

AVANCE IDEA DE NEGOCIO

ESCOLVIG LTDA.



PIEDAD FRANCO AGUDELO

DENIS LORENA MARTÍNEZ RICARDO

Facebook: Escolvig

@escolvigcolombia

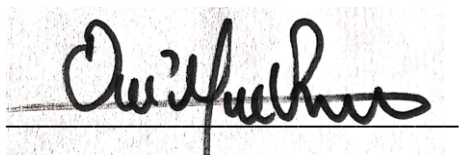
CUN-CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

CREACION DE EMPRESAS II Y MODELOS DE INNOVACIÓN

2020B

COMPROMISOS DEL AUTOR

Yo Denis Lorena Martínez Ricardo, identificada con C.C 53.168.041 de Bogotá estudiante del programa de Contaduría Pública declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Denis Lorena Martínez Ricardo', is written over a horizontal line. The signature is cursive and somewhat stylized.

DENIS LORENA MARTÍNEZ RICARDO

CC. 53.168.041 De Bogotá

TABLA DE CONTENIDO

Tabla de imágenes	7
Introducción	8
Objetivos	9
General	9
SMART	9
Claves de éxito	10
1. Modelo de Innovación	11
2. Plan Marketing	12
3. Estudio Técnico	13
4. Descripción de la idea de negocio	13
4.1 ¿Cuál es el producto o servicio?	14
4.2 ¿Quién es el cliente potencial?	14
4.3 ¿Cuál es la necesidad?	14
4.4 ¿Cómo?	14
4.5 ¿Por qué lo preferirían?	14
5. Modelo de negocio CANVAS	15
5.1 ¿Cuál es su modelo de venta por internet?	16
6. Innovación Sostenible	17

7. Estrategia del océano azul	17
8. Criterio de evaluación océano azul	18
9. Estrategia Marketing Mix	19
9.1 Landing Page	19
10. Detalles capacitación Virtual y presencial	19
10.1 Perfil	19
10.2 Duración y Ciclo	19
10.3 Cursos complementarios	19
11. Propuesta de valor	20
11.1 Nuestra capacitación virtual incluye	20
12. Coordinaciones adicionales	21
13. Su inversión	23
14. Vista Landing Page	24
15. Donde estamos ubicados (Sede principal)	25
16. Identificación precisa desarrollo de la marca	27
16.1 Aplicación los pasos de diagnóstico del mercado	27
16.2 Realidad psicológica de la marca	27
16.3 Posicionamiento	27
16.4 Realidad material de la marca	27

16.5 Estrategia de comunicación-----	27
17. Identidad visual-----	27
17.1 Logotipos-----	27
17.2 Símbolos-----	28
17.3 Colores y tipografías-----	28
18. Identidad verbal-----	28
18.1 Nombre de la empresa-----	28
18.2 Slogans-----	28
18.3 Storytelling-----	28
19. Ventaja competitiva-----	30
20. Capacidad de producción-----	32
20.1 Flujograma-----	32
20.2 Insumos para la prestación del servicio-----	33
20.3 Capacidad de producción-----	33
20.4 Localización del proyecto-----	34
20.5 Instalaciones-----	34
20.6 Requerimientos de inversión-----	35
21. Plano academia-----	36
22. Ficha técnica-----	36

23. Presentación lanzamiento del servicio y mejoras-----38

Resumen

Bibliografía

TABLA DE IMÁGENES

TABLA 1. Innovación sostenible-----	17
TABLA 2. Gráfica estrategia océano azul-----	18
TABLA 3. Precios Cursos -----	23
TABLA 4. Listado de cantidad, precios insumos-----	33
TABLA 5. Capacidad de producción-----	33
TABLA 6. Requerimientos prestación de servicios-----	35

INTRODUCCIÓN

En las academias de seguridad desde tiempo atrás el sistema financiero que sostiene este tipo de empresas, es en conjunto con el área comercial, pues de la publicidad y del mercadeo que se realice, es que llegan los clientes, cual ha sido el verdadero problema en el presente, es que cada día las demás academias han venido trayendo un fenómeno incontenible de bajos precios, cuyo fin es el de llevarse la clientela de las demás academias, pero de calidad realmente no estamos hablando, pues mucha cantidad no siempre genera gran calidad en la enseñanza a los usuarios que adquieren nuestros servicios, entonces haciendo una hipótesis del caso, en el futuro podremos decir que si no solucionamos el tema con la entidad competente, dejaremos que la calidad sea cada vez peor, a precios demasiado bajos, que no generarán mayor ingreso ni utilidad.

OBJETIVOS

Objetivo General

Al desarrollar de una manera sostenible la calidad de enseñanza, podemos apostarle a la certificación de gestión de calidad ante el Ministerio de educación, para poder internacionalizar las capacitaciones en seguridad.

Objetivo SMART

- Fortalecer la capacitación virtual, teniendo en cuenta la pandemia por el COVID-19, para generar mayores ingresos a través de las plataformas virtuales, y reducir costos en el pago de docentes.
- Enseñar al sector de seguridad y vigilancia privada los conceptos generales, y la importancia de la retroalimentación y constante capacitación en su labor, teniendo en cuenta los diferentes cambios en la seguridad, manteniendo el orden y la justicia de los ciudadanos, en 30 horas de capacitación.

CLAVES DEL ÉXITO

- Reputación en la solidez financiera
- Imagen con los clientes
- Realizamos el trabajo con pasión
- Contamos con profesionales idóneos para capacitar el personal
- Trabajamos duro para lograr el éxito
- Trabajamos con programas de calidad
- Valoramos nuestros clientes y los cuidamos.

1. MODELO INNOVACIÓN

ESCOLVIG LTDA.

Somos una academia de seguridad, creada con el fin de brindar calidad y satisfacción a nuestros clientes, en las capacitaciones realizadas al personal que quiere incursionar en el ámbito laboral de la seguridad privada en Colombia, nuestro personal altamente calificado, tiene la ética y la moral de nunca vender diplomas o certificados, a ninguna persona que no haya cumplido con su carga académica, la cual consta de 100 horas para fundamentación en cualquiera de los 5 ciclos de capacitaciones que brindamos: vigilancia, supervisor, escolta, medios tecnológicos y guías caninos, adicionalmente a esto, deben tener en cuenta que se debe realizar un reentrenamiento o actualización anual de mínimo 30 horas certificables, dándole de esta manera cumplimiento a lo que se encuentra estipulado en el decreto 356 de 1994, “ESTATUTO PARA LA VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA”

Dentro de cada ciclo de capacitación en vigilancia se ofrecen sus respectivas especializaciones como son: aeroportuaria, propiedad horizontal, aduanas, puertos, hospitales, colegios, instalación de medios tecnológicos, guías caninos antiexplosivos, escolta de valores, escolta a personas, manejo de personal y recursos humanos. Por causa de la pandemia, tuvimos que converger a la virtualidad, teniendo en cuenta que no se contaba con la autorización del ente regulador que es la superintendencia de vigilancia y seguridad privada.

Alta calidad en todas y cada una de las capacitaciones brindadas, especializaciones en cada uno de los ciclos ofrecidos, boot camp, que son días de entrenamiento militar, apuntando a la alta gerencia de calidad a todos nuestros clientes, y seminarios que son brindados a un grupo mínimo de 10 personas, y que son especialmente enfocados en temas como: manejo de emergencias, primeros auxilios, defensa personal, seguridad electrónica, instalación y mantenimiento de medios

tecnológicos. Polígono interactivo enfocado a la iniciativa de no contaminar más y poder ayudar al planeta.

