.1.1 Trabajos del cliente.....	45
8.1.2 Frustraciones del cliente	46
8.1.3 Alegrías del cliente	46
8.2 Mapa de Valor	46
8.2.1 Aliviadores de Frustraciones	46
8.2.2 Creadores de Alegrías.....	47
8.2.3 Productos y Servicios	48
8.3 Declaración de propuesta de valor.....	48
SEMANA NUEVE: DISEÑA EL PRODUCTO	48
9.1 Definición estratégica:	48
9.2 Diseño del concepto:.....	49
9.3 Diseño al detalle	49
9.3.1 Diagrama de bloques	49
9.3.2 Cadena de distribución	50
9.3.3 Costos y tiempo	51
9.4 Validación y verificación.....	51
9.5 Producción	53
9.5.1 Brochure	53
9.5.2 Ficha técnica del servicio.....	54

FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO	54
9.5.3 Etapa en ciclo de vida del producto Interpretación:	55
9.6 Precio de Venta.....	56
VALIDACION	58
SEMANA DIEZ: PROTOTIPO	58
10.1 Características del servicio	58
10.2 Características del prototipo	58
10.3 ¿Cómo interactuara el cliente con nuestro prototipo?	60
10.4 Evidencia de nuestro prototipo	60
SEMANA ONCE: DESARROLLA EL MODELO RUNNING LEAN.....	61
SEMANA DOCE: VALIDA TU IDEA DE NEGOCIO	62
12.1 Defina los objetivos de la investigación	62
12.2 Tipo de Investigación a realizar.....	63
12.3 Encuesta propuesta	64
12.4 Tamaño de muestra.....	65
SEMANA TRECE: TABULACION Y ANALISIS DE INFORMACION.....	65
13.1 Tabulación y análisis por pregunta	66
SEMANA CATORCE: LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES.....	75
CONCLUSIONES.....	76
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	77

Lista de tablas

Tabla 1 Criterios para problemáticas	18
Tabla 2 Autoevaluación de idea de negocio	26
Tabla 3 Resultados de autoevaluación de idea de negocio	26
Tabla 4 Estructura idea de negocio	27

Tabla 5 Variables de innovación.....	30
Tabla 6 Cuadro de nuestros competidores	36
Tabla 7 Nuestro cliente Buyer	40
Tabla 8 Validación de indicadores de calidad.	51
Tabla 9 Ficha técnica de nuestro servicio.	53
Tabla 10 Costos de producción	55
Tabla 11 Características de mi servicio	57
Tabla 12 Nuestro modelo Lean Canvas	60

SEMANA DOS: ANALIZA EL SECTOR

IDEACIÓN

2. Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio

Plantee como mínimo tres problemas, retos, oportunidades o necesidades que percibe en el entorno en el que se desenvuelve.

Actualmente por la pandemia, hay muchas limitaciones tanto sociales, económicas, y académicas, teniendo en cuenta este último factos, hemos notado la necesidad de crear una propuesta de idea de negocio relacionada a la población académica del país para suplir sus necesidades, brindándole herramientas de motivación para que puedan aprender de una forma

dinámica sus materias del colegio y contribuir de alguna forma a un futuro educado en el país, evitando que la pandemia frene a los estudiantes a acceder al conocimiento y adquirir nuevos conocimientos.

Para llevar a cabo esto somos conscientes que gran parte de la población no tiene recursos para acceder a una educación digna, esta población generalmente está en zonas apartadas del país, uno de nuestros retos es llegar más allá de las zonas urbanas del país, nuestra idea de negocio tendrá el plus de llegar a zonas rurales de difícil acceso de internet, por esta razón nuestro mayor reto será llevar o adecuar la infraestructura de conexión a estas zonas apartadas por medio de empresas de internet y de alguna forma la ayuda del gobierno.

Cumpliendo a cabalidad este reto tendremos como oportunidad poder brindar nuestros conocimientos a aquellos estudiantes con problemas de aprendizaje de colegio por medio de nuestra plataforma de ayudas académicas, con esto tendremos la oportunidad llegar a todos los rincones del país y poder contribuir de alguna forma a la educación en el país, sabiendo que uno de los grandes problemas en la actualidad es que un gran porcentaje de estudiantes no cuentan con recursos dignos para acceder a una educación.

Para poder entrar en contexto con tasas de deserción estudiantil en el país tengamos en cuenta los siguientes datos:

Por esta pandemia se estima que casi 10 millones de niños y niñas se pueden quedar sin educación. *“Se estima que los departamentos con mayor tasa de deserción son Guainía con 10,21 por ciento y Vichada con 6,99 por ciento, mientras que los de menor tasa son Nariño (1,15 por ciento) y Bogotá (1,65 por ciento)” Save the Children (2020).*

2.1 ¿Cómo su idea de negocio puede solucionar un problema existente en el entorno?

A nivel social:

Con nuestra idea de negocio buscamos un valor compartido ya que nos concientizamos de las necesidades que tienen la mayor parte de los estudiantes y más en estos tiempos de pandemia, muchos estudiantes no cuentan con los recursos necesarios para poder día a día reforzar y ampliar sus conocimientos, al entender sus necesidades nosotros pondremos a su disposición una serie de recursos didácticos y asesorías presenciales y virtuales donde pondremos un granito de ayuda para de alguna forma acabar con la deserción escolar que en gran parte ocurre porque los estudiantes no entienden o ven amigables algunas materias.

A nivel económico.

Sabemos de ante mano que en la actualidad gran porcentaje de estudiantes no cuentan con herramientas o con un acceso a internet digno, y más si tenemos en cuenta a los estudiantes de zonas rurales del país, estos últimos porque en sus poblaciones no hay instalaciones apropiadas para una señal de internet o porque simplemente viven en cabeceras apartadas de las urbes. teniendo en cuenta esto nosotros como idea de negocio buscamos obtener recursos por medio de donaciones, rifas, sorteos, recursos propios, contaremos con videos tutoriales por las diferentes plataformas de video y esto nos ayudaría suficientemente bien, porque sabemos de ante mano que los niños son el gran ejemplo del futuro, y que mejor que un futuro educado.

A nivel ambiental

Buscaremos que al mismo tiempo en el que navegan por nuestra plataforma de aprendizaje, los estudiantes puedan interactuar con videos acordes al medio ambiente y su protección y

conservación, queremos inculcar que empiecen a cuidar el medio ambiente de las diversas formas existentes y además compartan sus conocimientos con sus conocidos.

Nuestra idea de negocios además será amigable con el medio ambiente ya que al momento de realizar proyectos físicos (maquetas explicando algún tema de interés), planos, y demás manejaremos materiales 100% amigables con el ambiente.

2.2 Objetivos de desarrollo sostenible

Al tener en cuenta los objetivos de desarrollo sostenible tendríamos en cuenta los siguientes:

Garantizar una educación de calidad inclusiva y equitativa, y promover las oportunidades de aprendizaje permanente para todos.

¿Cómo lo haremos?

Al poner a disposición nuestra idea de servicio a zonas apartadas, pretendemos que los estudiantes no abandonen sus sueños de estudiar y por el contrario encuentran en el estudio un aliado amigable del cual quieran aprender diariamente más, y puedan traspasar esos conocimientos no solo a sus familias si no a las personas de sus regiones.

Alcanzar la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y niñas

¿Cómo lo haremos?

Nuestra idea de servicio “ACADEMIC ASSISTANT” no solo buscara que el estudiante sea amigable con materias propias de un colegio, también queremos garantizar que se formen con valores apropiados donde sepan que derechos tienen y sus respectivos deberes, con esto sabrán que no hay diferencia entre nosotros y que todos seremos iguales, en caso de ver a alguien en necesidades, es de nosotros saber actuar, con lo poco que podamos llegar a tener.

Tomar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos.

¿Cómo lo haremos?

Nuestra idea de negocio no solo pretende garantizar que los estudiantes se sientan familiarizados con las materias habituales del colegio, nuestro propósito también será formarlos íntegramente con videos, charlas, dinámicas donde les incitaremos a cuidar el medio ambiente, como hacer una adecuada recolección de desechos, como cuidar el agua y todos nuestros recursos naturales.

2.3 Teoría del valor compartido

Para nuestra idea de negocio el servicio de Asesorías Académicas “Academic assistant”, buscaremos día a día rediseñar nuestra metodología, buscaremos adoptar nuevas tecnologías y apropiarnos para brindarlas a zonas apartadas del país para que los niños de todos los rincones del país, tengan derecho a disfrutar de nuestra plataforma académica.

¿Pero cuál será nuestro plus? No solo contaremos con tutoriales y recursos académicos de materias de colegios además queremos ofrecer al estudiante conocimientos íntegros de cuidado

del medio ambiente y a formarlos como personas éticas con valores. La mayoría de las plataformas académicas, solo se enfocan netamente en las respectivas materias, por lo que no se enfocan en incentivar a un cuidado del medio ambiente, a como convertirnos en personas integras con derechos y deberes los cuales muchas veces desconocemos.

Con esto queremos ponernos al lado de todos los estudiantes y personas interesadas en adquirir conocimientos a un acceso a una plataforma para su aprendizaje, los estudiantes que necesiten estos recursos tendrán varios beneficios además de equipos electrónicos si en su caso los necesitan.

2.4 Tecnologías disruptivas

El internet es una tecnología que ha cambiado el mundo en el que vivimos, este cambia constantemente, actualmente por la pandemia hay teletrabajo y las clases son virtuales.

2.5 Análisis del sector económico

Nuestra idea de negocio será un servicio manejado a través de una plataforma en internet ya que por el cual brindaremos a los estudiantes herramientas para aprendizaje.

2.5.1 Análisis PESTEL

Político:

Al querer ofrecer nuestros servicios a toda la comunidad estudiantil de escuelas y colegios, en todos los puntos del país, beneficiando a las zonas apartadas de difícil acceso a internet, buscaremos obtener un subsidio de gobierno para llevar a cabo la conectividad a cualquier zona

del país, tenemos en cuenta los conflictos armados en algunas zonas del país, por esta razón tendremos como prioridad a aquellos estudiantes de dichas zonas.

Económico:

Generaremos capacidad para docentes voluntarios que quieran colaborar con nuestra causa, además de diseñadores destacados los cuales conviertan de nuestro servicio una plataforma interactiva y amigable para los estudiantes, los recursos serán tenidos en cuenta por financiación de los aportes de cada uno de los socios y por aportes públicos. Buscaremos una entidad que financie nuestro proyecto.

Social:

Nuestra idea estará enfocada para niños y niñas primordialmente de edades de colegio, también aplica para personas mayores que quieran adquirir conocimientos.

Contribuiremos a mejorar la educación de aquellas zonas apartadas del país, además de ser un plus llamativo a aquellos estudiantes que quieren dejar a un lado sus estudios. en la plataforma tendremos en cuenta las sugerencias de las personas y esto nos ayudaran a mejorar constantemente, nuestros servicios van para todo tipo de persona interesada en aprender, NO HAY LIMITE DE EDAD.

Tecnológico:

El uso de internet es vital para nosotros, sin este recurso nuestra idea de servicio seria nulo. la conectividad será nuestro aliado para poder brindar nuestro servicio a toda Colombia. Esperaremos contar con fundaciones para poder donar equipos a personas de escasos recursos con beneficios a internet.

Ambiental:

Seremos amigables con el medio ambiente. Incitaremos al reciclaje y a la protección y conservación del medio ambiente. El brusco cambio climático o los atentados terroristas dañarían las redes y nos complicarían nuestra idea de servicio lleguen oportunamente a todo el país, por esto lograremos llegar a acuerdos con empresas y fundaciones para potencializarnos.

Factor legal:

Todos nuestros colaboradores como son voluntarios tendrán unos incentivos por hacer parte de esta idea de servicio. Contaremos con licencias para nuestro funcionamiento.

SEMANA TRES: IDENTIFICA LA OPORTUNIDAD

Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad

Para poder desarrollar efectivamente nuestra idea de negocio el servicio de “*ACADEMIC ASSISTANT*”, tenemos que tener muy en claro cuál sería nuestro principal obstáculo que nos impediría realizar esta idea, al solucionar esto pasaremos a ir más allá y para nosotros será un reto para satisfacer las necesidades y darnos a conocer. Seríamos un sector terciario de los sectores productivos en el país.

- **PROBLEMA:** Crear un equipo de trabajo que tenga las mismas perspectivas de ayuda y ese entusiasmo de sacar adelante el proyecto, así mismo enfrentaríamos el factor financiero, donde en un debido tiempo no tendríamos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto, pero esto lo podríamos solucionar si nos aliamos con fundaciones y entidades del gobierno que ayuden a nuestra idea. Tener varios aliados.
- **NECESIDAD:** Queremos un crecimiento en educación en nuestro país, por medio de conexión a todas las zonas de Colombia.

- **RETO:** Tendremos que reinventarnos constantemente, tomando decisiones acordes para nuestro óptimo funcionamiento, para nuestra idea de negocio nuestro mayor reto será llegar a las zonas de difícil acceso de internet, esperaremos aliarnos con empresas de telecomunicaciones y entidades del gobierno que respalden nuestra idea.
- **OPORTUNIDAD:** Podemos desempeñarnos en asesoramientos personalizados a aquellos estudiantes con dificultades de aprendizaje por medio de tecnologías que llegaran a cualquier lugar.

3.1; ¿Qué problema afecta a la comunidad, clientes y entorno al que pertenecen?

