

VAMOS A EMPRENDER

YULIANA CAMELO BERNATE

LEIDY TATIANA HURTADO

DIANA RODRÍGUEZ GUZMÁN

Estudiantes Administración de Empresas

DOCENTE: LEIDY MARCELA VELASQUEZ

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR - CUN

OPCIÓN DE GRADO II

BOGOTÁ D.C.

2018

Vamos a Emprender

Agradecemos a nuestra Docente por el tiempo dedicado y la atención prestada.

A nuestros padres por el apoyo incondicional.

Contenido

INTRODUCCIÓN	4
Justificación	5
Idea de negocio	6
Descripción de la idea de negocio.....	6
Marco legal	7
Misión.....	8
Visión	9
Objetivos empresariales	9
Valores corporativos	10
Análisis de macroentorno	11
Dofa.....	18
Cadena de valor.....	21
Estrategia competitiva	23
Mercado.....	24
Objetivos de la validación de mercado	24
Segmentación Grupo B2C (Business to consumer)	24
Metodología de estudio de mercado	30
Calculo de Muestra	30
Formato de la encuesta	31
PLAN DE MARKETING	43
Estrategia de Producto.....	43
Estrategia de Precio.....	46
Estrategia de Publicidad	48

Vamos a Emprender

Desarrollo de Marca.....	50
Marca.....	50
Slogan.....	51
Ventaja Competitiva.....	51
Ventaja Comparativa.....	51
Estrategia de Promoción.....	52
Campaña Publicitaria	52
Estrategia de distribución	53
Canales:	54
Logística	54
Ejecución Comercial	55
Habilidades Comerciales y Administrativas.....	56
Proyección de Ventas	58
Política de Cartera.....	59
Presupuesto de Plan de Mercado	59
Conclusiones.....	60
Bibliografía.....	60

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento requiere que las destrezas sean impulsadas desde temprana edad, esto con el fin de que los pequeños adquieran competencias que les permitirán crear proyectos innovadores. Se desarrollará un centro de emprendimiento cuya finalidad es que los niños aprendan herramientas de administración y organización en la infancia, para que las puedan aplicar en el transcurso de su vida, y de igual forma se les facilite el desarrollo de habilidades relacionadas con los negocios, como la inversión y el ahorro a lo largo del tiempo.

La enseñanza del emprendimiento es un asunto relativamente nuevo debido a que muy pocos colegios lo han implementado, por esta razón, lo implementamos en clases extraescolares, principalmente queremos coger los colegios de educación básica como público objetivo. Desarrollamos una página web y App con clases de emprendimiento, es fundamental que los padres lo incentiven desde el hogar. El emprendimiento suele ser un proyecto que se ejecuta con esfuerzo, y haciendo frente a diversas dificultades, con la resolución de un determinado punto, iniciativa de un individuo que asume un riesgo económico o que invierte recursos con el objetivo de aprovechar una oportunidad que brinda el mercado. Además, es importante que los padres ayuden a aterrizar esas grandes ideas: escribir las metas relacionadas con los proyectos de los niños es una buena estrategia para enfocar su atención. Así mismo, los padres deben celebrar los éxitos de sus hijos, pero lo más importante es que redireccionen sus fracasos y les enseñen a verlos como una oportunidad para mejorar.

Justificación

Vamos a emprender tiene como objetivo principal orientar a los niños a desarrollar sus ideas con ayuda de las Tic. Es por esta razón que se quiere trabajar de la mano con los Colegios debido a que son las instituciones encargadas de brindar a los niños una educación de calidad y cuentan con los recursos necesarios para hacer su proceso de aprendizaje más autónomo y eficiente y de esta manera poder lograr transformar el futuro de los niños a largo plazo.

Se busca volver la tecnología una herramienta para aprovechar el tiempo de los niños al máximo, y demostrarle a los padres de familia que no es solo un pasatiempo o un medio distractor. Se escogió a los niños como cliente objetivo debido a que por su edad tienen muchas ideas en la cabeza pero muchas de ellas no saben cómo desarrollarlas y como volverlas una realidad, pero no solamente se busca que aprendan a cómo desarrollar sus ideas, sino que también fortalezcan sus habilidades y lograr que ellos exploren y encuentren nuevas habilidades y debilidades y así mismo mostrarle a ellos que no importa que debilidad se tenga todo con constancia y voluntad se puede volver una fortaleza puesto que se debe aprovechar lo que ya se tiene para volverlo una oportunidad.

Fortalecer la confianza de los niños, creer en ellos, orientarlos de la mejor manera y mostrarles que aprender va mucho más allá y que no solamente es ir al colegio; hará que ellos estén a gusto con lo que hacen, demostrarles que todo lo que hagan desde hoy puede ser la oportunidad de tener un mejor futuro, puesto que el mundo está lleno de oportunidades solamente hay que tener ganas de transformar los recursos que se tienen para mejorar lo que está alrededor.

Vamos a Emprender quiere transformar la sociedad mediante la educación, debido a que sin este pilar no hay nada. La educación es la mejor herramienta para construir futuros prósperos, para cambiar vidas, para dar lo mejor de cada uno. Cada persona tiene habilidades y cualidades maravillosas pero la mayoría de estas personas no saben cómo explotarlas porque los colegios no saben cómo aprovechar el potencial de cada niño, y solo se dedica a enseñar las asignaturas básicas, por este motivo Vamos a Emprender quiere ir más allá y aprovechar esta oportunidad.

Idea de negocio

Vamos a emprender es una APP que busca por medio de la tecnología y orientación desarrollar y fortalecer las habilidades y destrezas de los niños como lo es el optimismo, la capacidad para gestionar actividades, el liderazgo y la constancia; aprovechando al máximo sus fortalezas, gustos y pasiones. Vamos a emprender quiere fomentar el emprendimiento, el amor al trabajo, la pro-actividad, la transformación de la sociedad, el trabajo en equipo, la autoestima, el servicio a la comunidad, la protección del medio ambiente, el ahorro y el cuidado del dinero.