Lo que principalmente nos diferencia de las demás academias es que contamos en este momento con sedes a nivel nacional, que tenemos plataformas virtuales, botones de pago dentro de nuestra página, capacitaciones E-learning y presenciales a través de medios tecnológicos, dentro de nuestras redes sociales, podrá encontrar las clases grabadas, por si no pudo ingresar a las clases además de tener enlace directo con todas nuestras redes.

Contamos con convenios internacionales con países como: México, Polonia, España y Brasil, en donde semestralmente estamos en la capacidad de dictar cursos especializados de Escolta y protección, además de otorgarles 5 certificados 4 de ellos internacionales, y con la posibilidad de ofrecer trabajo en empresas internacionales a los mejores 10 puestos que realicen nuestro curso especial.

Nuestra propuesta de valor es: “Si en 20 días no consigues trabajo en alguna de las empresas nacionales con las que tenemos convenio, te devolvemos el dinero del curso”.

Características tangibles, la sede cuenta con oficinas y aulas cada una con sus respectivos ordenadores, tv, tableros, sillas características intangibles: personal dispuesto a atender con alta calidad de servicio al cliente, personal profesional altamente capacitado, para brindarle las mejores capacitaciones a los estudiantes y demás clientes.

Nuestra calidad humana, profesionalismo en las capacitaciones, precios cómodos en cada uno de los cursos y el polígono interactivo, son el plus que hacen que nuestros clientes nos escojan.

2. PLAN DE MARKETING

Desde que inicié con el proyecto, empecé a mover las redes sociales, la voz a voz con personas naturales allegadas a mí, recurrí a la solicitud de patrocinadores con los que cuento en este momento, quienes me ayudaron a montar la página web, me introdujeron en la superintendencia de vigilancia y seguridad privada, y me ayudan a publicitar en el mercado, mediante los buscadores Google, YouTube, y las redes WhatsApp, Facebook, Instagram, Twitter.

Se creó la virtualidad por medio de una plataforma de capacitación, para poder comercializar los cursos de manera virtual, por la nueva realidad que nos acoge, bajando de esta manera los costos de pago de nómina de docentes, pero ofreciendo la misma calidad de servicio que con la presencialidad.

3. ESTUDIO TÉCNICO

Se realizó un estudio de mercadeo, utilizando la herramienta DOFA, y revisando estadísticamente en el país cuántas academias de seguridad existían, cuáles eran sus servicios prestados, en qué nos podíamos diferenciar nosotros y cuál sería nuestro valor agregado, con todo esto podíamos mejorar la prestación del servicio de capacitación, reduciendo el valor de los cursos, pero con una excelente calidad, además de ser la única academia en el momento que presta el servicio de BOOT CAMP, para empresarios, empresas jurídicas, y grupo de personas naturales.

4. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

4.1 ¿CUÁL ES EL PRODUCTO O SERVICIO? Servicio de capacitación para personas naturales o jurídicas, que requieran adquirir conocimiento en seguridad privada, además de prestar un servicio de boot camp (campamento militar) para empresas o grupo de personas que quieran un tipo de experiencia diferente.

4.2 ¿QUIÉN ES EL CLIENTE POTENCIAL? Personas naturales que estén interesadas en trabajar en el sector de vigilancia privada, personas jurídicas que requieran capacitar al personal que ejerce la labor de seguridad en la empresa.

4.3 ¿CUÁL ES LA NECESIDAD? Satisfacer la necesidad de capacitar con calidad a un bajo precio, y dar entretenimiento a todas las personas naturales o jurídicas que quieran vivir una experiencia diferente.

4.4 ¿CÓMO? Por sectores se clasifican los posibles clientes potenciales, se realizan las llamadas ofreciendo los servicios, se establece una cita virtual para presentar la empresa, y se envía el portafolio de servicios, con su respectiva propuesta.

4.5 ¿POR QUÉ LO PREFERIRIAN? Por la calidad de servicio, por los precios bajos, por la puntualidad en la entrega de los certificados, por la transparencia como manejamos la empresa.

5. Modelo de Negocio Canvas

Socios claves	Actividades claves	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<p>Convenios empresas de seguridad</p>	<p>Capacitaciones</p>	<p>fv: 160.000 fomt:280.000 fs:250.000 fe:400.000 combos 2 cursos \$550.000</p> <p>utilidad anual\$ 25.300.000 costos y gastos de administración\$ 28.150.000</p>	<p>Tenemos clientes satisfechos con nuestros servicios, fidelizados y que requirieron de nuestro servicio en el presupuesto para el próximo año</p>	<p>Psicográfica: clientes tranquilos, capaces de empatizar, con necesidad de crecer dentro del plan de carrera de las empresas de seguridad, con principios y valores incorruptibles.</p> <p>Geográficamente: a nivel nacional.</p> <p>Demográficamente: colegios, universidades, empresas, personas naturales.</p> <p>Socioeconómico: dirigido a mujeres, hombres, sin distinción de raza, sexo, color, creencia, mayores de 18 años, menores de 60 años.</p>
<p>Recursos claves</p> <p>Espacios dinámicos de capacitación, finca de entrenamiento, docentes profesionales e idóneos.</p>			<p>Canales</p> <p>www.escolvig.com.co instagram #escolvig Facebook: escolvig Whatsapp work:3057672661 Publicidad por medio de tarjetas, volantes, banner.</p>	
<p>Estructura de coste</p> <p>Hora catedra docentes: 17.500 a 20.000 Certificados\$35.000 y \$25.000 Gastos administrativos\$28.150.000</p>			<p>Fuentes de Ingreso</p> <p>Capacitaciones, especializaciones, diplomados, seminarios, cursos avanzados.</p>	


5.1 ¿CUÁL ES SU MODELO DE VENTA POR INTERNET?

¿Cómo captará sus clientes según el modelo de venta escogido por internet? Se realizan difusiones por Facebook que es la red más vista por usuarios en el momento, ya hemos ganado varios clientes y hemos hecho relaciones comerciales con empresas de seguridad.

¿Cómo y que alternativas ofrece a los clientes, según el modelo de ventas escogido por internet? Se ofrecen el curso de manera virtual, encuentros sincronizados, o de manera presencial utilizando los protocolos de bioseguridad que exige el gobierno nacional.

¿Cómo cerrará las ventas por internet, y cuáles serán los métodos de pago utilizados acorde al modelo? Se ofrecen plataformas de pago como PAY, PSE, Transferencia directa a la cuenta del BBVA, e inmediatamente les genera un código de aprobación de pago, al mismo tiempo se les genera un código para poder ingresar al curso en la plataforma virtual.

6. INNOVACIÓN SOSTENIBLE

	AGUA	ENERGÍA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
Producto o servicio ¿El producto tiene un ecodiseño?	¿Úsa eficiente el agua? ¿Cómo?	¿Reduce el consumo de energía? ¿Cómo? ¿Qué equipos utiliza?	¿Reduce los insumos? ¿Cómo? ¿Utiliza químicos? ¿Cuáles? ¿Qué empaque y embalaje utiliza?	¿Ha medido su huella de carbono? ¿Cuál es el resultado? No utilizamos	¿Qué residuos recicla? Plástico Cartón y Papel
Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña que Favorezca al medio ambiente?	Estamos en implementación	¿Qué medios de transporte utiliza? Bicicleta, camioneta ecológica	¿Qué materiales utiliza para las actividades de marketing? Sólo publicidad por redes sociales	Se utiliza hojas reciclables, en caso de tener que imprimir	Portátiles, para no mantener conectados los equipos

Si, se tienen llaves inteligentes para el lavado de manos.