Por este tiempo de pandemia mundial, en nuestro país los estudiantes pierden interés y motivación a la hora de estudiar, y esto se agrava más si no hay conexión en los hogares o cómputos de estudio, *“Ante la emergencia del Covid19, el 96% de los niños, niñas y adolescentes no han logrado acceder a clases virtuales. De esta cifra, 63% de los estudiantes en educación media de colegios públicos de Colombia no tiene acceso a internet ni computador en su hogar, hecho que evidencia que el grueso de estudiantes colombianos no podría continuar con su calendario escolar” (Ministerio de Educación Nacional).*

3.2 Evolución ideal de negocio.

Tabla 1 Criterios para problemáticas

Criterio	Problema 1	Problema 2	Problema 3
	Financiamiento del proyecto	Infraestructura de internet a zonas apartadas del país	Personal enfocado al mismo logro

Conocimiento o experiencia	3	4	5
Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿Lo tenemos?)	5	5	1
Alcance (Técnico, ¿Tenemos las herramientas? ¿Podemos desplazarnos para evaluar el problema?, ¿Tenemos acceso a información/datos/cifras, ¿Puedo darle alguna solución?)	4	4	4
Tiempo (posible solución)	4	5	5
Costos (posible solución)	5	5	3
Impacto ¿Es trascendental? ¿Nos representa algún desafío?	4	5	4
¿Qué tanto nos llama la atención el desarrollo del problema?	4	5	5
TOTAL	29	33	27

De los problemas, oportunidades, retos o necesidades seleccionar uno utilizando el siguiente esquema determinando que problema es más conveniente trabajar, calificando de 1 a 5 por criterio.

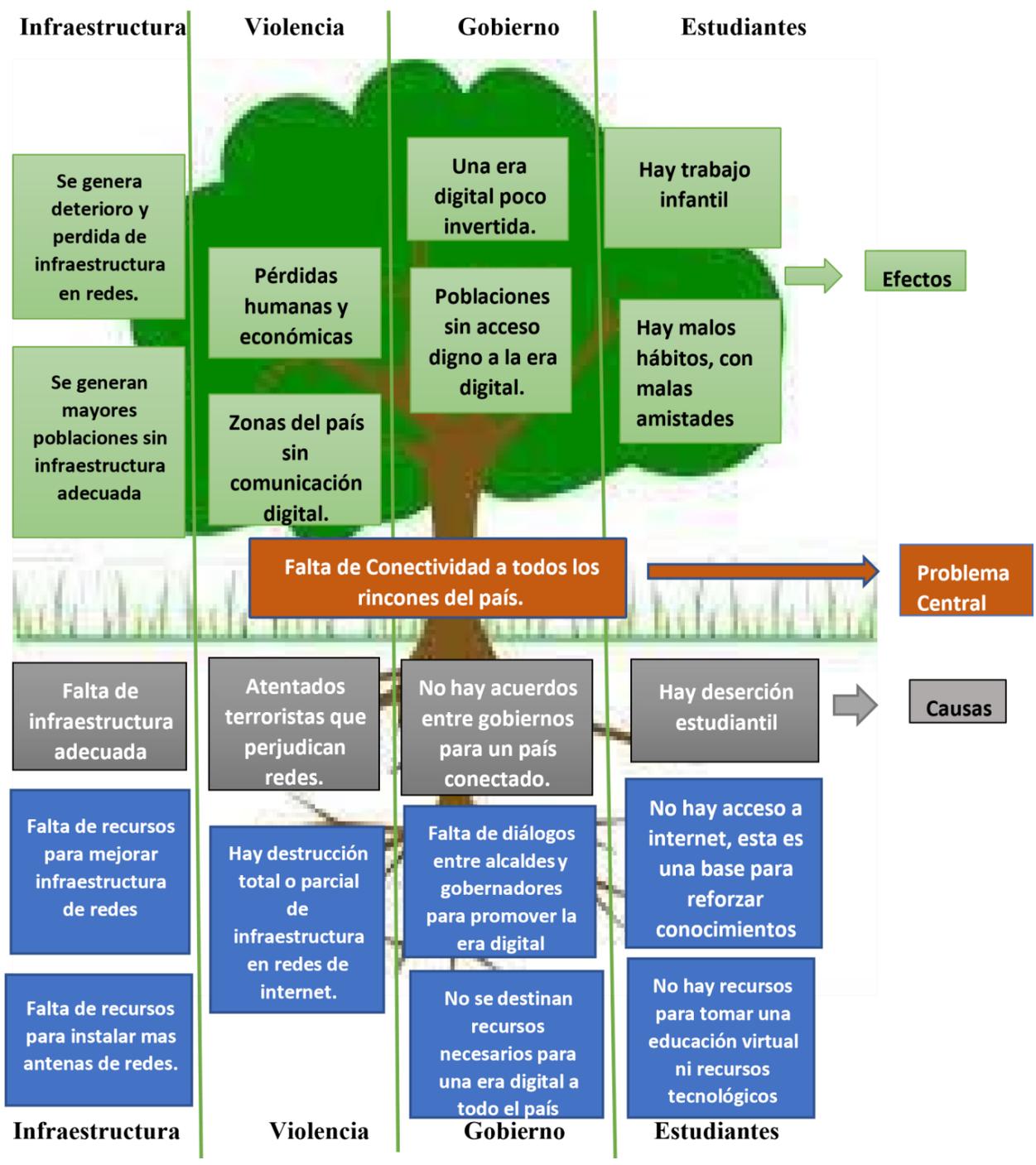
Justificación: Al evaluar a escala de 1- 5 siendo (1 nada importante, 2 poco importante, 4 importante, 5 importantísimo) y escogido las posibles problemáticas a la hora de desarrollo de nuestro proyecto.

- Financiamiento del proyecto
- Infraestructura de internet a zonas apartadas del país de difícil acceso.
- Personal enfocado al mismo logro, nuestra motivación a la hora del desarrollo de nuestra idea.

Notamos que la problemática que más nos debemos enfocar sería la de la infraestructura de internet a zonas apartadas del país, ya que sabemos que la gran mayoría del país no cuentan con internet aun estando en urbes, y zonas rurales del país, entonces tendremos que generar un cambio que impacte positivamente.

3.3 Árbol de problemas

Teniendo en cuenta nuestra problemática más importante, realizaremos nuestro árbol de problemas.



Justificación:

3.3.1 ¿Cuáles son los involucrados?

Para nuestra idea de servicio, los involucrados serían los estudiantes de escuelas y colegios, los cuales se ven afectados por la falta de conectividad plena en el país, queremos de alguna forma incentivar en los estudiantes de colegios y escuelas a querer el estudio, a familiarizarse con él.

Para evitar deserciones en un futuro.

3.3.2 Problema central:

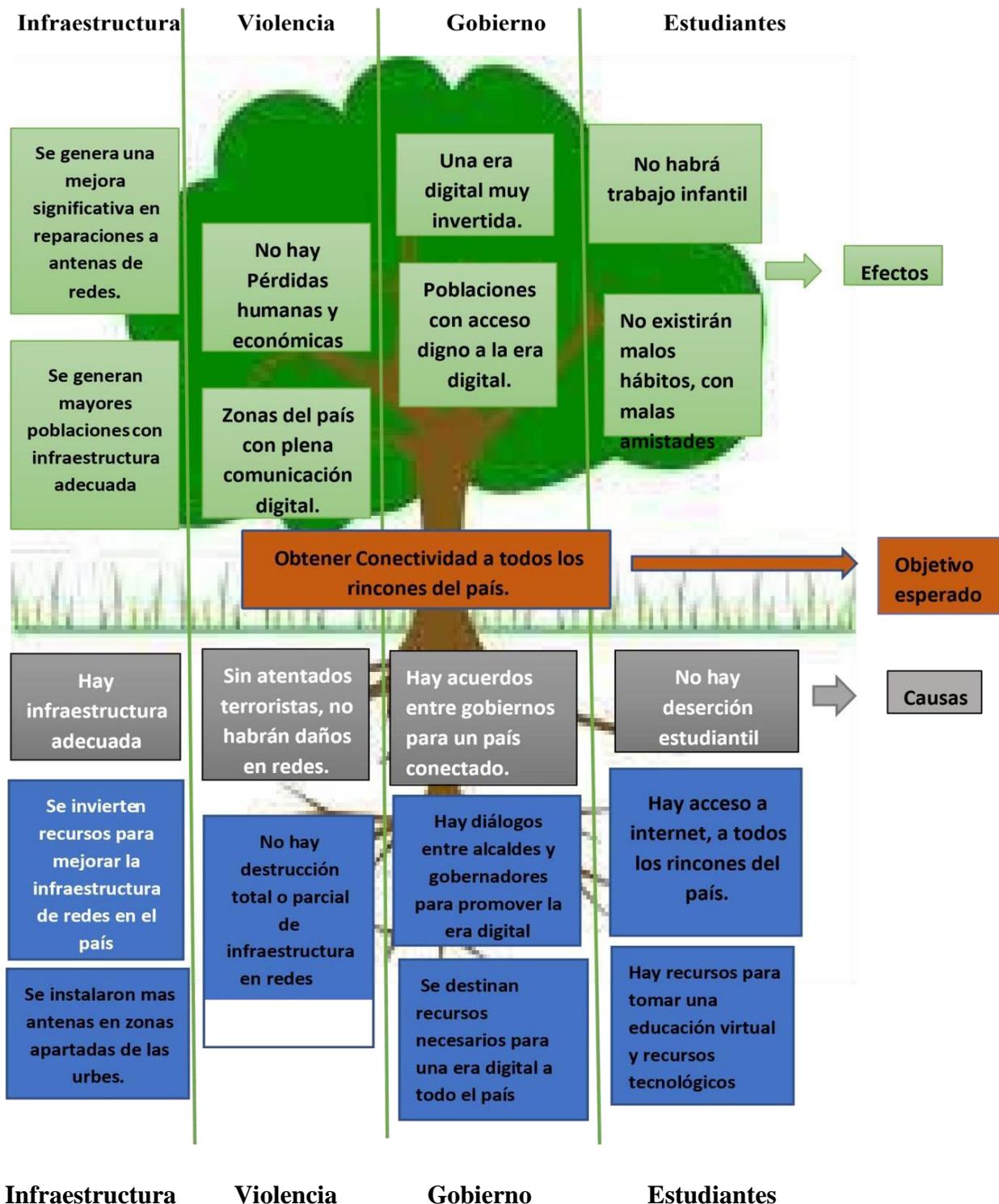
Falta de conectividad en todos los rincones del país.

3.3.3 Pregunta problema:

¿Como lograr reducir la falta de conectividad en todos los rincones del país?

Este sería nuestro gran obstáculo, si queremos como empresa llegar a todos los rincones del país, tendremos que ponernos en los zapatos de aquellas poblaciones donde el internet es totalmente nulo. Por esto buscaremos alianzas con el gobierno, fundaciones y empresas prestadoras de internet para de alguna forma lograr reducir de alguna forma la falta de conectividad en el país, permitiendo a más niños y personas interesadas de zonas apartadas de las urbes a acceder a nuestra plataforma de aprendizaje.

3.4 Árbol de objetivos



3.4.1 Escoge las tres principales causas que te llamaron la atención en el árbol de objetivos

- Hay acceso de internet a todos los rincones del país.
- Hay recursos para tomar una educación virtual y recursos tecnológicos.
- Hay diálogos entre alcaldes y gobernadores para promover la era digital.

3.4.2 ¿Es posible generar una idea de negocio con una de estas causas?

Si es posible, ya que, con una era digital para todos los rincones de Colombia, y que existan recursos en cada familia para un acceso a internet con condiciones tecnológicas necesarias, podríamos optar con brindar nuestra idea de negocio de asesorías académicas, impactando positivamente siendo una herramienta para la educación del país, incentivando el aprendizaje y ayudando a niños y jóvenes con problemas de aprendizaje. Todo esto se puede llevar a cabo si hay diálogos concretos entre alcaldes y gobernadores para una era digital en Colombia.

SEMANA CUATRO: CREA UNA IDEA DE NEGOCIO

4. DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO

4.1 Nombre y descripción de la idea de negocio:

“ACADEMIC ASSISTANT ;PARA TI, PARA TODOS”

Nuestra idea de negocio es un servicio que queremos brindarle a gran parte de la comunidad educativa tanto de escuelas, colegios, donde queremos dar asesorías de materias donde la mayoría de los estudiantes tienen inconvenientes y difícil comprensión. Nosotros no realizamos trabajos de los estudiantes, solo asesoramos por medio de nuestra página web, donde encontrarán recursos didácticos apropiados para cada materia, les haremos ver de sus materias un espacio amigable, agradable con sus sentidos por medio de videos, audios, chistes, cuentos relacionados con cada materia, donde de alguna u otra forma cada uno de ellos quedan seguir explorando la materia. Además, no solo contribuiremos con materias académicas, también les enseñaremos a cuidar el medio ambiente y a su formación correcta como personas Éticas, con valores para un futuro. Adicionalmente, Contaremos con una línea especializada para inquietudes. Para lograr esto a cabalidad necesitamos primordialmente que todos los rincones del país cuenten con una conectividad digna, con esto logrado incitaremos de alguna forma a la deserción estudiantil que por estos tiempos es muy notoria, Nosotros queremos poner ese granito de arena promoviendo un país educado desde la niñez, evitando de alguna forma que los jóvenes al no sentir interés por el estudio se guíen por malos pasos y actos que les ocasionarían grandes consecuencias en un futuro.