Descripción de la idea de negocio.

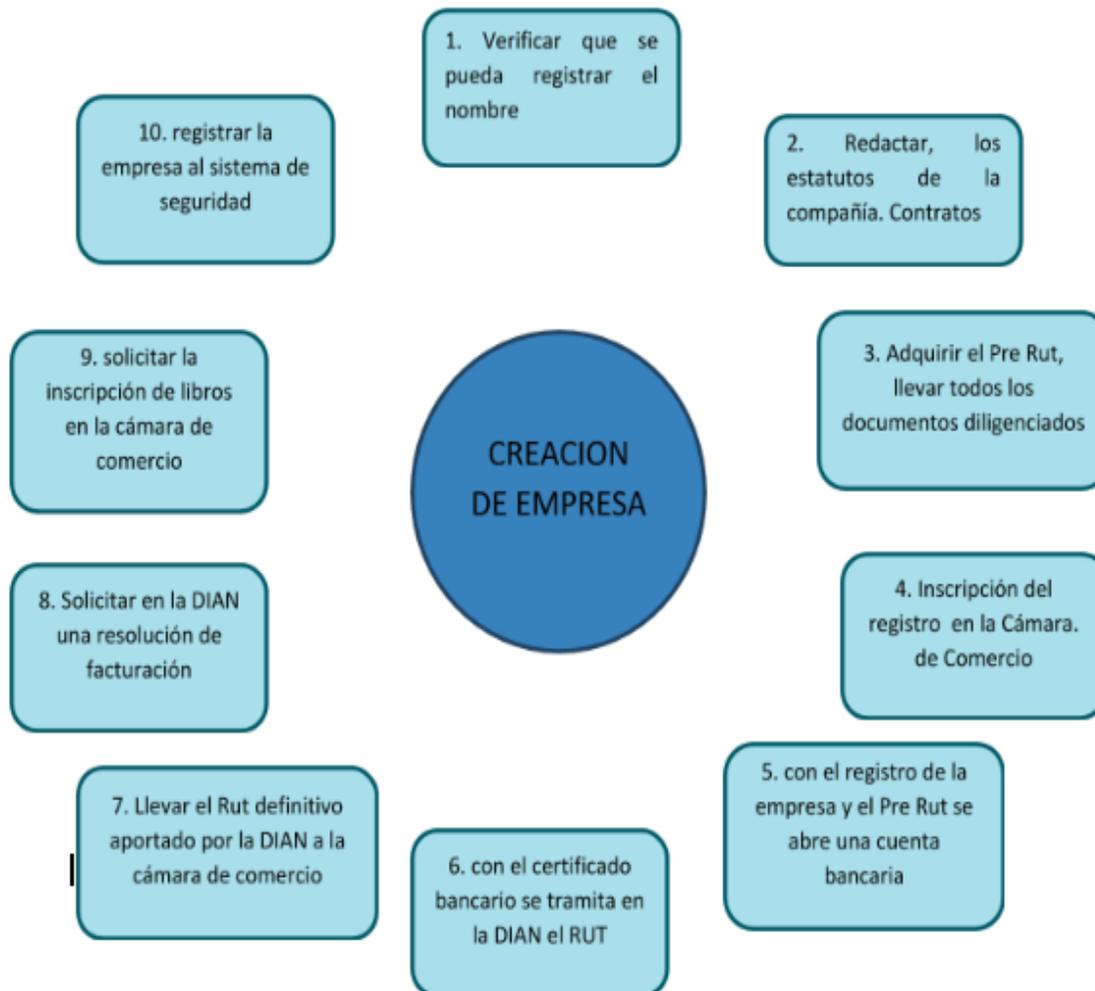
Crear una App dirigida para niños entre los 8 a 16 años, con clases de emprendimiento que por medio de la orientación los ayudará a desarrollar habilidades y fortalezas para la gestión de proyectos y actividades. Esta orientación se realizará en las instalaciones de las instituciones de educación básica, se busca implementar como clases extracurriculares bien sea por apoyo académico o para emplear el tiempo libre de los niños y jóvenes. Buscamos que los niños sean capaces de interpretar y manejar las herramientas que brinda la tecnología actual para buscar recursos autónomamente y así promover el trabajo en equipo y el amor por el trabajo.

Como resultado queremos que los niños reconozcan que la educación es ir más allá de escribir y de copiar, es explorar, es investigar, es construir, es querer lo que se hace y de esta manera optimizar los recursos que nos rodean para crear oportunidades con lo que tenemos. Para los niños la tecnología es un mundo cada vez más grande y es por esto que utilizamos este medio como una herramienta para ellos, porque si a ellos se les instruye como lo deben utilizar más adelante será una herramienta para que ellos crezcan de manera óptima y sepan cómo utilizarlo a su favor. Queremos cambiar el modelo de educación actual para que los niños a futuro vean el mundo lleno de posibilidades y oportunidades sin importar las adversidades y obstáculos puesto que la fuerza y la perseverancia también son el pilar para que los niños sepan que no importa

Vamos a Emprender

cuántas veces decaigan o le digan “No”, hay que seguir con sus sueños y con lo que a ellos les haga feliz.