Tabla 1. Innovación sostenible

7. ESTRATEGIA DEL OCÉANO AZÚL

<u>ELIMINAR</u> IMPRESIONES EN PAPEL PROPACOTEL	<u>AUMENTAR</u> RELACIÓN SERVICIO-PRECIOS RED VOZ A VOZ VENTA DE CURSOS VIRTUALES
<u>REDUCIR</u> PRESTACION DE CURSO PERSONAL	<u>CREAR</u> CURSOS ESPECIALIZADOS E INTERNACIONALES

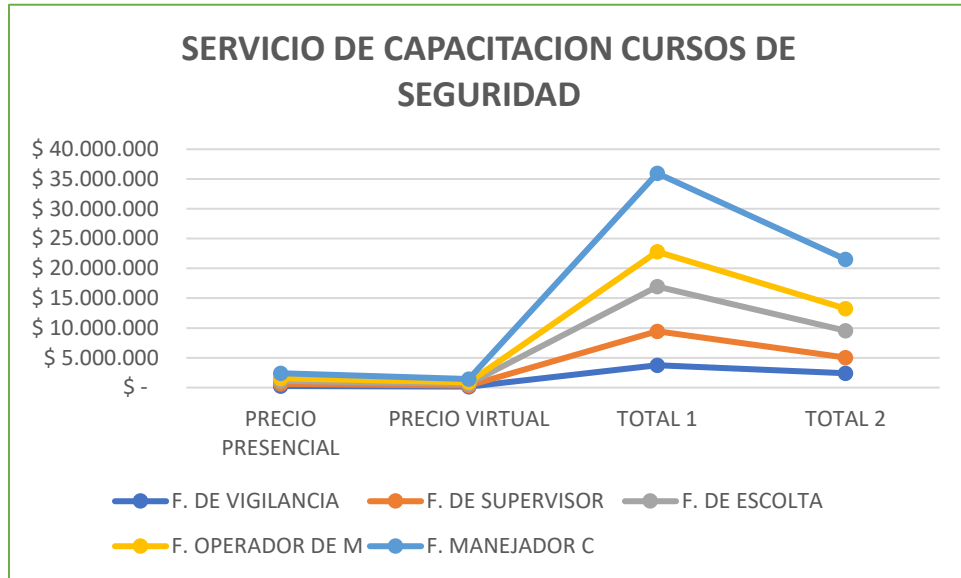


Tabla 2. Gráfica estrategia océano azul

8. CRITERIO DE EVALUACIÓN OCEANO AZUL



Contamos con un excelente grupo de talento humano, administrativo y financiero, quienes nos acompañan en el día a día para mejorar continuamente y hacer crecer la empresa orientándonos por las 5 fuerzas.

9. ESTRATEGIA MARKETING MIX

LANDING PAGE

(Precio, portafolio de producto, Promoción y publicidad modelo de negocio de venta por internet, distribución junto con los objetivos Smart de producto, precio, promoción y distribución redes sociales, correo masivo).

10. DETALLES CAPACITACION VIRTUAL Y PRESENCIAL PARA EL PERSONAL OPERATIVO DE SEGURIDAD PRIVADA.

10.1 Perfil: Vigilancia – Escoltas – Supervisores – Operador de Medios – Manejadores caninos.

10.2 Duración Del Ciclo Virtual:

Fundamentación: 100 Horas.

Reentrenamiento 30 horas.

Especializaciones: 60 Horas

Seminarios: 20,30 Y 50 Horas

Cursos cortos: 10, 15, 20,30,40 y 50 horas

10.3 Cursos Complementarios:

Por la realizar la capacitación Virtual con nuestra Academia se brindarán unos cursos complementarios. Para todo el personal de su empresa.

- Curso Derechos Humanos y Derecho Internacional Humanitario.
- Curso servicio Al Cliente.
- Curso Código de Policía.

11. PROPUESTA DE VALOR

A todo el personal que realice el curso virtual con la academia se le entregara de manera física una cartilla que cuenta con 50 hojas en las cuales están todos los temas exigidos por la superintendencia de vigilancia y seguridad privada y la cual tiene talleres de los temas para afianzar el conocimiento de los alumnos.

El desarrollo académico en nuestra plataforma virtual se presenta de forma dinámica e integral, además de lúdica, lo cual permite que nuestros alumnos puedan realizar la capacitación fortaleciendo sus conocimientos y habilidades en el proceso.

11.1 Nuestra capacitación Virtual Incluye:

1. Inscripción y acompañamiento vía telefónica, landing page, Facebook y chat para el desarrollo de las capacitaciones virtuales.
2. Cartilla para cada alumno con todos los temas exigidos por la S.V.S.P con sus respectivos talleres.
3. Seguimiento al cumplimiento de la capacitación.
4. El tiempo de realización del curso por parte del alumno será coordinado con la empresa.
En caso de ser una persona particular, el tiempo que se le permite para la realización del curso es de Lunes a Domingo, tiempo continuo 24/7 durante una semana.

5. Tutorías y resolución de dudas para el personal de alumnos, con docentes de la academia en línea.
6. Evaluaciones y talleres.
7. Cursos complementarios para fortalecer el proceso.
8. Envío de la certificación Digital a la empresa.
9. Reporte del curso a la S.V.S.P.
10. Acompañamiento del personal administrativo y docente de la academia a los alumnos en el desarrollo de los cursos.
11. Acreditación en la fecha que la empresa lo solicita (para convenios) para personas naturales la fecha de acreditación es el día después de haber culminado el curso.

12. COORDINACIONES ADICIONALES:

- Al finalizar la crisis sanitaria se otorgarán 6 conferencias gratuitas de 2 horas cada una en temas de refuerzo que la empresa requiera, para las personas naturales, deben acercarse a las instalaciones de la academia para participar de las conferencias.
- Al finalizar la crisis sanitaria se coordinará con la empresa cliente de acuerdo a sus requerimientos y necesidades la capacitación en manejo seguro de armas, drill de pieza y polígono real de todo el personal que haya realizado la capacitación virtual con la academia. La inversión de esta capacitación y polígono no está incluida en la presente propuesta y se coordinara con la empresa una vez finalice la crisis sanitaria. Para las personas naturales, deben acercarse a las instalaciones de la academia, para

participar en el ejercicio, y deben pagar un adicional de \$50.000 mil pesos para esta realización.

- Para el proceso de inscripción necesitaríamos una base de datos con nombres completos, Número de Cédula, Número de contacto, correo electrónico, ciclo a realizar, fecha de vencimiento del curso, último curso realizado. Para las personas naturales, deben enviar al correo generalescolvigbogota@escolvig.com o generalescolvigbogota@gmail.com copia de la cédula, acta de grado o diploma de bachiller.
- Se requiere de la firma de un convenio para establecer por parte de ustedes la forma de pago y por parte de nosotros el cumplimiento de los tiempos, tanto con los certificados, como con los acompañamientos. Para las personas naturales deben enviar al correo el soporte de pago del curso a realizar (consignación) a la cuenta de ahorros No. 219-016802-11 de Bancolombia.
- ESCOLVIG, informará constantemente la evolución y desarrollo de los cursos y designará una persona de contacto con la empresa para atender cualquier requerimiento. Las personas naturales, tienen a disposición 24/7 el chat de las redes sociales, los teléfonos de los docentes durante los 7 días de curso.