4.2 Con el problema u oportunidad aplique y describa una técnica de ideación

4.2.1 Los seis sombreros:

Con los seis sombreros cada uno de nosotros optamos en escoger uno, donde cada uno daba su punto de vista relacionado con nuestra problemática central “falta de conectividad en todos los rincones del país”, los resultados fueron:

- **Sisdana Ocampo** escogió el sombrero amarillo, ella propuso que para esta problemática podríamos tener varios aliados, además tener convenios con fundaciones para garantizar que cada familia tenga al menos un dispositivo electrónico y acceso a internet para acceder a nuestra plataforma de asesorías académicas.
- **Roque Carreño** escogió el sombrero negro, ya que para él esta idea no funcionaria, su idea principal era una de venta de empanadas, añade que nuestra idea de asesorías académicas no funcionaría ya que hay demasiadas zonas del país sin conexión, y si queremos llegar a todo rincón del país, debe o debe cada familia tener recursos e internet.
- **Yesid Alba** escogió el sombrero azul ya que fue el originario de la idea de asesorías académicas, teniendo en cuenta esta cuarentena, donde gran número de estudiantes no tienen acceso a internet, pero se enfoca en permitirle a todo estudiante de colegio y escuela poder tener las mismas oportunidades que cualquier otro, Con este sombrero busca organizar y controlar de una forma detallada el paso a paso para lograr que todos tengan las mismas oportunidades de acceso.

Conclusiones del método de los seis sombreros:

Cada integrante del grupo expuso su idea referente a nuestra problemática central “falta de conectividad en todos los rincones del país”, las ideas fueron muy variadas, donde cada uno tuvo una idea según su perspectiva, si deseamos llevar a cabo algo, es necesario que existan problemas de esta índole, al realizarlas y solucionarlas a cabalidad podemos decir que queremos nuestra idea de negocio como a un hijo, es entendible que gran parte del país no tiene acceso a internet, pero nosotros queremos ir más allá, buscando de alguna forma posible subsanar este problema.

4.3 Autoevaluación de la idea de negocio

Realice una autoevaluación de la idea de negocio con el siguiente cuadro:

Tabla 2 Autoevaluación de idea de negocio

INTERESES / DISPOSICION AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACION				
	(F)				(v)
- La Idea de Negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer.	1	2	3	4 <input checked="" type="checkbox"/>	5
- No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad.	1	2	3	4	5 <input checked="" type="checkbox"/>
- Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio.	1	2	3	4	5 <input checked="" type="checkbox"/>
- Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando.	1	2	3	4 <input checked="" type="checkbox"/>	5
Nº TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS FN:	0	0	0	2	2

Tabla 3 Resultados de autoevaluación de idea de negocio

	A		B	=	C
Total de afirmaciones valoradas en 1	0	X	1	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 2	0	X	2	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 3	0	X	3	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 4	2	X	4	=	8
Total de afirmaciones valoradas en 5	2	X	5	=	10
			PUNTAJE TOTAL:		18

Justificación: Con 18 puntos de autoevaluación, esta es una idea viable la cual debo seguir trabajando en ella, teniendo en cuenta las variables de problemáticas planteadas.

4.4 Estructure la idea de negocio.

Tabla 4 Estructura idea de negocio

¿Cuál es el producto o servicio?	Es un servicio de asesorías académicas, donde por medio de una plataforma los estudiantes logran volverse amigables con las materias vistas en escuelas y colegios, así logramos pretender un acompañamiento y evitaremos una deserción estudiantil por falta de motivación y oportunidades.
¿Quién es el cliente potencial?	Estudiantes de escuelas y colegios de todo el país, los cuales son muy notorias las deserciones escolares y personas interesadas.
¿Cuál es la necesidad?	Evitar la deserción estudiantil e incentivar el aprendizaje como una herramienta virtual.
¿Cómo?	Por una plataforma amigable y didáctica para ellos, donde les proporcionaremos temáticas de estudio y además les enseñaremos a ser personas con valores.
¿Por qué lo preferirían?	Por ser una plataforma llamativa, didáctica donde se puede interactuar aprendiendo y al mismo tiempo divirtiéndose.

4.5 Idea de negocio por grafico

Describe la solución “Idea de negocio estructurada” con el siguiente gráfico.



Para que los



Con nuestra idea de negocio buscamos crear una plataforma digital que sea amigable, dinámica, educativa, entretenida y constructiva que incentive los estudiantes y personas interesadas disfrutar la forma de aprender sus materias escolares y su formación como personas éticas.

SEMANA CINCO: INNOVA

5. INNOVACION

Alternativas de idea de negocio con estrategias de innovación.

- Promover un servicio a nivel nacional por medio de una innovación de canales donde se dará a conocer nuestra empresa de servicios académicos, por medio de canales electrónicos.
- Iniciar el servicio desde cero por medio de una innovación del servicio, que quiere decir esto, implementaremos herramientas didácticas y temáticas que enseñaran al estudiante a ser persona ética con valores.
- Adquirir alianzas entre entidades de internet y el gobierno por medio de innovación de procesos donde cada una de nuestras acciones sean sometidas a decisiones del gobierno y parámetros de entidades prestadoras de internet.
- Crear una marca reconocida por su dedicación y compromiso por medio de una innovación de servicio de plataforma prestado.

5.1 Mis alternativas de negocio respecto a la competencia

- Las universidades promueven sus programas y diplomados (carreras en general) por medio de canales publicitarios (periódicos, radio, televisión, internet y vallas publicitarios...) Nosotros contaremos con canales electrónicos inicialmente (internet, televisión, radio)
- Las fundaciones obtienen recursos del estado para su funcionamiento, además de esto cuentan con alianzas estratégicas con empresas, esto es un gran ejemplo para que nosotros pongamos en marcha de nuestro ideal.

- Las universidades, institutos tienen una larga trayectoria en metodologías de aprendizaje, nos basaremos desde cero tratando de recalcar sus métodos e implementaremos nuestro plus lo cual lo hará ver novedoso para los estudiantes.
- Las universidades, fundaciones, institutos por su trayectoria tienen un reconocimiento que se refuerza o desvanece con el transcurso del tiempo, esto por la calidad de sus servicios prestados. Nosotros buscaremos fidelizar a nuestros clientes por un servicio óptimo y eficaz de nuestra plataforma.

5.2 Variables de Innovación

Tabla 5 Variables de innovación

VARIABLE	DESCRIPCIÓN DE INNOVACION
PRODUCTO O SERVICIO	El servicio (plataforma virtual) está basada en una herramienta de aprendizaje óptimo para aquellos estudiantes que no tienen recursos de aprendizaje, por medio de una cobertura de pretendemos que llegue a todos los rincones del país.
MERCADO	Será un servicio virtual y asistencial cuando el caso lo amerite, además contaremos con líneas telefónicas especializadas para resolver cualquier inquietud.
PROCESO	Por medio de asistencia personalizada

INVESTIGACION DE MERCADO Y PROTOTIPO

SEMANA SEIS: FUERZAS DE LA INDUSTRIA

6.1 Contextualización de la empresa

6.1.1 Nombre de la empresa

“Academic assistant” con un slogan de “*Para ti, para todos*” **¿Por**

qué el nombre y el slogan?

“Academic assistant” lo tomamos después de una lluvia de ideas, que traducido en español quiere decir “Asistente Académico” este nombre es simplemente todo lo que deseamos hacer para reforzar los conocimientos de los estudiantes. Ahora si hablamos del slogan “*Para ti, para todos*” es una frase que acompaña a nuestro nombre, ya que no tiene ningún tipo de discriminación y cualquier tipo de público puede acceder a ello, ya que para aprender y superarse en la vida no hay edad. Aunque inicialmente nuestra idea de negocio va enfocada a niños de colegios y escuelas primordialmente, cualquier tipo de público será bienvenido.

6.1.2 Actividad económica

Nuestra empresa estará ubicada en el sector económico terciario, ya que es una empresa que brindara un servicio por medio de una plataforma de internet. Recordemos que los sectores de la economía son tres: el primero que incluye la producción básica, a estas actividades para la obtener recursos de la naturaleza (agricultura, pesca, minería, entre otras), si hablamos de sector secundaria nos referimos a las actividades industriales para transformar materias primas obtenidas en el primer sector (artesanía, industria).

Al hablar del tercer sector de la economía nos referimos a aquellos trabajos para brindar servicios a las personas (enseñanza, hotelería, viajes) por esta razón nuestra idea de negocio estaría ubicada en este sector de la economía. Así mismo Recordemos que si hablamos de actividad económica nos referimos a “*el procedimiento que implica la producción e intercambio*

de bienes y servicios con el fin de satisfacer las necesidades del consumidor y conseguir una renta por ello” (Gonzales, Glosario contable).

6.1.3 Tamaño de la empresa

Inicialmente nuestra empresa de servicios “Academic assistant” tendrá un tamaño de microempresa ya que inicialmente contaremos con un mínimo de 10 colaboradores, (esto mientras crecemos con el tiempo), al ser microempresa nosotros como exponentes de la idea de servicios académicos, trabajaremos y aportaremos a la empresa, tendremos una facturación muy reducida en comparación de las empresas grandes.

6.1.4 Lugar de ubicación

Como somos una empresa (microempresa) que prestara servicio por medio de una plataforma de internet estemos ubicados en el siguiente enlace

6.2 Análisis de la demanda

Entendemos por demanda la cantidad de bienes y servicios dispuestos a adquirir los consumidores, de acuerdo al precio. En este factor recalcamos a nuestros clientes potenciales (estudiantes de primaria y bachillerato) a los cuales va dirigido principalmente nuestro ideal.

Para poder determinar esto debemos considerar los siguientes interrogantes.

1. ¿Cómo es la personalidad de mis usuarios?

En el mundo actual el internet ha marcado tendencia y la juventud ahora es más amigable con este medio que en tiempos pasados, los jóvenes ahora cuentan con redes sociales, páginas en internet, blogs, canales en YouTube entre otros. Esto crece con el pasar de los tiempos, los

jóvenes ven la necesidad de afianzarse aún más en este mundo cibernético, por esta razón vemos en nuestra idea de negocio una opción eficaz y oportuna en el mundo actual.

2. ¿Cómo se comportan?

A medida que el mundo evoluciona nuestros clientes potenciales van adquiriendo mayores habilidades tecnológicas, al mirar influencias internas podemos recalcar:

La afectiva y comportamiento del individuo: la población tiende a crecer con la a tecnología, manejando una actitud de cambio donde su intención será avanzar e ir más allá de lo habitual.

Los estudiantes por ejemplo ya no solo se quedan con la explicación que da un maestro en las aulas presenciales, muchos de ellos ven la necesidad de utilizar herramientas en internet para complementar estos conocimientos, ellos ven en esta última idea una opción amigable y dinámica donde su aprendizaje es mayor viendo varios recursos.

Al tener en cuenta sus comportamientos a nivel de influencias externas tenemos en cuenta lo siguiente:

- **Estructura familiar y clase social:** los padres que incentivan a sus hijos a ser alguien en la vida, fomentan en ellos un ambiente de aprendizaje constante, sabemos que a mayor nivel de clases sociales hay mayores recursos tecnológicos, queremos acabar con este ideal donde los estudiantes que no cuenten con recursos puedan acceder sin limitaciones a nuestro ideal.

3. ¿Cuál es el tamaño del mercado?

Actualmente las empresas que prestan un servicio de aprendizaje virtualmente es muy extenso, acá podemos citar a las universidades las cuales al dictar clases en un ambiente presencial

también cuentan con un campus virtual, el cual les permite a los estudiantes poder interactuar desde sus casas al contenido de sus carreras, pero esto es para estudiantes como tal que ya están en alguna carrera, nosotros nos basamos en aquellos estudiantes de escuelas y colegios a los cuales sus planteles educativos no cuenten con estos campos virtuales.

De igual forma podemos nombrar a blogs de aprendizaje los cuales también van orientados a todo tipo de público el cual se interese por sus conocimientos. Por ejemplo podemos citar a <http://yamilemedina.weebly.com/estadistica?view=full> este es un blog de una docente el cual brinda excelentes herramientas de aprendizaje a estudiantes pero solo va enfocado a las ramas de las matemáticas y así hay varios blogs donde hay temáticas diferentes, para nosotros sería crear un blog o plataforma las cuales contengan en una sola página todas las temáticas de estudio además de cuidado de medio ambiente y formación como personas éticas.

Actualmente hay 70 blogs educativos en la red, cada uno con su temática diferente como los podemos constatar en el siguiente link

<https://www.educaciontrespuntocero.com/recursos/blogs-docentes-imprescindibles/>. Al tener en cuenta esto, si queremos lograr resultados positivos tenemos que diferenciarnos de ellos de alguna forma. Nuestro mercado total será conformado por nuestros clientes principales (estudiantes de colegios y escuelas) y demás personas interesadas en aprender.

4. ¿Habrá espacio para mi idea de negocio?

Al tener en cuenta la gran demanda de blogs en el mercado de internet que brindan oportunidades de aprendizaje a los estudiantes, nosotros no tenemos que echar para atrás nuestros proyectos, es más al tener más competencia mayor sería nuestra motivación, nuestro

plus respecto a estas empresas o blogs será una plataforma con videos, chistes, dibujos animados que explique temas, canciones que fomenten el aprendizaje además de cuidado de medio ambiente y formación de personas éticas. Igualona al pasar del tiempo iremos implementando más mecanismos que nos generen más opciones de plus que nos diferencien con los demás.

6.3 Análisis de oferta

Acá tenemos en cuenta a la competencia directa que tendríamos como empresa, las cuales se enfocan en nuestra misma idea.

6.3.1 ¿Quién más está haciendo lo mismo que usted está intentando hacer?