Marco legal



Para la creación de empresa es necesario realizar una serie de pasos para que quede registrada ante la cámara de comercio, cuando se escoge el nombre se debe confirmar que este no lo vaya a tener ninguna otra empresa, haber realizado los estatutos que son los contratos de

Vamos a Emprender

relación entre los socios, las normas que van a ejecutar y también la relación entre los socios y la sociedad, solicitar el pre Rut en la cámara de comercio llevar los documentos debidamente diligenciados que son (presentar los estatutos, formularios diligenciados, fotocopias de las cédulas del representante legal y suplente), luego se realiza la inscripción del registro allí hacen el estudio de la legalidad de los estatutos para que todo quede escriturado y se debe realizar el pago del impuesto del registro que es el 0.7% del capital asignado de la empresa, con el registro y el pre Rut hay que abrir una cuenta bancaria ya que sin esta la DIAN no continua el proceso del Rut definitivo, con el certificado bancario se realiza el trámite en la DIAN del RUT, con el RUT definitivo se lleva a la Cámara de Comercio para que el certificado de existencia y representación legal tengan nombre propio y no quede provisional, para poder ejercer es necesario solicitar a la DIAN una resolución de facturación para poder registrar los ingresos legalmente adicional a esto solicitar la inscripción de libros que se hace en la Cámara de Comercio entre ellos está el libro de actas y el de accionistas, ya que sin el registro de estos acarreará la pérdida de los registros tributarios, por último se debe registrar la empresa al sistema de seguridad social para poder contratar los empleados y poder ofrecerles las prestaciones que se deben.

Código sustantivo del trabajo

Es un compendio de normas que regula las relaciones entre los trabajadores y empleadores, con el fin de que haya una normatividad y que estas se cumplan por las dos partes.

Misión

Vamos a emprender, estimula el emprendimiento desde edades tempranas fortaleciendo sus habilidades como los son; el razonamiento, la imaginación, la resiliencia y la creatividad, a través del uso de las TICS, evidenciando que la confianza en sí mismos es el pilar la transformación de un futuro próspero.

Visión

En el 2021 queremos ser reconocidos a nivel nacional, como un generador de cambios a nivel social a través de la enseñanza y construcción de oportunidades apoyando y fortaleciendo a los niños emprendedores.

Objetivos empresariales

Objetivo General:

Ser reconocidos nacionalmente por ser una APP que por medio de la tecnología incrementa las prospectivas de ideas innovadoras en los niños y jóvenes para la transformación de un futuro próspero.

Objetivos específicos:

- ✚ Ser reconocidos en la localidad de Fontibón y localidades cercanas, evaluando el proceso de avance por medio de indicadores de demanda, durante el primer trimestre.
- ✚ Lograr acceder a más del 15% de los colegios de la localidad de Fontibón, en el primer semestre.
- ✚ Obtener una rentabilidad anual del 20%,
- ✚ Aumentar las ventas de un 30% hasta un 60% en el primero año.
- ✚ Tener más de un 10% de demanda dentro del mercado de aplicaciones tecnológicas para niños y jóvenes en el transcurso del primer semestre.
- ✚ Asegurar que los equipos y las instalaciones se encuentren en óptimas condiciones semestralmente para poder desarrollar las actividades de la APP.

Vamos a Emprender

- ✚ Generar alrededor de 3 a 5 empleos estables en el primero año, y así contar con personal altamente calificado y capaz de desarrollar competencias necesarias para la compañía.
- ✚ Generar alianzas con excelentes programadores y desarrolladores para el buen desarrollo y mantenimiento de la APP
- ✚ Generar cursos de apoyo virtual que funcionen de forma independiente a largo plazo.
- ✚ Desarrollar la plataforma web y la app amigable, fácil de usar, en un periodo no superior a seis meses.

Valores corporativos

- ✚ Confianza: Creemos en todas las capacidades y habilidades de nuestros compañeros de igual manera generar confianza a todos nuestros clientes.
- ✚ Trabajar para realizar cambios: Brindar las mejores herramientas y procesos para enseñar y poder brindar oportunidades de cambio social y cultural.
- ✚ Calidad: Trabajar siempre buscando la mejora de la eficiencia y la eficacia constante.
- ✚ Innovación: Siempre sorprender a nuestro cliente con nuevos programas, desarrollo de la tecnología y enseñanza clara.
- ✚ Trabajo en equipo: Todos los conocimientos y habilidades de los integrantes de nuestra empresa son una pieza fundamental para cumplir con los propósitos, lo principal a tener en cuenta es escuchar los unos a los otros y el apoyo entre sí.
- ✚ Constancia: No desfallecer en el primer intento ser persistente hasta lograr nuestro objetivo, si se presentan circunstancias de problemáticas buscar una solución inmediata y no quedarnos en el problema.

Vamos a Emprender

Análisis de macroentorno

Análisis Pestel

Político

En este factor se encuentra la Política Nacional de Emprendimiento, fomenta la cultura del emprendimiento la ley 1014 de 2006, en la ley 1873 del 2017 Art. 94 dispone claramente de la garantía que ofrece a los créditos de corto y largo plazo.

Se cuenta con ASEC (Asociación de Emprendedores de Colombia) que brinda incentivos para surgir con los proyectos que tenemos.

Mediante la ley 812 de 2003, que faculta a la SSPD para construir un patrimonio autónomo de fondo empresarial. El cual tiene como finalidad fortalecer las funciones asignadas por la ley a la SSPD respecto de los procesos de toma de posesión.

Económico

Bogotá cuenta con los ciudadanos emprendedores que llevan a tener el 71% de graduados bilingües.

Existen diferentes medios de financiación para los emprendedores como los son: cofinanciación, crédito, inversión privada Bavaria entrega \$ 500.000.000 a los mejores emprendedores.

Colombia cuenta con la tasa más alta de graduados 92.091 34.496, a esto se le suma que son las personas de Colombia la más ingeniosas, novedosas lo que no permite grandes oportunidades en el emprendimiento.

El PIB en función trimestral de Colombia se encuentra en el puesto 47 con esta información se dice se encuentra en un bajo nivel de riqueza.

(Datosmacro).

Socio –Cultural

En este factor se logra identificar que en la localidad de Fontibón los niños desarrollan más la habilidad de creatividad un 33,6 % lo cual es muy importante ya lo que se quiere es que ellos aprendan a utilizar y manejar al 100% todas sus ideas.