Recuerde que estamos en capacidad de diseñar a la medida de cada empresa todo el entrenamiento que requiere para mejorar globalmente su sistema de seguridad.

Por medio de la reinversión de su ARL, podemos brindarles las siguientes bolsas de capacitación.

NOTA ACLARATORIA: El número de personas que verá a continuación, son la cantidad de personas que puede utilizar en cada bolsa según la cantidad de horas por ARL que nos asignen.

Si no se realiza por ARL, el número de personas varía por costo unitario y por volumen.

13. Su Inversión: la inversión para los ciclos de fundamentación y reentrenamiento de:

Vigilancia, Escolta, Supervisor, Operador de Medios, Manejador Canino, especializaciones, seminarios y cursos cortos es así:

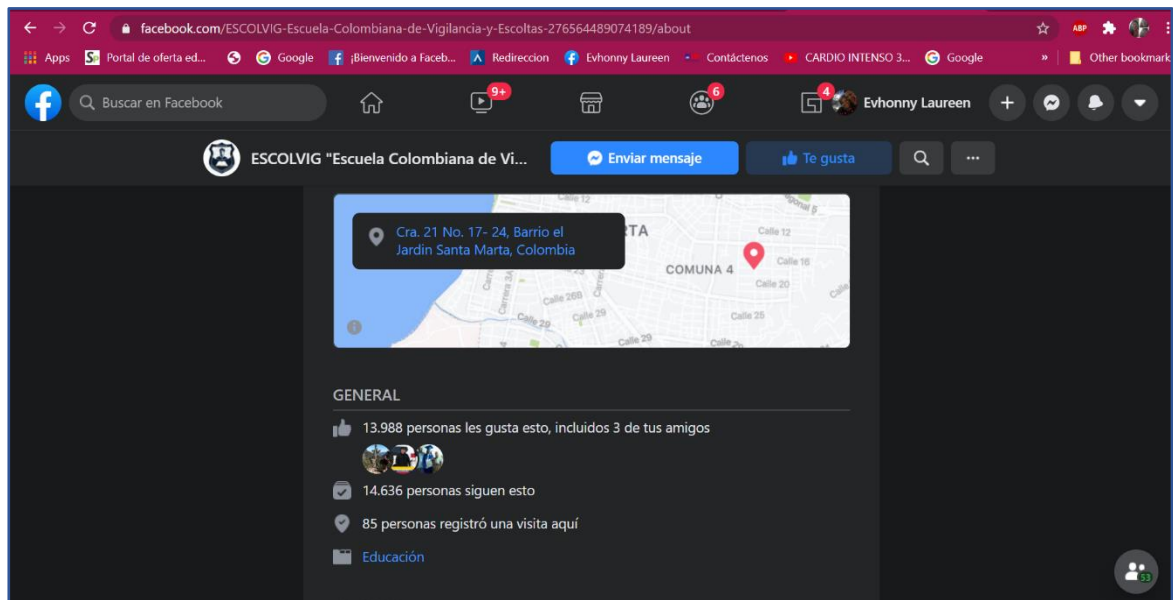
CURSOS	VIRTUAL		PRESENCIAL		OS X HORAS ARL
	No. PERSONA	COSTOS	No. PERSONA	COSTOS	
REENTRENAMIENTO	40	75.000	30	138.000	90
FUNDAMENTACION	35	130.000	20	250.000	90
F. SUPERVISOR	20	165.000	20	350.000	90
F. OPERADOR M.	20	165.000	20	380.000	90
F. ESCOLTA	20	165.000	10	500.000	90
F. MANEJADOR C.	20	165.000	10	680.000	90
ESPECIALIZACIÓN	10	180.000	5	300.000	90
SEMINARIOS		DEPENDE		DEPENDE	
CURSOS CORTOS		DEPENDE		DEPENDE	

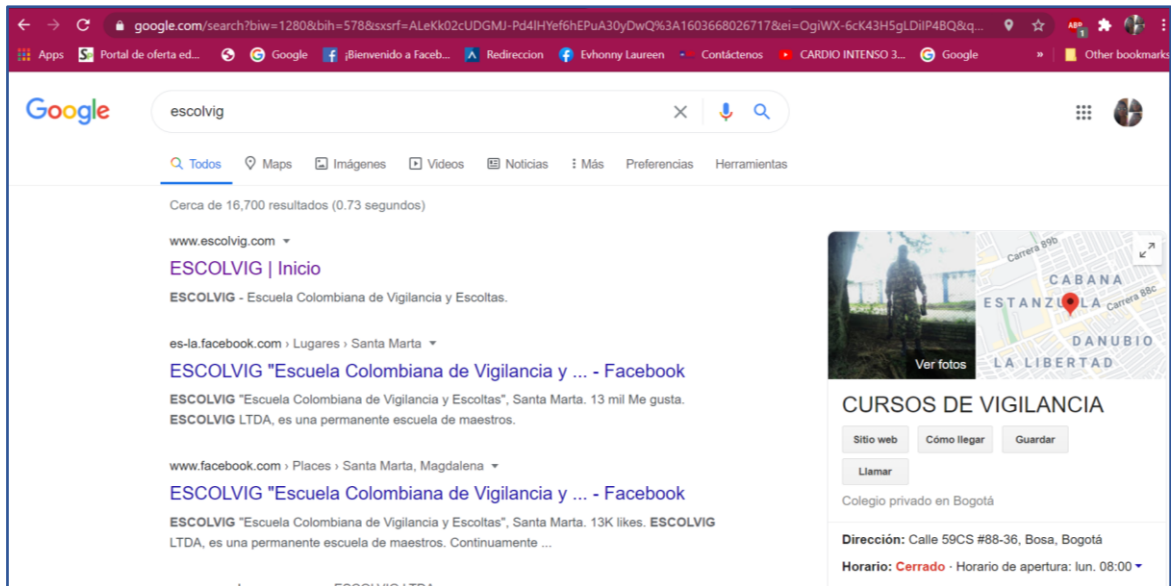
Tabla 3. Precios cursos

14. VISTA LANDING PAGE



15. DONDE ESTAMOS UBICADOS (SEDE PRINCIPAL)





16. IDENTIFICACIÓN PRECISA DESARROLLO DE LA MARCA

Se identifica de manera precisa el desarrollo de la marca a partir de la aplicación los pasos de diagnóstico del mercado, realidad psicológica de la marca, posicionamiento, realidad material de la marca y estrategia de comunicación.

16.1 Recogemos información. A través de los like en Facebook en las imágenes, videos de ejercicios, y promociones que ofrecemos, y a través del botón Contáctenos el cual direcciona a un chat de WhatsApp bussines, para tener un diálogo directo con nuestros agentes para poder resolver cualquier duda o información extra que nuestros lane necesiten.

16.2 Observación directa de nuestra marca, a través de los buscadores, redes sociales enlazadas con nuestra landing page.