Actualmente hay blogs que realizan los que nosotros pretendemos hacer, claro esta hay unos sustitutos, ¿qué quiere decir esto? Son aquellas empresas que realizan la misma función que nosotros al mismo grupo de clientes, pero con tecnologías o ideales diferentes. Podemos tomar de referencia a <https://tecnomapas.blogspot.com/> este blog nos enseña de forma dinámica a como elaborar mapas mentales, mapas conceptuales y demás aspectos, acá solo se enfoca en programar, va a un público parecido a nosotros, pero con contenido diferente.

<https://creaconlaura.blogspot.com/> este blog es mas similar a nuestra idea, acta podemos ver que hay aprendizaje de colegio con materias propias, pero no tendrían el plus que nos caracterizara como aprendizaje de cuidado de medio ambiente y formación de personas éticas. En general hay varios proyectos que realizan lo mismo que nosotros, educar. Pero no tienen nuestro plus que nos diferenciaría de los demás, esas serian nuestras estrategias.

6.3.2 ¿Cuántas empresas existen?

Si hablamos de blogs hay bastantes pero recalcaremos 70 los cuales se evidencia en este enlace <https://www.educaciontrespuntocero.com/recursos/blogs-docentesimprescindibles/>.

¿Quiénes son nuestros servicios sustitutos? los servicios sustitutos que hacen lo mismo que nosotros intentamos hacer son los blogs educativos, campus virtuales de universidades, videos tutoriales entre otros.

¿Cuáles son sus puntos fuertes y sus puntos débiles?

- ✦ **Puntos fuertes:** estamos motivados y comprometidos a incentivar un aprendizaje dinámico, queremos erradicar la deserción estudiantil, contamos con una plataforma que puede llegar a todo el nivel nacional y porque no internacional
- ✦ **Puntos débiles:** tendremos mucha competencia de empresas que hacen lo mismo que nosotros.

Tabla 6 Cuadro de nuestros competidores

Nombre del competidor	Producto	Servicio	Ubicación (link)
Crea y aprende con Laura	Blog de herramientas educativas	Español. Matemáticas, ingles	https://creaconlaura.blogspot.com/
Tutora Yamile medina Castañeda	Blog de herramientas educativas	Matemáticas (estadística, calculo, algebra)	http://yamilemedina.weebly.com/estadistica?view=full
El pupitre de pilu	Preparadores de oposiciones para maestros y técnico de educación infantil.	Cultura general, supuestos prácticos, programación didáctica.	https://www.preparadoresdeoposicionesmaestros.com/

6.4 Análisis de la comercialización y de los proveedores:

- ✦ **Precio:** Al crear un blog en internet contaremos con un precio nulo. Las personas que deseen adquirir nuestro contenido podrán hacerlo libremente y gratis sin costos.

- † **Localización geográfica:** Como somos una empresa de servicios virtual estaremos localizados en el siguiente link
- † **Experiencia:** incursionaremos en el mercado con motivación y dedicación, adquiriremos experiencia con el pasar del tiempo.
- † **Posibilidad de alianzas:** en un futuro nos podríamos aliar con empresas o fundaciones que también propiciar un aprendizaje en la comunidad. Como microempresa nos aliaremos con el gobierno para que fomente la infraestructura en todo el país de conectividad y así poder llegar a todos los rincones del país.
- † **Conocimiento del mercado:** tendremos idas básicas, para el desarrollo de nuestra idea, al pasar del tiempo adquiriremos mayores conocimientos, tendemos presente que hay bastantes empresas con blogs que manejan una temática enfocado en nuestro mercado.
- † **Cumplimiento legal:** funcionaremos primordialmente como microempresa, tendremos todos los papeles al día y con pagos y prestaciones a nuestros colaboradores si así lo requieren.

SEMANA SIETE: SEGMENTA EL MERCADO

7.1 Bondades de mi servicio

- i. Incentiva un aprendizaje diferente y divertido.
- ii. Aumento de capacidades de aprendizaje
- iii. Personal involucrado con motivación
- iv. Servicio al cliente eficiente
- v. Promover alianzas con fundaciones para equipar a personas necesitadas de dispositivos electrónicos.
- vi. Participación en el mercado con otras marcas.

- vii. Mejor imagen y presentación
- viii. Servicio disponible 7 días de la semana las 24 horas del día.
- ix. Va dirigido a todo tipo de público especialmente estudiantes de colegios y escuelas.
- x. Incentivar al estudio evitando la deserción en los colegios.

7.2 Preguntas respecto a mi cliente ideal

¿En dónde encuentra personas similares a su cliente ideal?

Nuestro cliente ideal para ofrecer nuestros servicios académicos en la plataforma son los estudiantes de colegios y escuelas, jóvenes de 12 a 20 años aproximadamente. Estos estudiantes por lo general se encuentran en su gran mayoría en las grandes urbes del país, y también en pocas cantidades en zonas urbanas del país. Los niños sin oportunidades son personas similares a nuestro cliente ideal, los cuales necesitan urgentemente unas herramientas de aprendizaje, estos niños por lo general se encuentran en zonas deprimidas de las ciudades y lugares donde la falta de accesibilidad es muy escasa.

Mi idea de negocio no sería B2B, ¿Qué quiere decir esto? Con B2B, lo que haces es vender un producto o servicio a otras empresas. Nuestro servicio de asesorías académicas será netamente de nosotros para los estudiantes de colegios y escuelas.

¿Qué valores destacan a su cliente ideal?

✚ **Compromiso:** si se desea expandir sus conocimientos con herramientas diferentes a las aulas de clase.

✚ **Emprendimiento:** si desean emplear lo aprendido para lograr mejores resultados en un futuro.

- ✚ **Confiabilidad:** si depositan en nosotros una fidelidad para reforzar sus conocimientos.
- ✚ **Autonomía:** si logran administrar su tiempo y darle prioridad a reforzar sus conocimientos.
- ✚ **Sinceridad:** cuando manifiestan si algo es entendible o no, por lo general a esta edad los niños dicen todo lo que piensan, y esto nos ayuda a mejorar.

¿Qué encuentra en el entorno de su cliente durante la semana?

Para nuestros ideales los niños y jóvenes en la semana tienen contacto directo con sus padres, hermanos, tías, abuelos, amigos del barrio, sus profesores y sus amigos en internet cuando interactúan con ellos.

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

Poder adquirir conocimientos nuevos para ponerlos en práctica y de alguna manera mejorar la calidad de vida de sus familias.

7.3 Buyer persona

Tabla 7 Nuestro cliente Buyer

 <p>Cliente</p>	<p>Describe los miedos frustraciones y ansiedades No poder tener herramientas para una educación digna, no contar con recursos para reforzar el aprendizaje.</p>	<p>Desea, anhela, necesita o sueña Poder adquirir conocimientos y reforzarlos para tener herramientas para ser un gran profesional en un futuro y poder ayudar a mi familia.</p>
---	---	--

<p>Demográficos y geográficos</p> <p>Nosotros entendemos primordialmente lo que vemos de nuestros padres y hermanos, a cierta edad nuestros padres nos enseñan a cómo comportarnos con los demás, a como respetarlos, nuestros padres desde que nos matriculan en un colegio nos incentivan a ser personas profesionales en un futuro, así existan o no recursos en casa tenemos que aprovechar lo que podamos en el colegio, muchos compañeros tienen varias herramientas de aprendizaje en sus casa y esto ayuda aún más a reforzar sus conocimientos. Por lo general nuestros padres solo hicieron su primaria, ellos quieren que nosotros los superemos.</p>	<p>¿Qué están tratando de hacer y porque es importante para ellos?</p> <p>Asistir a nuestras escuelas y poder entender lo mas que podamos las clases, si somos aplicados tendremos un mejor futuro, al lograr esto podemos ayudar a nuestros padres y poderles brindar todo y hasta mas de lo que se merecen.</p>	<p>¿Cómo alcanzan esas metas hoy?, ¿hay alguna barrera en su camino?</p> <p>Para poder lograr ser un gran profesional en el futuro por ahora nos enfocamos en estudiar y poner en práctica nuestros conocimientos, pero existiría una barrera que nos impediría crecer, actualmente por la pandemia, no se nos garantiza una educación de calidad, nos toca virtualmente y muchas veces no entendemos bien, algunos de nosotros no cuentan con dispositivos electrónicos o acceso a red, los cuales les permitan acceder a una clase y adquirir conocimientos.</p>
<p>Frases que mejor describen sus experiencias</p>	<p>Si soy aplicado en mi colegio seré un gran profesional en un futuro. Si pongo en práctica todos mis conocimientos podre cambiar el mundo y compartirlos con mi familia.</p>	
<p>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</p>	<p>Muchas veces no estudiamos porque nuestros padres no tienen recursos para enviarnos al colegio, en su lugar nos ponen a trabajar alejándonos del colegio. También algunos compañeros sufren de matoneo y abandonan sus estudios por miedo. Algunos de nosotros no nos gustan el internet porque en ese lugar hay muchos acosadores que nos hacen daño.</p>	

¿Quién es nuestro cliente buyer?

Para nuestra idea de negocio nuestro cliente buyer es aquel estudiante de colegio y escuela en un rango de edad de 7 a 19 años, a ellos iría principalmente fomentado nuestro ideal, no obstante, según nuestro slogan “Para ti, para todos”, propiciamos incentivar la educación para todo tipo de persona sin excepción de edad. Nuestro servicio es primordialmente para niños, pero todos podrán acceder libremente.

En otra palabra, nuestro cliente buyer primordialmente serán los estudiantes de colegios y escuelas ya que en estas edades hay deserciones estudiantiles ya sea por matoneo o por falta de recursos de sus padres lo que conlleva a un trabajo infantil forzado, a estas edades es un gran error dejar la educación e inclinarse con amistades a realizar actos que atenten contra su moral y reputación de sus familias.

7.4 Justificación de bondades

Teniendo en cuenta las bondades que cuenta mi idea de servicio (numeral 7.1)

describiremos como estas se ajustan a mi buyer persona:

Según las bondades de mi idea de servicio, nuestro cliente buyer se sentirá muy identificado con incentivar sus conocimientos por medio de un equipo dedicado el cual hará de la plataforma un espacio divertido con una metodología de aprendizaje diferente, con disponibilidad a cualquier hora del día en cualquier día de la semana, esto conllevará a nuestro cliente a fidelizarse y adquirir conocimientos los cuales los llevará a cabo para transformar de alguna forma la sociedad., ya que al estar motivado estará comprometido en generar un cambio y ser emprendedor, evitando de alguna forma el abandono de sus estudios.

Así mismo al logran nosotros ayudas de fundaciones o del gobierno ellos vencerán esos temores de no tener recursos electrónicos. Los cuales suplan esa necesidad de aprendizaje. Finalmente, al realizarse todo esto nuestro cliente Buyer podrá tener una alegría de alguna forma en un futuro cambiar la calidad de vida

Ahora que ya conozco a mi cliente y se cómo mi servicio suple sus necesidades responderé las siguientes preguntas.

✚ Tome nota de los otros actores del mercado que ofrecen cosas similares a su producto.

Existen varias plataformas en internet (blogs) que se asemejan a mi servicio en este link podemos citar a algunos

<https://www.educaciontrespuntocero.com/recursos/blogsdocentes-imprescindibles/>. Al poderlos observar nosotros como idea de negocio incluiríamos en nuestra plataforma aspectos diferenciadores.

✚ ¿Cuál es la población total de personas o negocios que potencialmente podrían comprar su producto o productos similares al suyo?

Nuestro servicio se destinará a niños y jóvenes primordialmente, estos crecerán según pasen los años, como lo dice el siguiente artículo: *“Hoy se estima que la población joven de Colombia, entre los 15 y 25 años de edad, alcanza unos 8 millones, un dato que puede estar subestimado debido a que el más reciente censo de población tuvo lugar en 1993. Según Naciones Unidas, en 2020 llegará a más de 9 millones, que serán el 16,7% de la población del país”* (Revista Dinero).

✚ ¿Cuántas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir mi servicio? Al

ser un servicio por medio de una plataforma en internet debemos tener en cuenta que no todos cuentan con acceso a conexión o dispositivos electrónicos, sabemos que por lo general los estudiantes de zonas urbanas se verían más beneficiados a una conexión ya que ni no las tienen en sus casa las pueden adquirir en un café internet pero esto no les sucede a jóvenes en zonas rurales del país, *“Solo el 17 % de los estudiantes rurales tiene Internet y computador”*(El Tiempo)

“De los más de 2’400.000 de estudiantes de colegios rurales del país, solo el 17 por ciento de ellos tiene acceso a Internet y computador, es decir, aproximadamente 408.000 niños. En el caso de municipios rurales dispersos (aquellos con menor densidad poblacional), esta cifra es de apenas el 13 por ciento, de acuerdo con datos del Ministerio de Educación y el Icfes analizados por el Laboratorio de Economía de la Educación (LEE) de la Universidad Javeriana.

🚩 ¿Cuántas personas o negocios definitivamente suplirían sus necesidades con su producto?