Se identificó que los abuelos son las personas que más están interesados en la educación de los niños y que los apoyan en todo lo que desean, además aparte de apoyo deportivo también quieren que sus nietos desarrollen y estudien profesiones que los lleve a un buen futuro.

En lo que se evidencia del año 2017 se crearon 177.545 empresas las cuales se concentraron en 5 sectores:

Comercio (39%), Alojamiento y servicios de comida (15.3%), Industria Manufacturera (10%), Actividades profesionales, científicas y técnicas (6.6%), Construcción (4,9%).

Tecnológico

En este factor se encuentran herramientas que favorecen para la creación de la Aplicación Móvil:

- ✚ Appcelerator Titanium : apps móviles similares a las nativas
- ✚ PhoneGap: aplicaciones multiplataforma
- ✚ jQuery Mobile: basada en un framework
- ✚ appery.io: código libre
- ✚ iBuild App: plantillas predefinidas.

Entre otras existen muchas más herramientas que facilitan el proceso de la creación.

Ecológico

En este factor se identifica que la legislación ambiental es la que establece las condiciones de montaje para así no afectar el medio ambiente tiene, decretos y leyes que indican de qué manera actuar y cómo prevenir los errores más comunes, este es un punto que beneficia como

Vamos a Emprender

empresa ya que no se utilizara papel ni recursos físicos todo será por medio de tecnología así lograr ser una de las empresas que impulsa el cuidado del medio ambiente. Tales como:

- ✚ Decreto 1397 del 2016
- ✚ Resolución 97 del 2017
- ✚ Decreto 1076 del 2015 único y reglamentario para el ambiente y desarrollo sostenible.
- ✚ Ley 1515 del 2012
- ✚ Ley 1518 del 2012

Entre otras.

Legal

En este factor se evidencia que la normatividad vigente seguir es:

- ✚ La constitución política art. 38 sobre libertad de asociación, artículos 333, 158 sobre libertad económica y unidad de materia.
- ✚ Ley 29 de 1990
- ✚ El decreto 393 de 1991.
- ✚ El decreto 585 de 1991.
- ✚ La sentencia c-392 de 2007 de la corte constitucional.
- ✚ La sentencia c-448 de 2005 de la corte constitucional.
- ✚ La circular 8 de 2008 de la superintendencia financiera.
- ✚ La ley 1286 de 2009, por la cual se modifica la ley 29 de 1990.
- ✚ El decreto 525 de 2009
- ✚ El decreto 1192 de 2009

Vamos a Emprender

Hay que tener en cuenta las licencias de trabajo para los colaboradores de la organización cuando se presente alguna circunstancia, bien sea reglamentaria o no reglamentaria; por otro lado, se debe tener en cuenta la normatividad de la seguridad en el trabajo, prevención y protección ante las enfermedades de todos los trabajadores de la organización (ley 1562 / 2012). De igual forma se encuentran estipulados los decretos de normatividad en seguridad del trabajo.

(Pérez, 2018), (Dinero, 2017), (mincit, 2011 2017), (espectador, 2017), (BBVAOPEN4U, 2018), (18OC), (Escobar, 2013)

Las cinco fuerzas de Porter

1. Poder de negociación con los clientes:

Nuestros clientes no podrán influir en el precio, debido a que se brindan condiciones de pago accesibles, promociones y la orientación se dará en los colegios para evitar el desplazamiento de los niños y así evitar gastos adicionales.

2. Poder de negociación con los proveedores:

Nuestros principales proveedores, son los desarrolladores de software y programadores, debido a que ellos se caracterizan porque elaborarán sistemas informáticos, con el propósito de hacer páginas web, contribuyendo con la misión general de nuestra APP.

Nombre	Producto y servicio	Precios	Condiciones Generales
NOMADA MOBILE	Plataforma Web para la interacción infantil temática Emprendimiento	\$ 2'641.588 (Con IVA)	50% por anticipo 50% pasadas las pruebas de aceptación.

3. Amenaza de nuevos competidores entrantes:

Vamos a Emprender

Las barreras importantes al entrar al mercado son la inversión, la regulación, y los patentes, debido a que tienden a determinar la medida de competitividad. Se tiene que ser muy estratégico con la información dada, debido a se debe obtener ventajas apreciables en determinadas variables como eficiencia o usabilidad para llamar la atención del usuario. La falta de experiencia en la industria puede dificultar llegar al cliente objetivo.

3. Amenaza de productos sustitutos:

Actualmente los niños realizan actividades extracurriculares como lo son la natación, artes, tenis, música, etc. debido que allí desarrollan sus destrezas y ocupan el tiempo de los niños mientras los padres no pueden estar pendientes de ellos.

4. Rivalidad entre Competidores:

Nuestra competencia son aplicaciones o plataformas digitales para niños y jóvenes, que por su información brindan las herramientas o un paso a paso de cómo empezar a tener una empresa, pero en adultos. Por lo anterior no hay una competencia directa debido a que nosotros no nos enfocamos en la gente adulta si no en los niños.