16.3 Entrevistas y encuestas realizadas de forma presencial dentro de las clases realizadas a nuestros estudiantes, y por medio del botón de sugerencias a través de nuestra página podemos verificar que podemos mejorar.

16.4 Investigación y análisis de nuestra competencia a través del mercadeo digital, verificación de páginas web y inteligencias dentro de las clases presenciales (betchmarket).

16.5 Definimos nuestro target o cliente objetivo, teniendo en cuenta nuestra segmentación, en este caso los jóvenes que prestan su servicio militar y que están prontos a salir de prestar dicho servicio son un cliente objetivo, también los empresarios a los que les gusta realizar entrenamiento militar son un target diferente al de las personas naturales que quieren solo realizar el curso de vigilancia para conseguir un empleo.

16.6 Análisis DAFO de tu estudio de **mercado**.



16.7 Precio del estudio de **mercado** se encuentra dentro de los rangos que ofrecen muchas academias que están reguladas bajo la S.V.P.S (Superintendencia de vigilancia privada y seguridad).

17. La identidad visual abarca:

17.1 Logotipos



17.2 Símbolos

Figura de vigilante, un libro abierto, el mundo

17.3 Colores y Tipografías

Azul petróleo, blanco, dorado. Tipografía Franklin Gothic Book 11

18. La identidad verbal se refiere a:

18.1 Nombre de la marca: ESCOLVIG

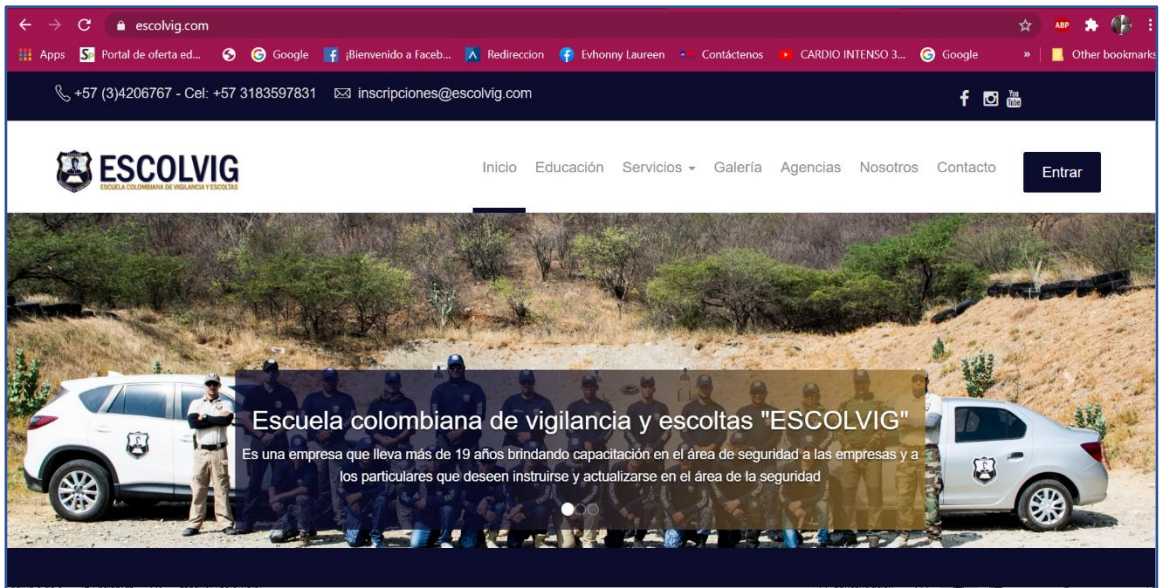
18.2 Slogans: Muchos nombres, una sola familia, ESCOLVIG siempre contigo.

18.3 “Storytelling” nuestra forma de contar la historia, por el momento se encuentra en diseño y construcción.

Presenta estrategias claras y definidas a través de una landing page, como medio para convertir visitantes en leads y entrega el diseño de presentación para página web y dispositivo móvil.

www.escolvig.com es nuestra landing page, ligada a nuestro Instagram, nuestro Facebook,

WhatsApp bussines, y buscadores como Google.



Se presenta una campaña con bastante precisión donde se evidencia el mensaje, asunto atractivo, contenido adecuado y uso de la herramienta seleccionada (landing, redes sociales, correo masivo).



facebook.com/ESCOLVIG-Escuela-Colombiana-de-Vigilancia-y-Escoltas-276564489074189/?ref=page_internal

Buscar en Facebook

ESCOLVIG "Escuela Colombiana de Vi... Enviar mensaje Te gusta

Sin precio
 Ninguna de las opciones anteriores
 No lo sé
 Submit

Fotos Ver todo

ESCOLVIG **Monteria**
 ESCOLVIG **Barranquilla**
 ESCOLVIG **Valledupar**

¿Te gustaría hacer parte de Securitas?

Tenemos 13 Vacantes para Guardas de Seguridad Chía, Cajicá y Cota

¡Postúlate ya!

NO le pagamos a nadie por aplicar a nuestras vacantes

securitas_colombia

19. VENTAJA COMPETITIVA

facebook.com/ESCOLVIG-Escuela-Colombiana-de-Vigilancia-y-Escoltas-276564489074189/photos/3551737384890200

CURSO DE PROTECCION EJECUTIVA BAJO ESTANDARES INTERNACIONALES

LUGAR Y FECHA: 22 AL 26 DE OCTUBRE SANTA MARTA, COLOMBIA

INCLUYE:
 5 CERTIFICACIONES NACIONALES
 2 CERTIFICACIONES INTERNACIONALES

MODALIDAD: INTERNO
 INVERSION: \$ 1,200,000

ESCOLVIG

ESCOLVIG "Escuela Colombiana de Vigilancia y Escoltas"
 10 de septiembre ·

CURSO DE PROTECCIÓN EJECUTIVA BAJO ESTÁNDARES INTERNACIONALES.

INSCRIPCIONES ABIERTAS

FECHA DE CURSO: del 22 al 26 de octubre 2020 en Santa Marta.

ACADEMIAS QUE APOYAN:
 G.T.S (Polonia) – GHOST TACTICAL (México) - BLACK JAGUAR (México) WINDROSE TACTICAL (Italia) - KMG krav Maga Global (local) ... Ver más

Se creó la página el 18 de enero de 2012

Páginas relacionadas

- Ww.escolvig.co Me gusta
A Jorge Enrique Linero L... Servicio profesional
- Interglobal Seguri... Me gusta
A Jorge Enrique Linero L... Empresa de defensa
- Seguridad Atlas Me gusta
A Jorge Enrique Linero L... Producto/servicio