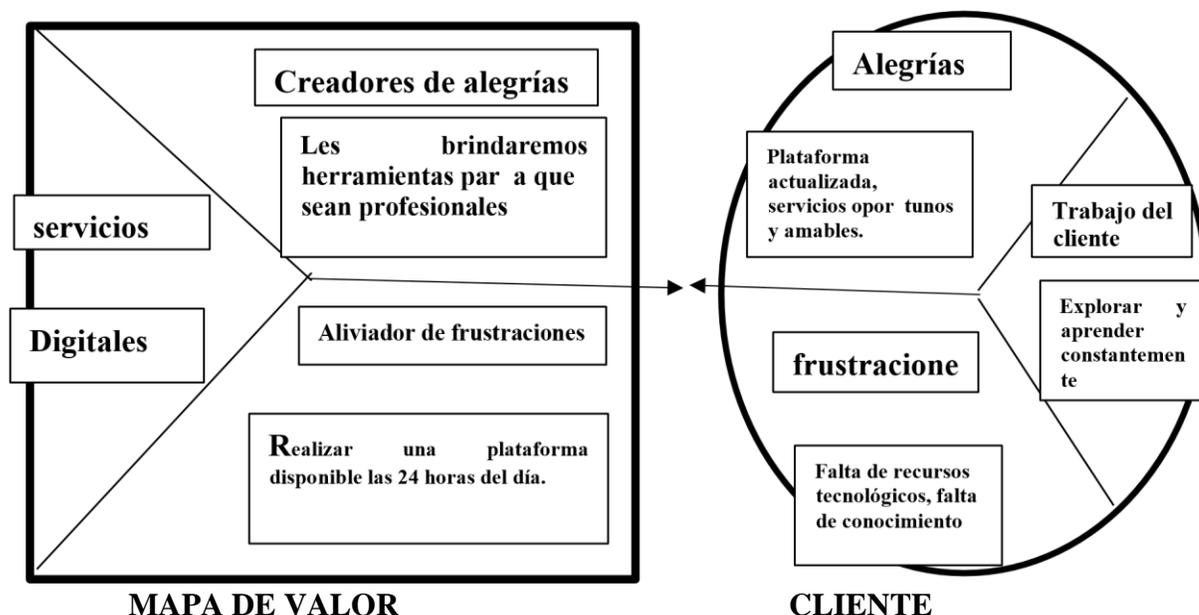
Originalmente aquellos estudiantes que tengan un acceso a internet que cuenten con dispositivos electrónicos, posteriormente buscaremos que los estudiantes sin acceso a internet o sin recursos puedan acceder a nuestra plataforma, especialmente a estudiantes de zonas apartadas de difícil acceso del país que no cuenten con unas redes de internet, por medio de acuerdos o alianzas con el gobierno para implementar redes en esas zonas

SEMANA OCHO: PROPUESTA DE VALOR

8.1 Perfil del cliente

Para nuestra idea de negocio el servicio *ACADEMIC ASSISTANT* “¡PARA TI, PARA

¡TODOS!” tenemos claro quién será nuestro cliente, serán todos aquellos estudiantes de colegios y escuelas primordialmente.



8.1.1 Trabajos del cliente

¿Qué tareas intentan realizar mis clientes en su vida laboral o personal?

- ✚ **Emocional:** Quieren adquirir más conocimientos, quieren sentirse plenos si adquieren conocimientos nuevos
- ✚ **Funcional:** Quieren conocer la plataforma y ver todos sus recursos

¿Qué problemas creo que tienen mis clientes de los que tal vez ni siquiera estén al tanto?

Los problemas que tienen son la falta de conocimientos de que existen plataformas en internet que ayudan a incentivar y reforzar los conocimientos.

¿Cómo se quiere sentir su cliente?

Se quiere sentir auto realizados, actualizados y con conocimientos fuertes, el cliente se quiere sentir placido con el servicio que prestamos en nuestra plataforma virtual.

8.1.2 Frustraciones del cliente

a) ¿Qué hacen que mis clientes se sientan mal?

Que nuestra plataforma virtual no esté en funcionamiento, que nuestros recursos didácticos no sean comprensibles para ellos, que la información que les brindemos sea errada.

b) ¿Cuáles son los principales obstáculos y desafíos que tienen mis clientes?

La falta de conectividad, la falta de recursos tecnológicos, la falta de compromiso por estudiar.

c) ¿Qué les preocupa a mis clientes?

Que algún día la plataforma deje de funcionar, que desaparezca definitivamente nuestro servicio.

8.1.3 Alegrías del cliente

- **Necesarias:** Que la plataforma este actualizada, con recursos necesarios y eficaces
- **Esperadas:** Que nuestra atención sea amable, cordial que nuestras explicaciones sean coherentes y entendibles.
- **Deseadas:** Que puedan adquirir conocimientos, y solucionar dudas.

8.2 Mapa de Valor

Esta va dirigida a nosotros, a cómo queremos solucionar estas frustraciones de nuestros clientes, como podemos ayudar aún más a sus posibles alegrías y poder acarrear con sus posibles tareas los cuales ellos quieren ver un servicio oportuno.

8.2.1 Aliviadores de Frustraciones

- **¿Genera ahorra de dinero, tiempo y esfuerzo?**

Con nuestra plataforma de asesorías académicas fomentamos el aprendizaje constante, las 24 horas del día, los 7 días de la semana, nuestros clientes podrán ingresar cuando lo deseen sin ningún costo, esto les ahorraría un dinero por si desean inscribirse a una escuela para actualizar sus conocimientos, o pagarle a alguien que les explique algún tema. Les generaremos ahorro de dinero, de esfuerzo y tiempo ya que este último ellos podrán ser administradores de su tiempo y acceder cuando deseen a la plataforma, así lograremos que nuestros clientes se sientan mejor.

- **¿Arreglamos soluciones de bajo rendimiento?**

Si, ya que incentivamos al aprendizaje y apoyamos al estudiante a fortalecer sus debilidades académicamente.

8.2.2 Creadores de Alegrías

- **¿Cumplen un deseo que los usuarios sueñan?**

Si, ya que ellos desean aprender y al mismo tiempo divertirse, en nuestra plataforma obtendrán recursos académicos y a su vez videos divertidos, chistes y dibujos animados que interactúan con ellos.

- **¿Facilitar el trabajo o la vida de tus usuarios?**

Si ya que les proporcionaremos herramientas académicas sin ningún costo.

- **¿Producir resultados positivos que conlleven al éxito de los usuarios?**

Si, ya que, al ellos reforzar sus conocimientos, podrán aplicarlos en su vida profesional y laboral conllevándolos a ser mejores personas cultural e intelectualmente.

8.2.3 *Productos y Servicios*

Seremos un servicio digital que logrará proponer al estudiante un método de aprendizaje diferente, todo será por medio de una página web.

- **¿Qué capacidades recursos y habilidades tengo o puedo conseguir para desarrollar nuevos productos y servicios?**

Al tener esta idea de negocio de asesorías, nosotros estaríamos capacitados para responder inquietudes acerca de algo que no entiendan los estudiantes, estaríamos capacitados a tener una plataforma ágil con el compromiso de incentivar el aprendizaje, tendremos personal con habilidades de diseños para la plataforma, para las explicaciones y dibujos.

8.3 **Declaración de propuesta de valor**

El valor que nuestra empresa dará a los estudiantes es que los formara educativamente ¿Cómo?, con temas de cuidado del medio ambiente y formación como personas éticas con derechos y deberes, este sería nuestro plus, además de materias de colegio generaríamos otro tipo de aprendizaje, con una plataforma dinámica con videos, audios, canciones ¿Por qué? Para que los estudiantes se motiven y venzan sus miedos y sean emprendedores, así contribuiremos a un país educado.

SEMANA NUEVE: DISEÑA EL PRODUCTO

9.1 Definición estratégica:

Investigue por los menos 4 leyes, decretos o normas que regulen o requieran mi idea de negocio.

1. **Decreto único reglamentario del sector de educación integrada por el Decreto 1075 del 26 de mayo de 2015 nos da a conocer de Responsabilidades de las Secretarías de Educación de entidades territoriales certificadas.**

Educación preescolar, básica y media en entidades territoriales certificadas.

Contratación del servicio educativo por parte de las entidades territoriales certificadas.

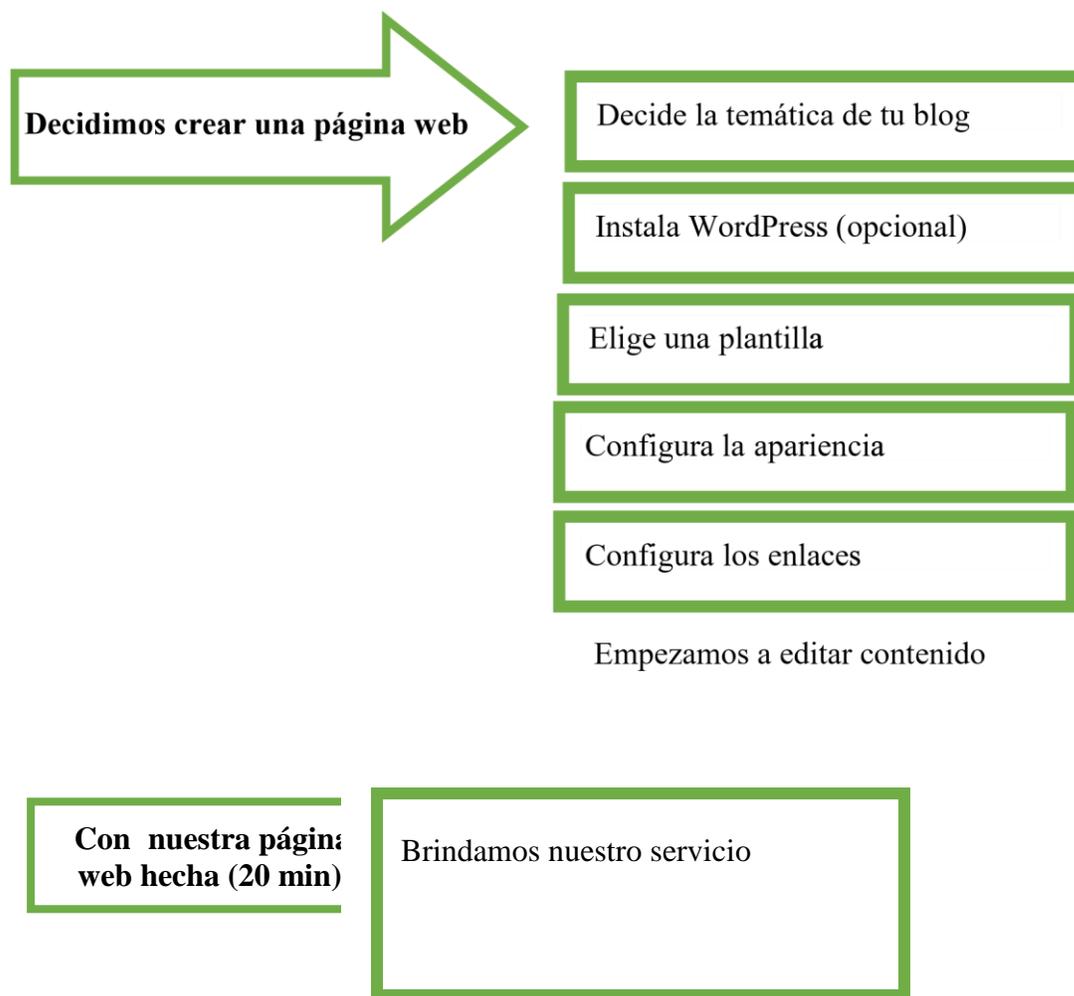
2. **Normativa aplicable al sector de educación: Define la educación, sus objetivos y procesos. Necesidad de analizar qué se entiende por normatividad lo que nos ayudará a definir su uso racional en función de lo educativo.**
3. **Normativa de estructura del sector de educación: Nos define cual es la estructura de empresas de la educación.**
4. **Mintic: Regula las páginas web en Colombia.**

9.2 Diseño del concepto:

Para elaborar y poner en marcha mi idea de negocio, el servicio *ACADEMIC ASSISTANT* ¡PARA TI, PARA TODOS! Utilizamos una página web, por medio de un blog donde estarán expuestos todos nuestros recursos educativos, necesitamos un computador, Tablet, celular para poder ingresar. El link de nuestra pagina web es el siguiente: <https://5fb407d09f957.site123.me/>