Nombre	Producto o Servicio	Precio	Fortaleza	Debilidades
Soy emprendedor	App con contenido seleccionado con motivación, finanzas, superación personal, entre otras	Gratis	Se caracteriza por los audio-Libros, debido a que la gente los puede escuchar mientras realiza	Mejorar el diseño, poder descargar los audiolibros, y se va más por el enfoque de desarrollo

Vamos a Emprender

			otra actividad.	personal
Aprender a Emprender	Aplicación de Ideas de Negocio para Pymes	Gratis	Es una orientación a crear una Pyme	Mucha publicidad, poco contenido, se demora mucho en cargar
Biblioteca Emprendedor	Aplicación que brinda herramientas para el autoaprendizaje	Gratis	Tiene libros imágenes, artículos y videos sobre negocios, superación, emprendimiento	Poca información, no deja descargar los PDF, está mal desarrollada
Mentalidad Emprendedora	Aplicación que brinda herramientas para obtener motivación personal para avanzar en el camino	Gratis	Tener al alcance de tu mano libros motivacionales para crear un negocio.	Se caen los servidores, mucha publicidad, quita información del teléfono.
Emprendimiento digital	Red Empresarial que brinda acceso a un conjunto de herramientas digitales para fortalecer la idea de negocio	Cuotas Mensuales	Dan capacitaciones, mediante cursos, talleres, seminarios tanto presenciales como online.	-
Emprende -	Aplicación que contiene todo lo	Gratis	Plan de negocio, ideas	Se demora mucho en cargar

Vamos a Emprender

Emprendimiento	relacionado con el mundo del emprendimiento finanzas, etc.		consejos y frases motivacionales.	el servidor,
Empresarios	Presenta el mundo del emprendimiento de forma didáctica, y entretenida	Gratis	Da herramientas para saber administrar un negocio	No llega el código de verificación.
Mentes Millonarias	Es una aplicación que engloba todo lo relacionado al mundo de las finanzas	Gratis	Contenido Completo y muy variado.	Tarda mucho en abrir la aplicación, hay una que otra falla en la descarga de los libros
Plan de Empresa	Elaboración de plan de empresa	Gratis	Diseño muy completo, da los pasos para ir de acuerdo al programa	Tiene un Malware, mucha publicidad.
Emprendimiento y motivación	Mensajes de motivación para seguir adelante con los proyectos de negocio	Gratis	Funciona sin Wifi, interfaz Rápida, fácil de usar	Anuncios.

Vamos a Empezar

Dofa

Fuerzas inductoras

OPORTUNIDADES	PRODUCCION	COMERCIAL	FINANCIERO	MARKETING
	O1. Implementación de nuevas TICS	O2. Aumentar la cantidad de usuarios al ser más conocidos en el mercado es decir, incursionar de manera positiva.	O3. El estado está apoyando el crecimiento de las pymes mediante la ley 1014 de 2006 Fomento a la cultura de emprendimiento	O4. Los niños y jóvenes son los más familiarizados con la tecnología.

FORTALEZAS	PRODUCCION	COMERCIAL	FINANCIERO	MARKETING
	F1 Aplicación con facilidad de uso y de conexiones inalámbricas.	F2. Un sistema novedoso para la educación actual.	F3. Disminución de recursos físicos.	F4. las Apps son un producto de fácil comercialización

Fuerzas opositoras

AMENAZAS	PRODUCCION	COMERCIAL	FINANCIERO	MARKETING
	A1. Que el aplicativo pueda	A2. Creación de nuevas empresas	A3. Familias con miedos a invertir y	A4. Mercado lleno de

Vamos a Empezar

	tener un fraude informático.	con cursos similares.	perder su dinero.	inseguridades para adquirir nuevos conocimientos.
--	------------------------------	-----------------------	-------------------	---

DEBILIDADES	PRODUCCION	COMERCIAL	FINANCIERO	MARKETING
	D1. Velocidad de la app.	D2. El servicio tiene poco reconocimiento en el mercado.	D3. No contar con socios para la inversión.	D4. Falta de experiencia.

No. Estrategia	Opositoras	Inductoras	ESTRATEGIAS
1	D3	O3	Aprovechar el apoyo del estado para facilitar la actividad empresarial y así ofrecer un producto de calidad y con buena imagen.
2	D1	O1.	Si la velocidad de la App no es la esperada podemos realizar una actualización donde la velocidad mejore o se implementen nuevas aplicaciones.
3	A3	O4	Ya que los niños tienen gran influencia en su familia hacer que por medio de ellos las familias sean más conscientes de que es una herramienta que les ayudara para el crecimiento personal y profesional de sus hijos.
4	D2	F2	Utilizar los colegios como espacio para dictar las clases con el fin de minimizar costos y facilitar que los menores no se tengan que desplazar o trasladar.

Vamos a Emprender

5	A2	O2	Hacer campaña con un cliente satisfecho ya que la voz a voz es uno de los principales métodos de publicidad.
6	D4	O3	Solicitar al estado capacitaciones para aportar más innovación al negocio, más tecnología.
7	A1	F2	Contar con una aplicación segura que cuente con las garantías necesarias para evitar el fraude y robo de la información.
8	A4	O1	Demostrar que los avances tecnológicos generan facilidades para adquirir nuevos conocimientos
9	D2	O2	Hacer publicidad por medio de redes para conseguir más clientes
10	A3	O2	Participar en ferias o eventos para dar a conocer el curso de emprendimiento a los padres de familia.

Cadena de valor

ACTIVIDADES AUXILIARES	INFRAESTRUCTURA DE LA EMPRESA Planificación, Financiación.					OPERACIONES
	GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS Remuneración					
	DESARROLLO DE TECNOLOGÍA Implementar herramientas, acceso a internet					
	COMPRAS Publicidad de los servicios, dominio acceso de la máquina web					
ACTIVIDADES PRIMARIAS	LOGÍSTICA INTERNA	OPERACIONES	LOGÍSTICA EXTERNA	MARKETING Y VENTAS	SERVICIO POST VENTAS	OPERACIONES
	Verificación de la información en la plataforma	Analizar los conocimientos de cada uno	Informe al rector del colegio y a los padres	Voz a voz	Llamadas	
	Juegos y videos listos para el uso	Indicar las actividades a desarrollar		Referencia		
	Actividades completas	Responder dudas y preguntas		Asignación de precios		

Actividades secundarias o de apoyo

Infraestructura de la empresa: En esta actividad se realiza la planificación; estrategias que se deben utilizar para adquirir más clientes, las actividades que se van a desarrollar durante el día, metas que se deben cumplir en el mes, y los acuerdos de pagos a los que se lleguen con los padres ofreciendo un plazo máximo de seis (6) meses.