OFERTA LABORAL VALLEDUPAR

ESCOLVIG

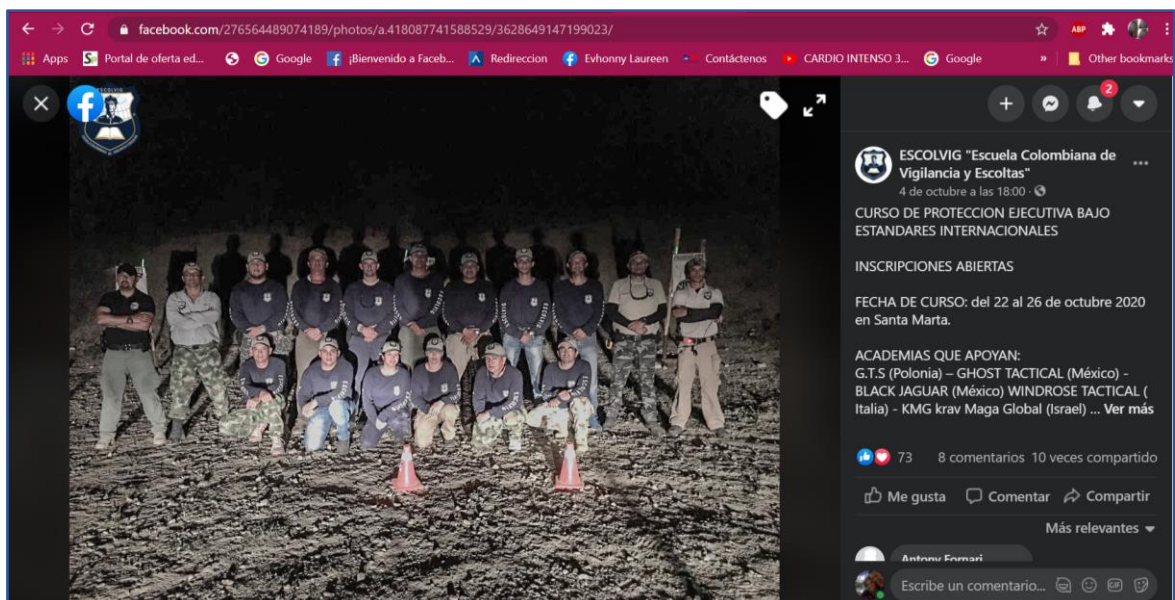
Escuela Colombiana de Vigilancia y Escoltas

https://www.facebook.com/ESCOLVIG-Escuela-Colombiana-de-Vigilancia-y-Escoltas-276564489074189/photos/3551737384890200/

Nuestra ventaja competitiva está basada en la oferta laboral que ofrecen nuestras empresas aliadas, en busca de una oportunidad en donde si te capacitas con nosotros, no solo obtendrás beneficios de calidad educativa, sino ofertas laborales así no tengas experiencia. Además de poder participar en cursos exclusivos con instructores internacionales, y con la posibilidad de poder certificarte no solo de manera nacional sino internacional.

También, mensualmente ofrecemos becas a nivel nacional, con clientes, y estudiantes que ya conocen de nuestros servicios, otorgándole la posibilidad a personas con bajos recursos, de poder incursionar en el mundo de la seguridad privada, para que pueda tener una mejor calidad de vida.

Se presenta de manera precisa y completa el cálculo del CAC (Customer acquisition cost) y el LTV (Lifetime value) con un análisis comparativos de los resultados, en facebook o Instagram sustentado con los pantallazos de los resultados de los indicadores producto de la campaña publicitaria del producto o servicio.



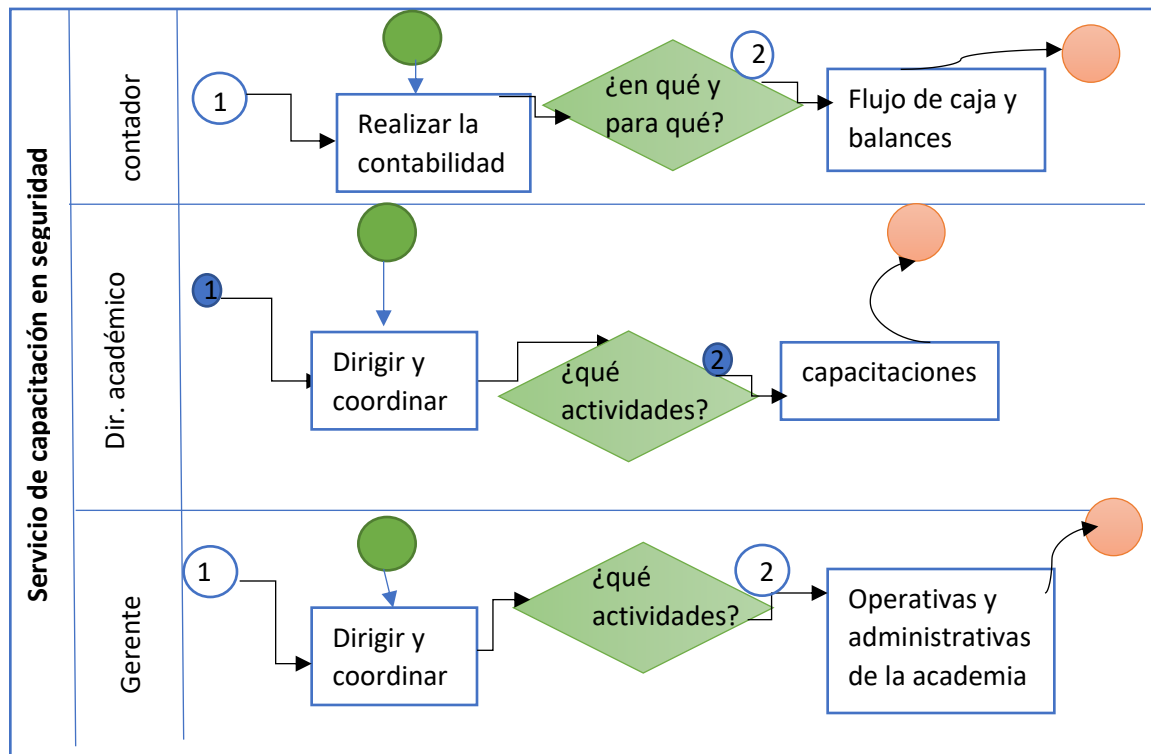
Para esta campaña contamos con un bajo porcentaje de likes, pero de igual manera fue alto el nivel de reproducciones a los videos de publicidad que se publicaron, y obtuvimos un 80% de participantes en nuestro curso de protección ejecutiva, muestra de ello nuestro indicador así:

CTR (Click Through Rate)

$$73 / 294 \times 100 = 24,82\% \text{ CTR}$$

20. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

20.1 ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?



20.2 ¿Qué insumos necesita para la elaboración del producto?

LISTA	CANTIDAD	PRECIOS
DOCENTES	6	HORA CATEDRA \$17.500
PRESENTACIONES PPT	1 POR CADA MATERIA	N/A

TELEVISOR	3	500.000
COMPUTADOR	5	1.000.000
SILLAS	15 POR AULA	130.000 CADA UNA
TABLERO	5	120.000 CADA UNO
SISTEMA DE BIOSEGURIDAD	7	30.000 CADA KIT
TERMÓMETRO INFLAROJO	1	80.000
LIBROS MINUTA	2	10.000 CADA UNO
OFICINAS	5	INCLUIDO DENTRO DEL ARRIENDO