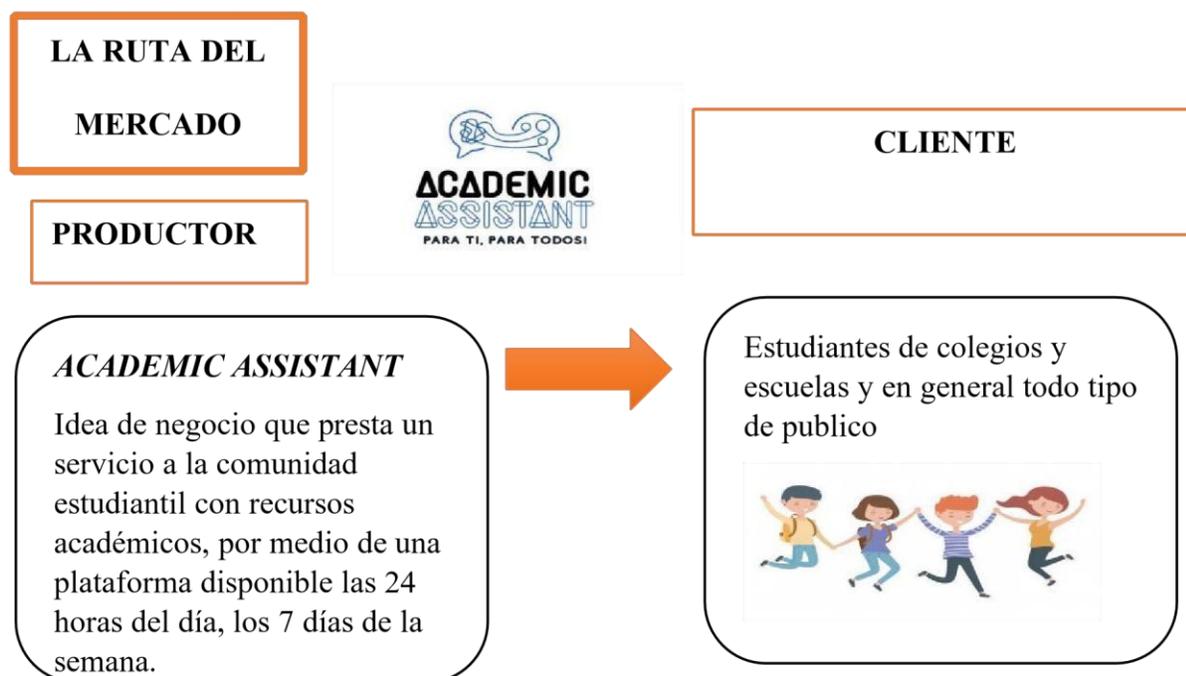
9.3 Diseño al detalle

9.3.1 Diagrama de bloques

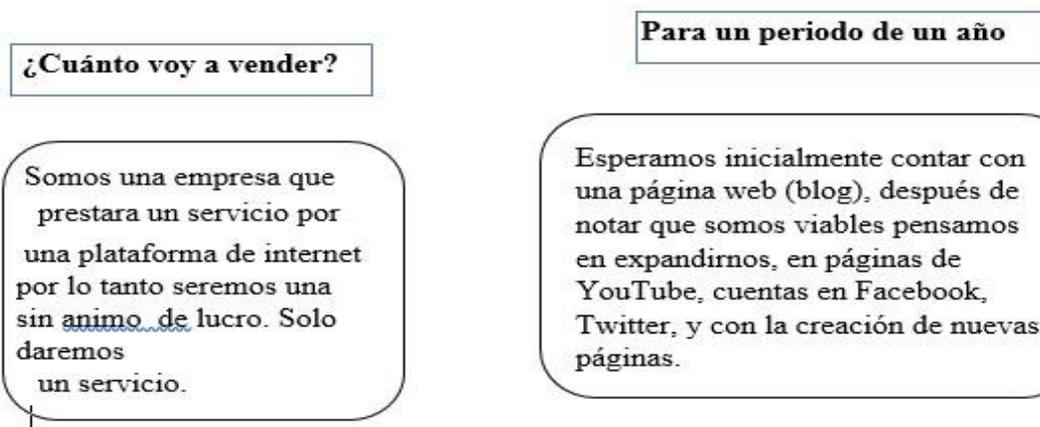


En este diagrama de bloques quisimos representar el paso a paso de la elaboración de nuestra idea de negocio, tenemos claro que se presentara por medio de una página web, en este caso por medio de un blog, creamos nuestra página, elegimos la plantilla que más nos guste y la que se ajuste a nuestro ideal, configuramos según nuestras necesidades, editamos todos los campos, subimos videos para poder brindar a nuestros clientes un servicio óptimo.

9.3.2 Cadena de distribución



9.3.3 Costos y tiempo



9.4 Validación y verificación

Indicadores de calidad que evalúen el servicio antes de salir al mercado

Tabla 8 Validación de indicadores de calidad.

Estrategias	Cumple o no
Tener una idea de convertir el aprendizaje en algo divertido	Si
Promover una forma de aprendizaje diferente	si
Tratar de llegar a todos los rincones del país	no
Realizar pruebas a los usuarios	no
Elaborar una página web	no
Tener los recursos para elaborar esta pagina	si
Tener como prioridad a estudiantes de colegios y escuelas	si
Contar con personal motivado para iniciar este proceso	si
Erradicar de alguna forma la deserción estudiantil	si
Tener un plan de paso a paso para mi negocio	si

9.5 Producción

9.5.1 Brochure

Queremos llegar a todos los rincones del país



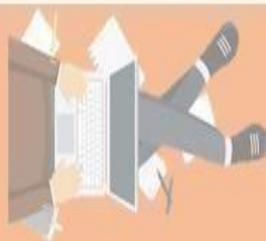
Regístrate y obtén muchos beneficios



Visitamos para garantizarte un aprendizaje diferente, para ti y para todos.

Correo: Academicassistant@gmail.co

Página web:



¿Quiénes somos?

"ACADEMIC ASSISTANT", presta un servicio por medio de una plataforma virtual, a estudiantes de colegios, escuelas y también a público en general que deseen aprender de una forma diferente.

¿Por qué lo hacemos?

Queremos incentivar en los estudiantes un aprendizaje divertido y fuera de lo común, queremos evitar la deserción estudiantil en los colegios.



¿Cómo lo hacemos?

Nuestra plataforma no solo contara con videos y textos, además para propiciar un aprendizaje diferente contaremos con audios, chistes, dibujos animados, cuentos, adivinanzas y demás.



9.5.2 Ficha técnica del servicio

Tabla 9 Ficha técnica de nuestro servicio.

FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO

Nombre del servicio

ACADEMIC ASSISTANT ¡PARA TI, ¡PARA TODOS!

<i>Composición del servicio</i>	Plataforma virtual
<i>Normas de calidad</i>	Servicio disponible las 24 horas del día, 7 días de la semana, material actualizado.
<i>Presentación comercial</i>	Página web
<i>Canal de información</i>	Vía internet. (blogs, atención al cliente)
<i>Diseño</i>	Brochure, en el punto 9.5.1 (folleto de la empresa, con nombre logo, descripción, clientes, objetivos, contacto)
<i>Condiciones de conservación</i>	Tener material en la plataforma verifíco, contar con textos fáciles de comprender, tener un ambiente de amabilidad con los estudiantes, ponernos en los zapatos de ellos, entendiendo sus puntos de vista. Brindando un servicio de calidad.
<i>Vida útil estimada/ garantía</i>	Un año, después de esto, evaluaremos que tanto hemos crecido en el ciclo de vida del producto, si ya tenemos algún tipo de acogida replantearemos la idea, para crecer en el mercado.
<i>Servicios adicionales</i>	Asesoría vía telefónica, y tutorías personalizadas.

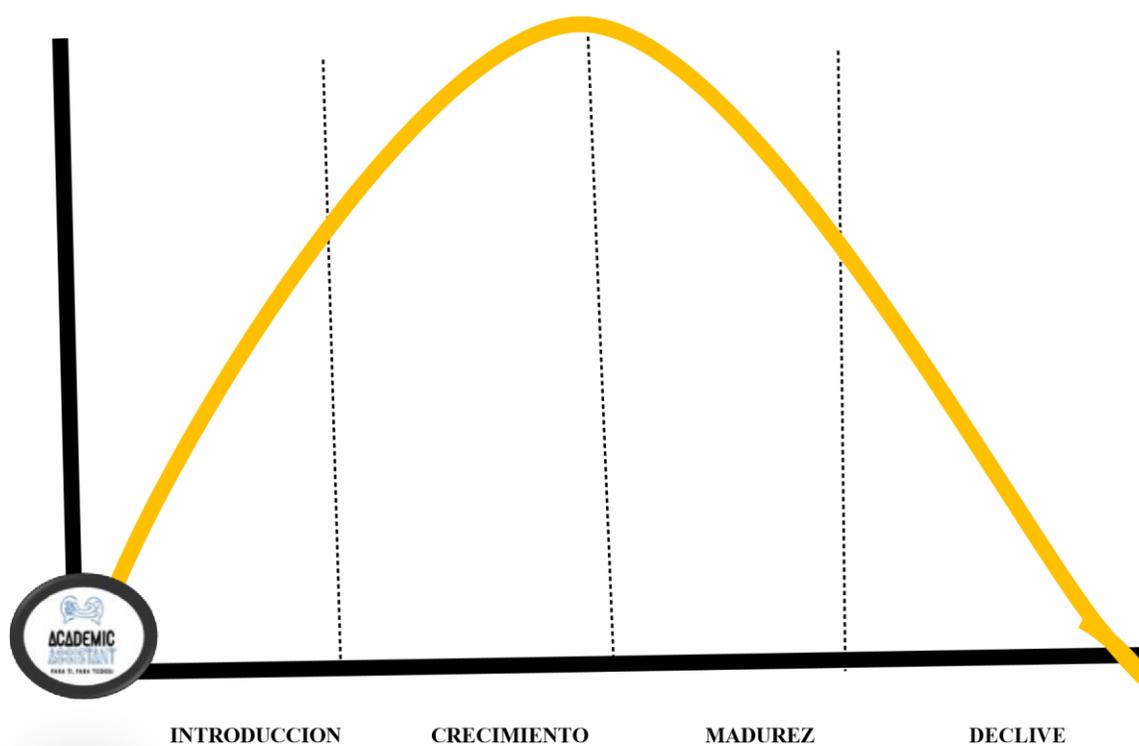
Elaboro: Hernán Yesid Alba

Reviso

Aprobó

9.5.3 Etapa en ciclo de vida del producto Interpretación:

Nuestra idea de negocio el servicio de asesorías académicas, está en la etapa de introducción ya que será un servicio nuevo que queremos lanzar en el mercado, sabemos que hay varios servicios en internet que se asemejan al de nosotros, por esta razón asumiremos grandes retos y desafíos en cuanto a la competencia, nuestra plataforma muy pronto estará disponible para el público.



9.6 Precio de Venta

Para nuestra idea de negocio, el servicio “Academic Assistant” tendremos en cuenta los costos de producción.

Para tener una idea clara definamos que es costos de producción:

Los costos de producción (también llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento”

Teniendo esto en cuenta para nuestra idea de servicio de una plataforma digital, tendremos que inicialmente tener un computador, una excelente señal de internet para operar oportunamente brindando nuestros servicios.

Tabla 10 Costos de producción

COSTOS DE PRODUCCIÓN	
Costo unitario de materiales	\$2.000.000
Costo unitario de mano de obra	\$1.000.000 (mensual)
Costo unitario CIF (costos indirectos de fabricación)	\$100.000 (mensual)
COSTO TOTAL UNITARIO	\$3.100.000

Tuvimos en cuenta los siguientes aspectos:

- Materiales: computador o Tablet o celular, en el cuadro hicimos el ejemplo con un computador.
- Si hablamos de mano de obra decimos que serían nuestros técnicos en caso que nuestras redes no funciones o exista algún inconveniente de funcionamiento.

- Si hablamos de costos indirectos de fabricación podríamos citar al pago del servicio de internet, para que podamos actualizar nuestro contenido en la plataforma digital.

Después de haber definido el costo total unitario procederemos a determinar el precio de venta:

Al nosotros prestar un servicio gratuito por medio de una plataforma no contaríamos con un precio de venta en el mercado, cada persona puede ingresar libremente sin ningún costo.

VALIDACION

SEMANA DIEZ: PROTOTIPO

10.1 Características del servicio

Nuestro servicio será prestado por medio de una plataforma digital, donde podremos evidenciar lo dinámica y amigable que es cuando los niños acceden a ella. En esta plataforma el estudiante encontrara todo lo que desea buscar y más, recordemos que cuando hablamos de características nos referimos a todos aquellos atributos, cualidades de la cual está hecho el servicio. Acá podemos plasmar las siguientes características.

Tabla 11 Características de mi servicio

Características del servicio	Descripción
Facilidad de acceso	Al ingresar se puede hacer libremente
Disponibilidad 24/7	Estará disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana
Incentivamos la motivación	Al iniciar a nuestra plataforma encontraras un gran mensaje de “el cambio comienza con Tigo” esto propicia a que los estudiantes se motiven y logres superarse.
Será un servicio divertido	Encontraras la forma de aprender de una forma diferente.

10.2 Características del prototipo

El prototipo de nuestra idea de negocio “ACADEMIC ASSISTANT” será plasmado en una pagina web por medio del siguiente link <https://5fb407d09f957.site123.me/> , acá plasmaremos que es una herramienta muy dinámica y amigable con los estudiantes, para esta ocasión utilizamos la pagina <https://www.site123.com/> para la realización de nuestra idea de servicio.

A continuación, describiremos sus atributos.



“El cambio comienza contigo” queremos inspirarnos e inspirar a nuestros visitantes. No debemos conformarnos con lo que tenemos, tenemos que avanzar día a día.

ACADEMIC ASSISTANT

HOME ABOUT CONTACT

Encontraras nuestra descripción, nuestro propósito para lograr a cabo este gran ideal.

ABOUT

ACADEMIC ASSISTANT es una entidad que tiene como propósito y función contribuir en la formación de los niños y jóvenes a nivel nacional, utilizando estrategias y metodologías pedagógicas que están fuera del marco tradicional, para así poder conseguir un óptimo aprendizaje en cada uno de nuestros usuarios.



ACADEMIC ASSISTANT

Bogotá, Bogotá DC, Colombia
3193849581 - ACADEMIC ASSISTANT
junikarreno99@gmail.com

CONTACT

Name

Email address

Message

CONTACT

Podrás dejarnos tus datos para que nosotros nos comuniquemos contigo, si necesitas

En general esta plataforma brindara una estadía amena, donde podrás navegar, aprender y disfrutar al mismo tiempo.

10.3 ¿Cómo interactuara el cliente con nuestro prototipo?

Nosotros dispondremos esta pagina web para el uso de nuestros estudiantes, en ella encontraran varias herramientas de estudio como libros, videos, audios, enlaces, documentos, y demás. Ellos interactuarán con nosotros por medio online donde además dispondremos un correo de contacto y un numero corporativo donde todas las dudas serán resueltas.

10.4 Evidencia de nuestro prototipo

Nuestra idea de negocio se prototipará en una página web, a continuación, relacionaremos el link: <https://5fb407d09f957.site123.me/5d0a0f53588b1/consulting>, al pasar del tiempo agregaremos mas contenido, ilustraciones y videos.