Vamos a Emprender

Gestión de los recursos humanos: A los empleados se ofrece una remuneración por inscribir niños, en el momento por estar iniciando sería un valor de \$10.000 por niño inscrito y que empiece con el programa.

Desarrollo de tecnología: Se llevará un control en computador (Excel) de los niños inscritos con todos los datos básicos y un reporte del avance que presenten. Implementar herramientas como Businesskids, Kumon, Ipler, Técnicas americanas de estudio, para la Interacción por medio de videos y juegos que se encontraran en la página con el usuario predeterminado. Contar con el internet siempre ya que la herramienta necesita de este para funcionar.

Compras: Se debe adquirir el dominio el acceso al computador vía web y el mantenimiento de la página. Publicidad de los servicios por medio de la página de internet, volantes y tarjetas.

Las actividades primarias

Logística interna: En esta actividad se realiza la verificación de que en la plataforma esté toda la información que se requiere: los juegos y videos estén listos para el uso, las actividades a desarrollar estén completas

Operaciones: El proceso que se realiza es empezar desde el conocimiento de cada menor teniendo en cuenta la diferencia de edades e indicar cada actividad a desarrollar y se va observando la capacidad que tiene el menor, se responden preguntas, dudas, y se va avanzando en el proceso.

Logística externa: Se realiza un informe a los rectores del colegio y padres donde indique el avance de los menores, los temas vistos y lo que el menor está en capacidad de realizar de acuerdo a las evaluaciones realizadas.

Marketing y Ventas: Se utilizan las estrategias que se realizaron para adquirir nuevos menores, se realiza por medio de la voz a voz que es promover el curso por medio de las

Vamos a Emprender

experiencias vividas, que los menores le puedan contar a sus padres y compañeros el buen servicio que se ofrece y los recomiende. Se lleva un control con las fechas en que deben realizar los pagos.

Servicio Post Venta: Se realizan llamadas a los padres para preguntar sobre el servicio que se ha prestado, su calidad, el tiempo etc., y así determinar falencias y tener un control para los próximos servicios que se vayan a ofrecer.

Estrategia competitiva

Excelencia Operacional:

- ✚ Reducir costos subcontratando ingenieros con sus propios recursos,
- ✚ Tener un servidor adecuado a las características de la página,

Innovación:

- ✚ Las redes sociales son la herramienta principal para hacer llegar a los jóvenes nuestra información.
- ✚ Buscar directorios en Internet que son gratuitos donde podemos actualizar nuestra información y contactos
- ✚ Colocar la mayoría de palabras claves dentro de la página Web, con la intención de que el buscador las capte con mayor precisión.
- ✚ Diseñar un Newsletter que llame la atención

Servicio:

- ✚ Tener Una comunicación de calidad, será la clave.
- ✚ Conocer bien a los clientes, saber cuál es su necesidad puntual, ¿Que quieren?
- ✚ Las quejas y los comentarios negativos son una oportunidad para saber qué es lo que el cliente espera de nosotros como cía.
- ✚ Tener un contacto constante con el cliente, ser más rápidos e intuitivos.
- ✚ Ser flexibles en algunas condiciones, el cliente siempre tiene la razón.

Vamos a Emprender

- ✚ Atraer a los clientes por medio de Blogs, videos, y cuentas informáticas con el fin de que dejen sus datos de contacto para acercarnos a ellos.

Mercado

Actualmente en Colombia no existen cifras oficiales y verídicas sobre la cantidad de niños que toman actividades extracurriculares, pero la creciente oferta de cursos en deportes, artes, y atención psicopedagógica es una prueba de que cada vez más los padres de familia recurren a este tipo de ayuda. En Bogotá D.C el 98% de Instituciones Educativas Públicas están beneficiadas con el servicio de internet, y el 99.9% están beneficiadas con computadores y tabletas según el Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones, nuestro mercado será la localidad 9 Fontibón con un total de 29 sedes de educación básica conectadas a internet.

Objetivos de la validación de mercado

1. Validar que tiene en cuenta el mercado potencial al momento de inscribir a su hijo en una actividad extracurricular.
2. Determinar cuántos padres de familia se encuentran interesados en nuestra aplicación.
3. Encontrar la manera de ser eficaces para llegar al cliente teniendo en cuenta el producto, precio y calidad.
4. Validar que costos está dispuesto a pagar el mercado potencial para inscribir a su hijo en vamos a emprender.
5. Elaborar un plan de marketing efectivo para atraer al mercado potencial según sus gustos, su actividad económica y su disposición.

Segmentación Grupo B2C (Business to consumer)

Segmentación Geográfica:

- ✚ Colombia actualmente cuenta con 49.971.025 habitantes, (DANE, DANE, 2018)
- ✚ Bogotá cuenta con 8.181.047 de habitantes, (Wikipedia)

Vamos a Emprender

- ✚ La localidad de Fontibón cuenta con 424.038 habitantes. (Habitat, 2018)

Segmentación por edad en Colombia:

- ✚ Rango de edad entre 0 a 9 años hombres 3.798.245 y mujeres 3.640.938,
- ✚ Rango de edad entre 10 a 19 años hombres 4.089.710 y mujeres 3.933.038,
- ✚ Rango de edad entre 20 a 29 años hombres 4.140.919 y mujeres 4.077.169,
- ✚ Rango de edad entre 30 a 59 años hombres 9.613.674 y mujeres 10.199.894,
- ✚ Rango de edad entre 60 a 89 años hombres 2.646.560 y mujeres 3.209.309,
- ✚ Rango de edad entre 90 a 100 años hombre 51.3365 y mujeres 77.007.