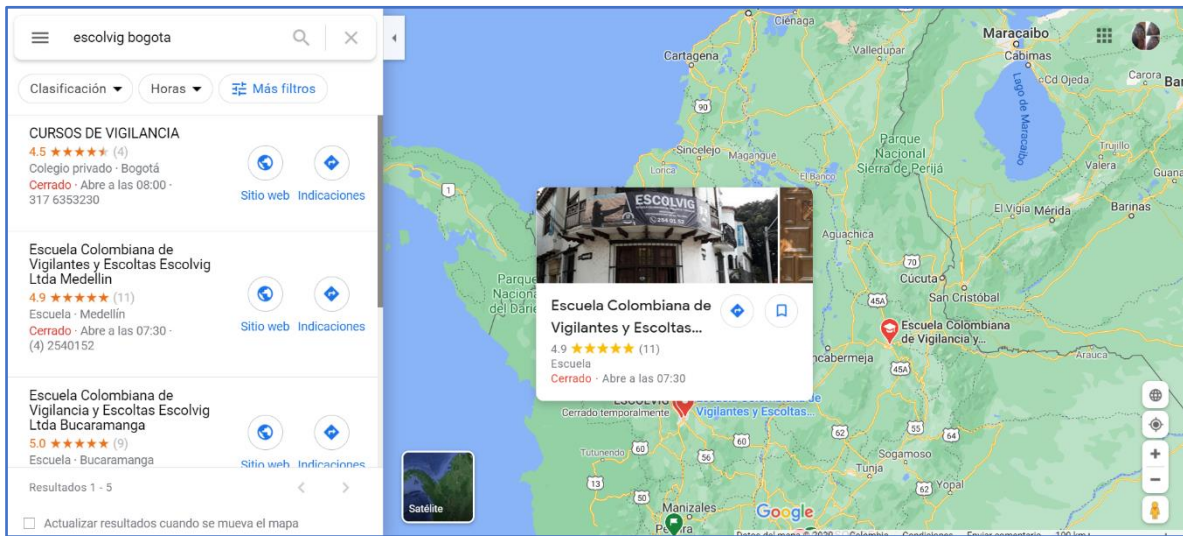
Tabla 4. Listado de cantidad y precios insumos

20.3 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

Bien/servicio: Capacitaciones en seguridad				
Unidades a producir: diseño de capacitaciones personalizadas				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquinaria(Cantidad de producto/unidad de tiempo)
Actividad 1	45 min	docentes	1	computador, televisor (14/45)
Actividad 2	90 min	docentes	1	computador, televisor (35/45)
Actividad 3	180 min	docentes	1	computador, televisor (20/45)
Actividad 4	45 min	docentes	1	computador, televisor (14/45)
Actividad 5	45 min	docentes	1	computador, televisor (14/45)
Actividad 6	180 min	docentes	1	computador, televisor (35/45)
Total	585	docentes	6	

Tabla 5. Capacidad de producción

20.4 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO



Macro localización: Ubicados en la costa atlántica y la costa pacífica

Micro localización: sede principal Santa Marta

Otras sedes: Medellín, Bogotá, Valledupar y Riohacha.

21.5 Instalaciones: las sedes deben contar con 3 aulas cada una con capacidad de 10 estudiantes, cada aula debe contar con televisor o video been, así como con un computador, tablero acrílico, marcadores borrables, borrador de tablero, escritorio para el docente, luces ahorradoras de energía, enchufes, puerta, e internet.

¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operaciones? (SI/NO)

justifique

No es necesario, puesto que las capacitaciones pueden realizarse IN HOUSE, de hecho, esto nos sirve como valor agregado y fidelización de los clientes.

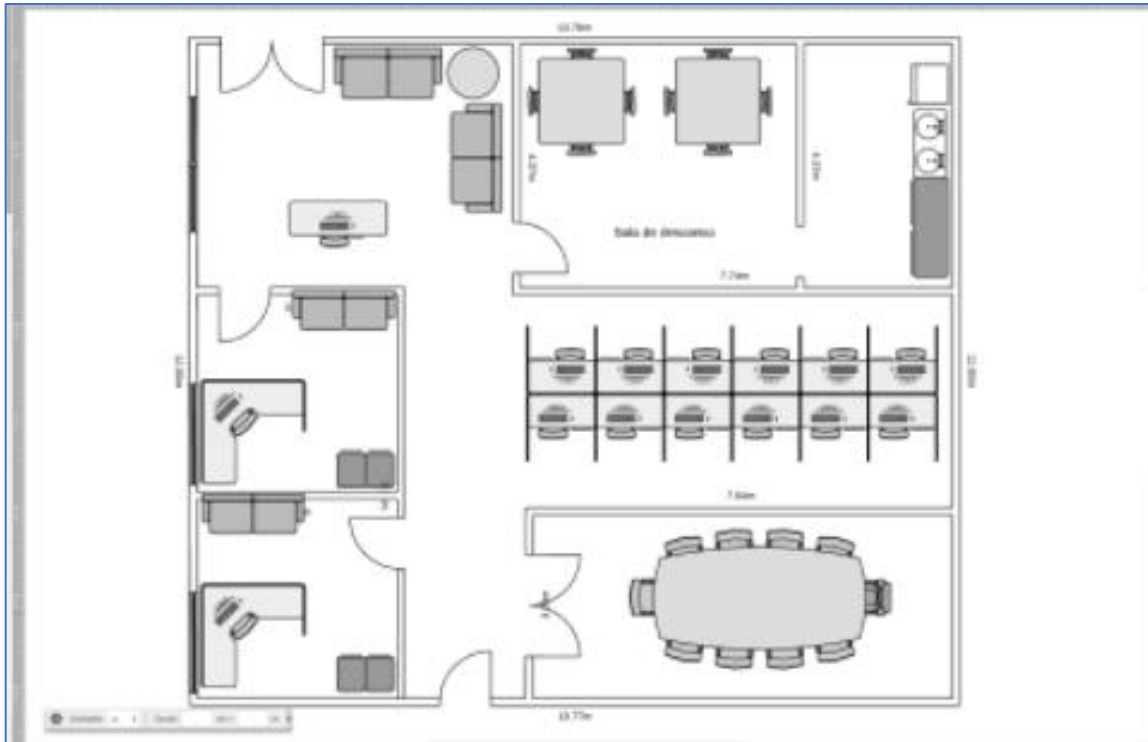
20.6 REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN

Tener activos para el desarrollo de las capacitaciones (computadores portátiles, Certificados proporcionados por la superintendencia de vigilancia y seguridad privada)


Tipo de act	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos técnicos
Infraestructura - adecuaciones	3 AULAS, BAÑOS HOMBRE Y MUJER, BAÑO ADMINISTRATI	1 por sede	12 millones	documentación SVSP
Maquinaria y equipo	COMPUTADORES,	1 POR CADA	1.200.000	CORE 5 Y SMART TV
Equipo de comunicaciones y computación	TELEFÓNOS CELULARES, FIJOS, COMPUTADOR	1 POR CADA OFICINA	700.000	SMART PHONE, CORE 5
Muebles y enseres y otros	10 SILLAS POR CADA AULAS, ESCRITORIOS PARA DIRECTIVOS Y DOCENTES, TABLEROS ACRILICOS PARA CADA AULA, BORRADORES Y MARCADORES	30 SILLAS, 5 ESCRITORIOS, 3 TABLEROS, 6 MARCADORES, 3 BORRADORES	3.000.000 POR CADA AULA	DEBEN ESTAR CERTIFICADAS PARA RECIBIR CLASE SEGÚN NORMA ISO, LOS ESCRITORIOS DEBEN VENIR CON SILLA ERGONOMICA, LOS TABLEROS DEBEN TENER 1 METRO DE ALTO POR 1,60
Otros-incluidos herramient				
Gastos pre-operativos	NOMINA DOCENTES Y DIRECTIVOS, ARRIENDOS, SERVICIOS PUBLICOS	6 MILLONE	1.500.000 POR CADA UNO	ESTA ACORDE CON EL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO, PUES APENAS ESTAMOS