SEMANA ONCE: DESARROLLA EL MODELO RUNNING LEAN

Modelo Running Lean de la empresa ACADEMIC ASSISTANT

Tabla 12 Nuestro modelo Lean Canvas

<p>Problema</p> <ol style="list-style-type: none"> No hay motivación en los estudiantes para seguir sus estudios. Hay estudiantes que no poseen materiales suficientes de estudio. En la actualidad los estudiantes se les dificulta mucho el aprendizaje. 	<p>Solución</p> <ol style="list-style-type: none"> Propiciaremos a un aprendizaje diferente y divertido. En nuestra plataforma encontrarán un sinfín de documentos que ayudarán a sus conocimientos. Tendremos videos, charlas, audios para mayor comprensión. 	<p>Propuesta de Valor única</p> <p>les proporcionaremos a los estudiantes una herramienta de estudio fuera de lo común, en una nuestra plataforma tendremos videos, chistes, dibujos animados que explicaran temas, canciones y un espacio apropiado al cual no quedran salir.</p>	<p>Ventaja injusta</p> <p>Convenios con colegios y universidades</p> <p>Nuestra plataforma estará disponible 42/7</p> <p>Su acceso es totalmente gratis</p> <p>Propiciaremos a una forma de aprender mientras se divierte.</p>	<p>Segmento de clientes</p> <p>Estudiantes de colegios.</p> <p>Estudiantes de escuelas.</p> <p>Estudiantes de universidades.</p> <p>Niños y niñas sin educación</p> <p>Adultos que deseen reforzar conocimientos.</p>
<p>Alternativas existentes</p> <ol style="list-style-type: none"> Otras páginas web Campus virtuales de universidades. 	<p>Métricas Clave</p> <p>Cantidad de clientes que acceden a nuestra plataforma</p> <p>Para aprender y estudiar, no hay límite de edad.</p> <p>Aprendizaje diferente.</p>		<p>Canales</p> <p>Plataforma en internet, nos daremos a conocer por folletos, avisos publicitarios</p>	
<p>Estructura de costos</p> <p>Invertir en la plataforma para personalizar nuestros contenidos.</p> <p>Pago de personal y capacitación</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Ayudas del gobierno Ayudas de la comunidad</p> <p>Convenios con empresas.</p>		

Para la elaboración del siguiente cuadro de modelo Running lean de nuestra idea de negocio el servicio Academic Assistant, tiene como objetivo presentar una idea de negocio de una

plataforma virtual donde propiciaremos a incentivar una educación divertida y amigable con el estudiante.

SEMANA DOCE: VALIDA TU IDEA DE NEGOCIO

Según el modelo anterior de Lean canvas queremos evidenciar por medio de encuesta la problemática número 1, No hay motivación de los estudiantes para seguir con sus estudios. Y esto puede surgir por varios aspectos, ya sea por una diferencia en la educación privada y pública, también por el ambiente donde quieren aprender, tal vez la educación no ha logrado un avance significativo en los últimos tiempos esto a raíz de la falta de compromiso de los estudiantes y muchas veces de los padres donde no les incentivan una educación a sus hijos.

12.1 Defina los objetivos de la investigación

Identificar los diferentes factores que podrán influir en el desarrollo de nuestra idea de negocio, destacando los posibles problemas o necesidades sobre los cuales vayamos a trabajar para así generar una posible solución a nuestros usuarios.

Es válido resaltar que está es una de las etapas más importantes a la hora de poner en marcha nuestra idea de negocio, ya que es donde podremos apreciar si tendremos éxito en las etapas posteriores.

En primera instancia comenzaremos planteando una hipótesis, para así poder validar si nuestra idea de negocio va a ser acogida por nuestros usuarios y potenciales clientes:

- ¿El sistema educativo en nuestro país está adaptado a la diversidad de formas de aprendizaje de todos los niños, jóvenes y sus condiciones socioeconómicas?

Evidencias:

- 1. La educación en Colombia ¿De qué manera puede Colombia mejorar la calidad y la igualdad de su sistema de educación?, al tiempo que aborda sus problemas de eficiencia?** A pesar de transformar significativamente su sistema de educación durante las últimas dos décadas, Colombia enfrenta dos desafíos críticos: altos niveles de desigualdad desde los primeros años de educación y un bajo nivel de calidad en el sistema educativo. Este informe evalúa las políticas y prácticas de Colombia, en comparación con las mejores propuestas en educación y las competencias educativas de los países miembros de la OCDE. Asimismo, analiza las mayores fortalezas del sistema educativo, así como los desafíos que enfrenta, desde la educación inicial y atención integral a la primera infancia hasta la educación superior. (Revisión de políticas nacionales de educación ,2019)”

12.2 Tipo de Investigación a realizar

Para nuestra investigación realizaremos una encuesta, y este método será un tipo de investigación cuantitativa ya que por medio de esta encuesta pretendemos buscar datos e información verídica, las cuales nos arrojarían datos numéricos (estadísticos) los cuales podemos representar en graficas para mayor comprensión.

12.3 Encuesta propuesta

La encuesta propuesta por nosotros tendrá las siguientes preguntas.

1. Edad
2. Ocupación
3. ¿Creé usted que la educación del país se encuentra en un buen nivel?
4. ¿Considera que a menudo en los colegios y escuelas, se utilizan estrategias y mecanismos de inclusión para que todos los estudiantes cuenten con las mismas condiciones escolares?
5. ¿El sistema educativo en nuestro país está adaptado a la diversidad de formas de aprendizaje de todos los niños, jóvenes y sus condiciones socioeconómicas?
6. ¿Qué opina de la educación privada en nuestro país?
7. Creé usted que las entidades privadas como; Academias, instituciones o corporaciones, ¿Aportan al desarrollo de una mejor educación?
8. ¿Está de acuerdo que en gran medida el aprendizaje de un niño o joven, se encuentra basado en las estrategias y mecanismos pedagógicos de enseñanza?
9. ¿Considera que no ha surgido ningún tipo de evolución en la educación a través del tiempo?
10. ¿Cree usted que se deberían considerar nuevos patrones, estrategias o mecanismos pedagógicos, en las escuelas, colegios o entidades privadas?

Dicho formulario será aplicado a personas con edades entre los 12 años, hasta los +60 años, que tomaremos de nuestro entorno social cotidiano, como lo son; familiares, amigos y compañeros de estudio.

A continuación, relacionaremos el link de dicha encuesta que se formuló.

<https://forms.gle/yZoBVdvvZUEC6DKi6>



ACADEMIC ASSISTANT
PARA TI, PARA TODOS!

Formulario Academic Assistant

Entidad orientadora de procesos de aprendizaje, que ejecuta estrategias pedagógicas personalizadas a escolares.

¿Cuál es su edad?

- Menor a 18 años
- 18 años a 27 años
- 28 años a 37 años
- 38 años a 47 años
- Mayor a 47 años

¿Cuál es su situación laboral actual?

- Empleado de tiempo completo
- Empleado de medio tiempo

12.4 Tamaño de muestra

Para nuestro cuestionario tomaremos de muestra a 50 personas, las cuales nos ayudaran según su punto de vista a redireccionar o mantener nuestra idea de negocio.

SEMANA TRECE: TABULACION Y ANALISIS DE INFORMACION

13.1 Tabulación y análisis por pregunta

Pregunta 1

¿Cuál es su edad?	EDAD	RESPUESTAS
<input type="radio"/> Menor a 18 años	Menor de 18 años	14
<input type="radio"/> 18 años a 27 años	De 18 a 27 años	16
<input type="radio"/> 28 años a 37 años	De 28 a 37 años	4
<input type="radio"/> 38 años a 47 años	De 38 a 47 años	9
<input type="radio"/> Mayor a 47 años	Mayor a 47 años	7
	TOTAL	50



Ilustración 1/Pregunta 1: ¿cuál es su edad?

Análisis pregunta 1:

- De los encuestados el 28% era de edades menores de 18 años, 14 personas de 50 encuestados.
- De los encuestados el 32% tenían edades de 18 a 27 años, esto representa a 16 personas.
- De los encuestados el 18% tienen edades de 38 a 47 años, esto representa a 9 personas
- De los encuestados el 17% tienen edades mayores a 47 años, esto representa a 7 personas.
- De los encuestados el 8% tienen edades de 28 a 37 años, esto representa a 4 personas.

Para nuestra idea de negocio como ya hemos mencionado va enfocado primordialmente a estudiantes de colegios y escuelas, no obstante, con nuestro slogan “para ti, para todos” queremos propiciar nuestros servicios a todo tipo de público por esta razón decidimos incluir a todas las edades.

Pregunta 2:

¿Cuál es su situación laboral actual?

- Empleado de tiempo completo
 Empleado de medio tiempo
 Independiente
 Estudiante
 Retirado
 Otros: _____

¿Cuál es su situación actual?	RESPUESTAS
Empleado tiempo completo	6
Empleado medio tiempo	2
independiente	10
estudiante	28
retirado	4
TOTAL	50



Análisis pregunta 2:

- De los encuestados el 56% son estudiantes, 28 personas de 50 encuestados.
- De los encuestados el 20% son independientes, esto representa a 10 personas.
- De los encuestados el 12% son empleados tiempo completo, esto representa a 6 personas
- De los encuestados el 8% son retirados, esto representa a 4 personas.
- De los encuestados el 4% son empleados medio tiempo, esto representa a 2 personas.

Para nuestra idea de negocio es muy importante conocer a que se dedican nuestros encuestados, como podemos observar la mayoría son estudiantes, ellos son nuestros clientes potenciales, la opinión de lo que no estudian también nos interesa ya que con ellos tendremos una perspectiva diferente de nuestro ideal.

Pregunta 3:

¿En qué nivel considera usted, se encuentra la educación a nivel Nacional?

Alto

Medio

Bajo

¿En qué nivel considera usted, se encuentra la educación a nivel nacional?	RESPUESTAS
Alto	6
Medio	16
Bajo	28
TOTAL	50



Ilustración 3 Pregunta 3: ¿En qué nivel considera usted, se encuentra la educación a nivel nacional?

Análisis pregunta 3:

- De los encuestados el 56%. afirma que el nivel de educación en Colombia es bajo. Ellos representan a 28 personas de las 50 que encuestamos.
- De los encuestados el 32%. afirma que el nivel de educación en Colombia es medio. Ellos representan a 16 personas de las 50 que encuestamos.
- De los encuestados el 12%. afirma que el nivel de educación en Colombia es alto. Ellos representan a 6 personas de las 50 que encuestamos.

Para nuestra idea de negocio es muy importante conocer cual es el nivel educativo en Colombia según las perspectivas de las personas. esto nos ayuda a generar un plus y a incentivarnos para sacar aún más nuestra idea de negocio, sabiendo que la gran mayoría de nuestros encuestados afirman que es muy bajo el nivel que maneja Colombia para la educación.

Pregunta 4

¿Qué tanto cree usted, que las entidades de educación atienden las necesidades del educando?

- Menos del 20%
- Entre un 20% y 49%
- Entre un 50 % y 79%
- Más del 80%

¿Qué tanto cree usted, que las entidades de educación formal, atienden las necesidades del educando?	RESPUESTAS
Menos del 20%	18
Entre el 20 y 49%	12
Entre 50 y 79%	15
Mas del 80%	5
TOTAL	50

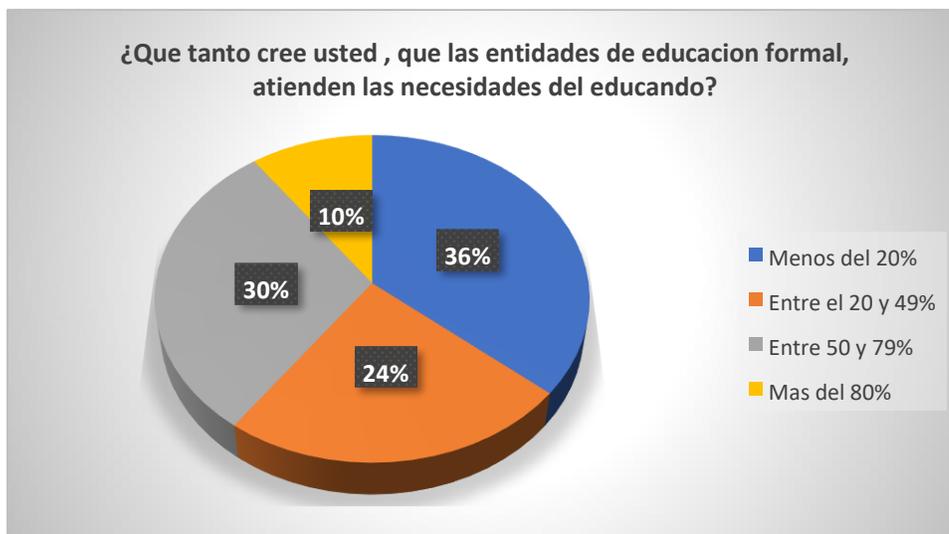


Ilustración 4 Pregunta 4: ¿Qué tanto cree usted, que las entidades de educación formal, atienden las necesidades del educando?

Análisis pregunta 4:

- De los encuestados el 36%. afirma las entidades de educación formal atienden las necesidades del educando en menos del 20%. Ellos representan a 18 personas de las 50 que encuestamos.
- De los encuestados el 30%. afirma las entidades de educación formal atienden las necesidades del educando entre el 50 y 79% Ellos representan a 15 personas de las 50 que encuestamos.
- De los encuestados el 24%. afirma las entidades de educación formal atienden las necesidades del educando entre el 20 y 49% Ellos representan a 12 personas de las 50 que encuestamos.
- De los encuestados el 10%. afirma las entidades de educación formal atienden las necesidades del educando en un límite superior al 80% Ellos representan a 5 personas de las 50 que encuestamos.