Segmentación por edad en Fontibón



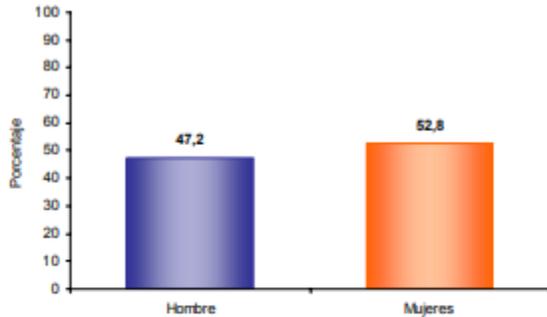
(Habitat, 2018)

Vamos a Emprender

Segmentación por Género:

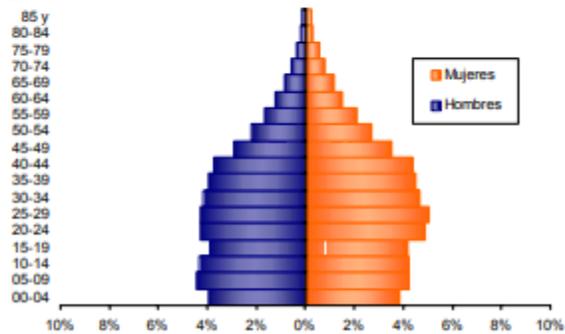
- ✚ Género masculino: 209.553
- ✚ Género Femenino: 214.485 (Fontibon)

Población por sexo



✚ Del total de la población de Fontibón el 47,2% son hombres y el 52,8% mujeres.

Estructura de la población por sexo y grupos de edad



✚ Se evidencia:
• Efecto de la migración por sexo y edad y sobre mortalidad masculina.

(DANE-CENSO)

Segmentación por ingresos:

Según estudios presentados por el DANE y sus encuestas se determinó que:

- ✚ El 50 % de los habitantes pertenece a la clase media y tienen ingresos diarios entre \$12.963 y \$64.813
- ✚ La clase vulnerable tiene un ingreso entre \$5.185 y \$12.963.

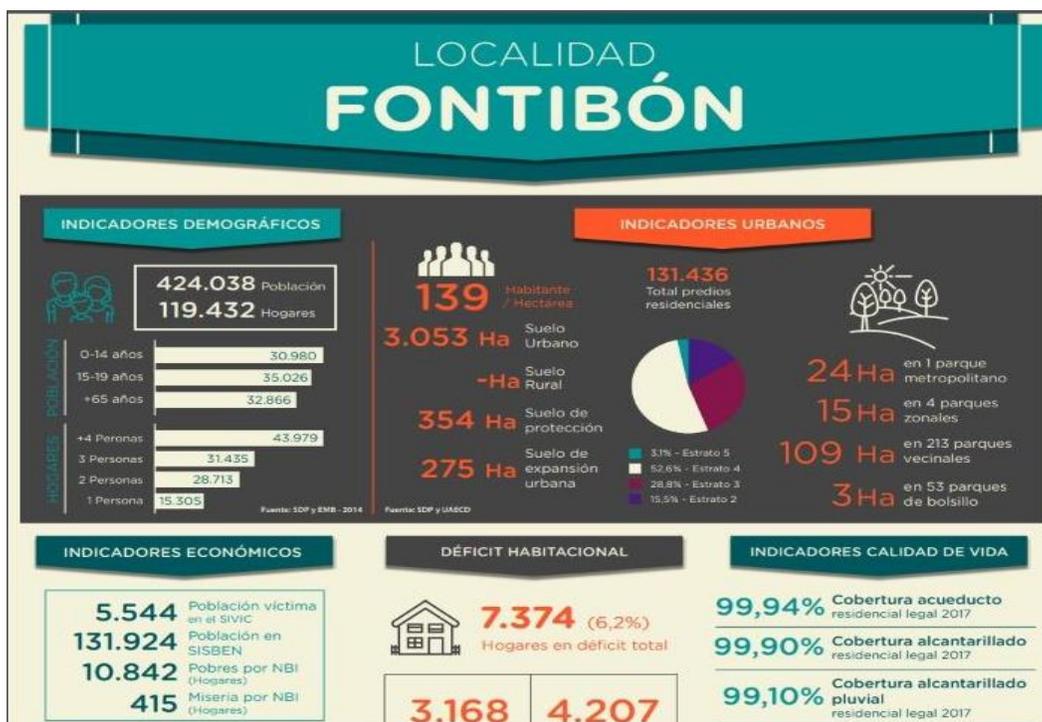
Vamos a Empezar

- ✚ La población considerada en estado de pobreza tiene ingresos diarios inferiores a \$5.185 y los de la clase alta superan el \$64.813.
- ✚ En Bogotá hay 3'719.941 personas que pertenecen a la clase media. El 62,9 % reside en estratos 3 y 4, y el 34,8 %, en estratos 1 y 2. En promedio, un hogar de este segmento está conformado por 3,03 personas. (Espectador, 2017)

Esto concluye que en el más del 50% de la población pertenece al estrato 2 y 3, puesto que sus ingresos no son mayores a dos salarios mínimos vigentes. La población considerada como estrato 0 y 1 (Población en estado de pobreza) sus ingresos muchas veces no alcanzan a cubrir el salario mínimo vigente al mes.

Tamaño del Mercado:

Vamos a emprender se enfocará en la localidad de Fontibón, debido a que cuenta con más instituciones educativas con conexión a internet, según la imagen adjunta:



(Habitat, 2018)

Vamos a Emprender

TAM: En Colombia hay un total de 8.758.296 Estudiantes (Educación)

SAM: En Bogotá D.C hay 1'998.995 personas equivalentes al 31.7% del total de la población (Hacienda)

TM: En Fontibón, localidad No. 9 Hay un total de 23.493 estudiantes matriculados al año 2018 mayores de 5 años hasta las 18. (Planeación)

Por lo anterior nuestro mercado objetivo es la localidad 9 (Fontibón), por su infraestructura educativa y recursos tecnológicos a los cuales se les puede explotar muchos beneficios para los niños.