Tabla 6. Requerimientos prestación de servicios

21. PLANO ACADEMIA ESCOLVIG



22. FICHA TÉCNICA

	ESCOLVIG LTDA		
	CODIGO	VERSIÓN	FECHA
FICHA TECNICA DEL SERVICIO			
A. NOMBRE DEL SERVICIO: CAPACITACIONES EN SEGURIDAD			
Se realizan capacitaciones al personal de seguridad privada de las empresas de seguridad, estas capacitaciones son en los cursos de Fundamentaciones (curso 1ra vez) reentrenamiento (actualización anual) especializaciones (temas específicos)			
B. OBJETIVO			

Las capacitaciones en seguridad se realizan conforme al decreto 356 de 1994, y al decreto 4973 de 2011, en donde se estipula como se le debe brindar al personal de seguridad los temas dentro de un PEIS. Nuestro objetivo es brindar la mejor capacitación basados en la calidad y la eficacia en nuestra enseñanza.

C. METODOLOGIA

se realiza capacitaciones presenciales y virtuales a través de herramientas como Moon, colaborate, y capacitación IN HOUSE, así mismo los docentes deben realizar las capacitaciones diseñadas para cada cliente, deben ser dinámicas, y deben utilizar herramientas tecnológicas.

D. DESCRIPCIÓN GENERAL

nuestro servicio está basado en la calidad y en la fidelización de nuestros clientes, otorgandoles excelentes precios, puntualidad y responsabilidad por parte de todo nuestro equipo de trabajo.

D. DURACION

los cursos de fundamentación tienen una duración de 100 horas, los de reentrenamiento 30 horas y las especializaciones 60 horas.

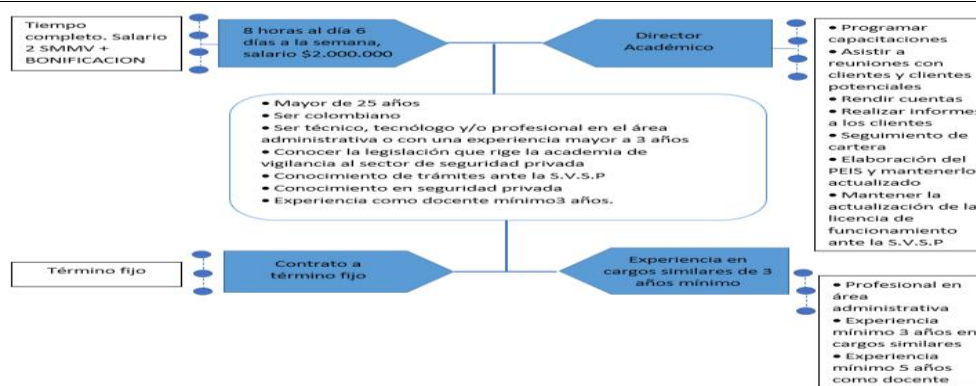
E. ENTREGABLES

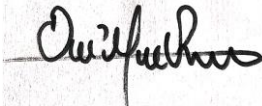
les otorgamos cartillas virtuales como material de estudio.

G. PERFIL DEL CLIENTE

nuestros clientes principalmente son empresas que requieran de la seguridad privada, personas jurídicas y personas naturales que quieran entrar en el área de la seguridad privada.

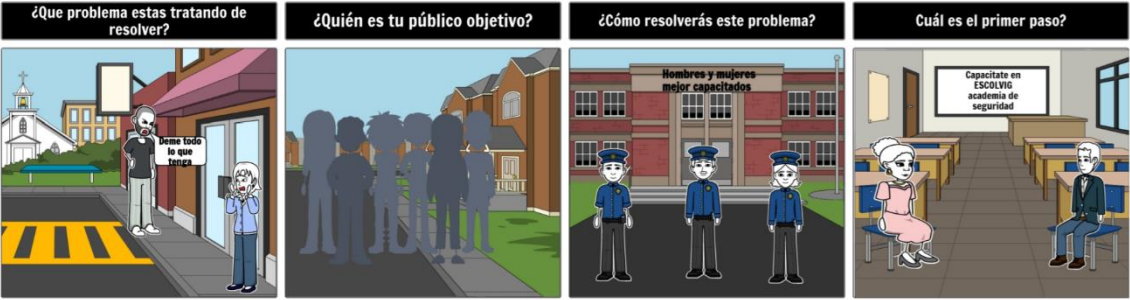
G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO



Firma del responsable del servicio:	REPRESENTANTE LEGAL		
Nombre del responsable del servicio	DENIS LORENA MARTÍNEZ RICARDO	Firma:	
<div style="border: 1px solid black; width: 150px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div>			

23. PRESENTACIÓN PARA MEJORA LANZAMIENTO DEL NEGOCIO REGISTRADO EN LA URL:

<https://www.storyboardthat.com/account/logon?ReturnUrl=%2Fteam-edition%2Fcopy-storyboard%2Fes-examples%2Fplantilla-mvp>



RESUMEN EJECUTIVO

Somos una academia de seguridad, creada con el fin de brindar calidad y satisfacción a nuestros clientes, en las capacitaciones realizadas al personal que quiere incursionar en el ámbito laboral de la seguridad privada en Colombia, nuestro personal altamente calificado, tiene la ética y la moral de nunca vender diplomas o certificados, a ninguna persona que no haya cumplido con su carga académica, la cual consta de 100 horas para fundamentación en cualquiera de los 5 ciclos de capacitaciones que brindamos: vigilancia, supervisor, escolta, medios tecnológicos y guías caninos, adicionalmente a esto, deben tener en cuenta que se debe realizar un reentrenamiento o actualización anual de mínimo 30 horas certificables, dándole de esta manera cumplimiento a lo que se encuentra estipulado en el decreto 356 de 1994, “ESTATUTO PARA LA VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA”

Contamos con un excelente grupo de talento humano, administrativo y financiero, quienes nos acompañan en el día a día para mejorar continuamente y hacer crecer la empresa orientándonos por las 5 fuerzas .

¿Cómo captará sus clientes según el modelo de venta escogido por internet? Se realizan difusiones por Facebook que es la red más vista por usuarios en el momento, ya hemos ganado varios clientes y hemos hecho relaciones comerciales con empresas de seguridad.

¿Cómo y que alternativas ofrece a los clientes, según el modelo de ventas escogido por internet? Se ofrecen los cursos de manera virtual, encuentros sincronizados, o de manera presencial utilizando los protocolos de bioseguridad que exige el gobierno nacional.

¿Cómo cerrará las ventas por internet, y cuáles serán los métodos de pago utilizados acorde al modelo? Se ofrecen plataformas de pago como PAY, PSE, Transferencia directa a la cuenta del BBVA, e inmediatamente les genera un código de aprobación de pago, al mismo tiempo se les genera un código para poder ingresar al curso en la plataforma virtual.

BIBLIOGRAFÍA

[file:///C:/Users/loren/Downloads/GU%C3%8DA%20CREACI%C3%93N%20EMPRESAS%20II%20\(2\)%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/loren/Downloads/GU%C3%8DA%20CREACI%C3%93N%20EMPRESAS%20II%20(2)%20(1).pdf)

www.escolvig.com.co