Para nuestra idea de negocio es muy importante conocer la perspectiva de la gente en cuanto a las exigencias de cada estudiante.

Pregunta 5:

¿Cree que es mejor la educación pública o privada? Justifique.

Tu respuesta

¿Cree usted que es mejor la educación pública o privada?	RESPUESTAS
Publica	32
Privada	18
TOTAL	50

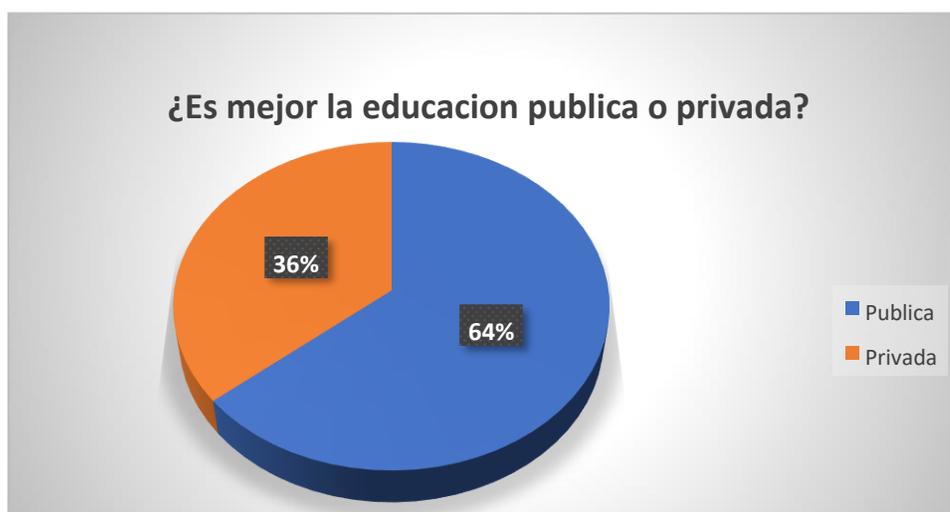


Ilustración 5 Pregunta 5: ¿Es mejor la educación pública o privada?

Análisis pregunta 5:

- De los encuestados el 64%. afirma que es mejor la educación pública en el país, ellos representan a 32 personas encuestadas, el 36% afirmo lo contrario, 18 personas.

Para nuestra idea de negocio es importante saber la preferencia de la gente en cuanto a la educación pública y privada.

Pregunta 6:

¿Cree usted que entidades educativas como acader una buena alternativa de formación? Si, no. Justifiqu

Tu respuesta

¿Cree usted que entidades educativas y corporaciones, son una buena alternativa de formación?	RESPUESTAS
si	27
No	23
TOTAL	50



Ilustración 6 . Título 6: ¿Cree usted que las entidades educativas como academias corporaciones, son buena alternativa de formacion?

Análisis pregunta 6:

- De los encuestados el 54%. afirma que, si son buena alternativa estudiar en corporaciones y academias, por otro lado, el 46% afirma lo contrario. ellos representan 27 y 23 personas respectivamente.

Para nuestra idea de negocio es importante saber la preferencia de la gente ya que ven en otras entidades un lugar de aprendizaje.

Pregunta 7:

¿Considera usted que, las metodologías utilizadas en la formación escolar, influyen en el aprendizaje? Sí, no. Justifique.

Tu respuesta

¿Considera usted que las metodologías utilizadas en la formación escolar, influyen en el aprendizaje?	RESPUESTAS
si	39
No	11
TOTAL	50

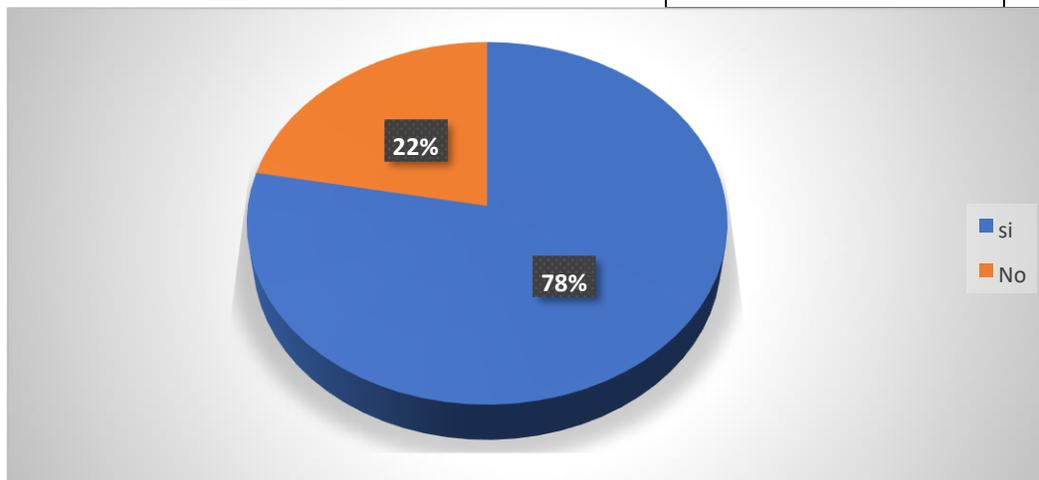


Ilustración 7 Pregunta 7: ¿Cree usted que las metodologías empleadas en preescolar influyen en el aprendizaje?

Análisis pregunta 7:

- De los encuestados el 78%. afirma que las metodologías utilizadas en la educación preescolar si influyen en el aprendizaje, por el otro lado el 22% afirman lo contrario.

Para nosotros es importante conocer este aspecto ya que nosotros propiciaremos una forma diferente de aprendizaje, saliéndonos de los estereotipos comunes de enseñanza.

Pregunta 8

¿Considera que el modelo educativo nacional ha tenido algún tipo de avance?	RESPUESTAS
si	29
No	21
TOTAL	50

¿Considera que el modelo educativo nacional ha tenido algún tipo de avance? Si, no. Justifique.

Tu respuesta

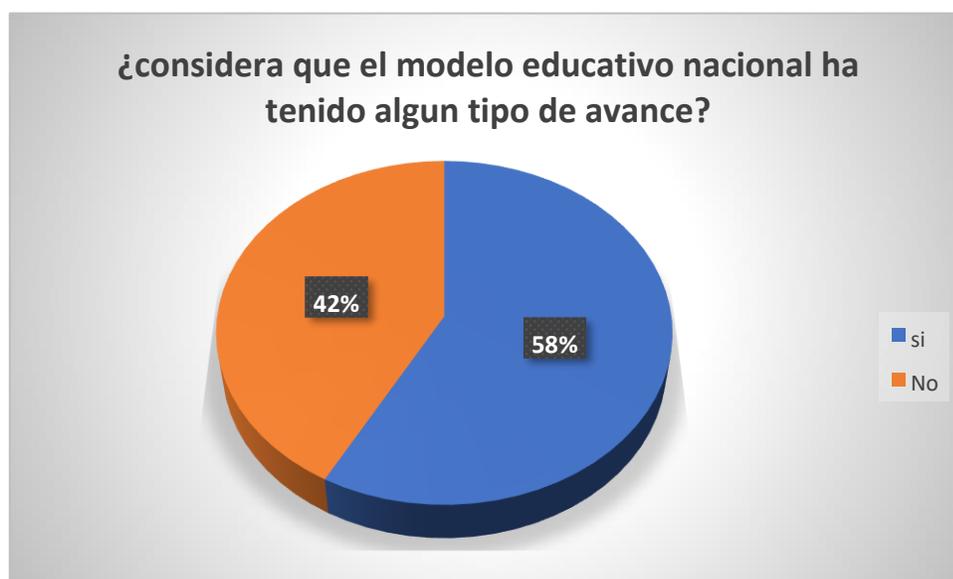


Ilustración 8 Pregunta 8: ¿Considera que el modelo educativo nacional, ha tenido algún tipo de avance?

Análisis pregunta 8:

- De los encuestados el 58%. afirma que el modelo educativo nacional si ha tenido algún avance, por otro lado, el 42% indica lo contrario.

Para nosotros es importante conocer este aspecto ya que nosotros queremos incursionar aun mas allá de lo habitual, salimos de los monótonos estereotipos

Pregunta 9:

¿Cree que las estrategias pedagógicas utilizadas internacionalmente, dan mejores resultados que las nacionales en el aprendizaje?	RESPUESTAS
si	31
No	19
TOTAL	50

¿Cree que las estrategias pedagógicas utilizadas internacionalmente, dan mejores resultados que las nacionales en el aprendizaje?

- Sí
 No
 Tal vez

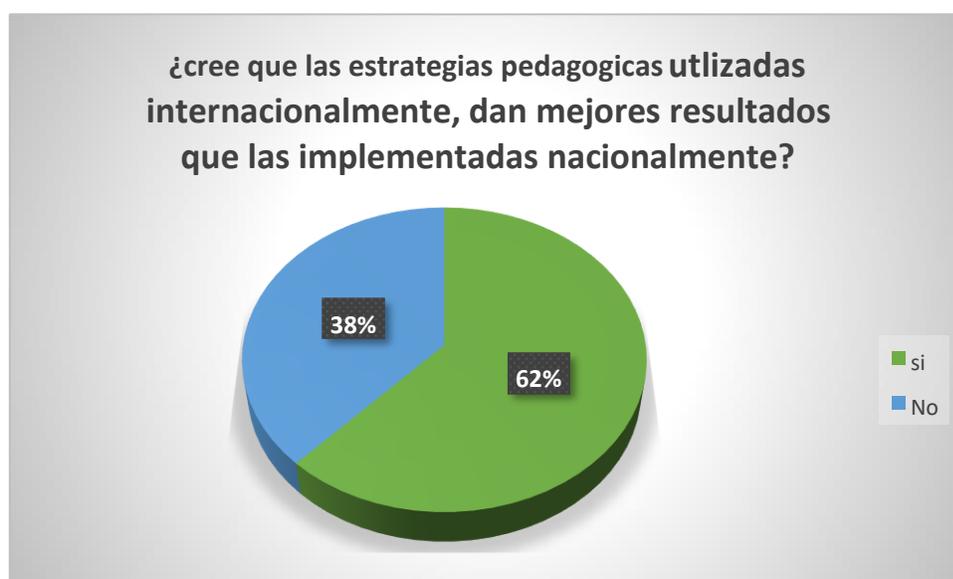


Ilustración 9n Pregunta 9: ¿Cree que las estrategias pedagógicas utilizadas internacionalmente, dan mejores resultados que las implementadas nacionalmente?

Análisis pregunta 9:

- De los encuestados el 62%. si cree que las estrategias pedagógicas internacionales son mas eficientes que las estrategias educativas nacionales, por otra parte, el38% de los encuestados piensan lo contrario.

SEMANA CATORCE: LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES

A la hora de la realización del presente proyecto nos queda muy en claro que, si deseamos crear un negocio, no solo es decirlo también es supernecesario hacer una gran investigación a profundidad donde destacaremos nuestros posibles clientes, identificando las respectivas necesidades las cuales vamos a suplir.

por medio de este proyecto se nos enseñaron bases pertinentes que hay que tener en cuenta, para una verdadera creación de empresas, en algunos casos desconocíamos varios aspectos y sus funciones, pero gracias a ellas nos permite visualizar mejor la realización e implementación de nuestra idea de negocio.

Muchas gracias docentes por guiarnos en este camino donde muchas veces fue desconocido para nosotros, donde reconocemos que en la consecución de este trabajo cometimos muchos errores pero aprendiendo de ellos, se fortalecen nuestras bases.

CONCLUSIONES

Para poner en marcha nuestra idea de negocio, sea producto o servicio nos enfrentamos a diversos obstáculos que de alguna u otra forma reducirán nuestros propósitos u objetivos a la hora de llevar a cabo un proyecto, pero por los diferentes análisis, seremos capaces de sobrellevar esto para una posible consecución del proyecto.

Al querer sacar un servicio al público debemos tener en cuenta diversas variables para un correcto funcionamiento, debemos tener en cuenta el factor financiación, el factor de cobertura además de un factor de cliente potencial.

Actualmente Colombia no cuenta con cobertura necesaria que supla las necesidades de comunicación en el país, en zonas apartadas (Guainía, Vichada) no hay infraestructura adecuada y esto sumando la condición de cuarentena en el país, ha conllevado a que muchos estudiantes tomen la decisión de salir o desertar definitivamente de la educación.

Al querer nosotros brindar un servicio gratuito a la comunidad estudiantil del país, ellos tendrán un acceso gratis por donde no les impondremos comprar algún tipo de material de estudio.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Save in Children. 10 millones de niños y niñas podrían quedarse sin educación como consecuencia del Covid-19. (2020). Recuperado de:

<https://www.savethechildren.org.co/articulo/10-millones-de-ni%C3%B1os-y-ni%C3%B1as-podr%C3%ADan-quedarse-sin-educaci%C3%B3n-como-consecuencia-del-covid-19>

González, P. (s.f.). ¿Qué es la actividad económica? Billin.

<https://www.billin.net/glosario/definicion-actividad-economica/>

Chacón, M (2020) Solo el 17 % de los estudiantes rurales tiene Internet y computador. El Tiempo. Disponible en: <https://www.eltiempo.com/vida/educacion/solo-el-17-de-los-estudiantes-rurales-tiene-internet-y-computador-495684>