Segmentación por el ciclo de vida:

Según información recopilada por un boletín publicado por el DANE, se dedujo que:

- ✚ El 67,1% de la población de 3 a 5 años asiste a un establecimiento educativo formal;
- ✚ el 94,8% de la población de 6 a 10 años asiste a un establecimiento educativo formal;
- ✚ el 90,2% de la población de 11 a 17 años asiste a un establecimiento educativo formal;
- ✚ El 21,9% de la población residente en Fontibón, ha alcanzado el nivel básico primario y el 35,0% secundaria; el 17,9% ha alcanzado el nivel profesional y el 4,2% ha realizado estudios de especialización, maestría o doctorado. La población residente sin ningún nivel educativo es el 3,2%. (DANE, DANE.GOV, 2005)

Aunque el censo no este actualizo se puede notar como la gente por falta de recursos o por falta de interés no pueden culminar sus estudios de secundaria. Aunque los padres actualmente tratan de obtener los recursos necesarios para poder ingresar a sus hijos en instituciones educativas, esto es otro resultado de que Colombia, aun le falta tomar medidas para mejorar la educación y no solamente de la localidad de Fontibón si no en general. La educación debería ser

Vamos a Emprender

gratuita, teniendo en cuenta que la educación es la transformación para ser un país mejor, es un derecho que se debe de tener.

Segmentación Psicográfica:

Fontibón es una de las principales localidades debido a sus oportunidades industriales y de desarrollo, según varias encuestas hechas por la gobernación se destacó que:

- ✚ El 15,8% de los ciudadanos de Fontibón realiza prácticas artísticas.
- ✚ El 34,2% de los ciudadanos de Fontibón practica deporte
- ✚ El 11,5% de los ciudadanos de Fontibón se dedican a la industria
- ✚ El 41,1% a comercio; el 44,6% a servicios
- ✚ El 12,8% a otra actividad.

(Comercio), (Habitat, 2018), (Bogotá, 2018),

También se caracteriza por ser una localidad con bastante recreación y cultura debido a que no hay fin de semana que no se vea un parque, un cine o un teatro en armonía familiar.

Segmentación por beneficios:

Vamos a emprender se enfatizo en la localidad de Fontibón porque es la primera localidad digital de Bogotá, también por la cantidad de colegios que buscan que sus alumnos sean reconocidos por sus conocimientos previos y sobre todo porque la gente que habita allí reconoce que los niños son el pilar del país, por estas razones se quiere hacer la prueba piloto en Fontibón porque según los resultados de las encuestas más adelante anexas, se identificó que los padres buscan lo mejor para sus hijos tanto académicamente como en un futuro profesional. (Enter.co, 2017)

Vamos a Empezar

Metodología de estudio de mercado

El tipo de estudio se hizo por medio de una **investigación exploratoria o cualitativa**, y allí se pudo determinar información importante sobre los consumidores como lo son sus preferencias, hábitos, situación económica, etc. Pero también hubo parte de **investigación concluyente o cuantitativa**, allí se pudo obtener conclusiones concretas y estadísticas sobre valores de venta y el interés de los posibles compradores.

Calculo de Muestra

Según estudios revelados por la Secretaria de Planeación el un Proyecto realizado en Fontibón hay un total de 23.493 estudiantes matriculados al año 2018 mayores de 5 años hasta las 18. (Planeación)

Calculadora de muestra

Nivel de Confianza : 95% 99%

Margen de Error:

Población:

Tamaño de Muestra:

Por lo anterior se deben realizar un total de 378 encuestas.

Formato de la encuesta

Cuestionario
1. ¿Qué edad tiene su Hijo? <input type="checkbox"/> 6-11 Años <input type="checkbox"/> 11-15 Años <input type="checkbox"/> 15-18 Años <input type="checkbox"/> 18 en Adelante
2. ¿De las siguientes habilidades, según usted cual caracteriza a su hijo? <input type="checkbox"/> Pensamiento Crítico <input type="checkbox"/> Creatividad <input type="checkbox"/> Capacidad para resolver problemas <input type="checkbox"/> Trabajo en equipo
3. ¿Quién aparte de usted contribuye con la educación de su hijo? (Ya sea brindando un refuerzo o económicamente) <input type="checkbox"/> Abuelos <input type="checkbox"/> Tíos <input type="checkbox"/> Hermanos <input type="checkbox"/> Padrinos <input type="checkbox"/> Ninguno
4. Su hijo realiza alguna actividad extracurricular, como: <input type="checkbox"/> Música <input type="checkbox"/> Danza <input type="checkbox"/> Natación <input type="checkbox"/> Fútbol <input type="checkbox"/> Solo estudiar
5. ¿Considera usted que estas clases extracurriculares le ofrecen algo al futuro de su hijo? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
6. ¿A su hijo le gusta navegar en internet, para realizar trabajos del colegio? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
7. Según usted ¿la tecnología es un medio para aprender? <input type="checkbox"/> Excelente <input type="checkbox"/> Bueno <input type="checkbox"/> Regular <input type="checkbox"/> Mala
8. ¿Cuántas horas al día su hijo, navega en internet? <input type="checkbox"/> 1-2 Horas <input type="checkbox"/> 2-3 Horas <input type="checkbox"/> Toda la tarde <input type="checkbox"/> Todo el día
9. ¿Cómo se entera usted de promociones, cursos, y actividades educativas para su hijo? <input type="checkbox"/> Correo Electrónico <input type="checkbox"/> Redes Sociales <input type="checkbox"/> Guías estudiantiles <input type="checkbox"/> Vía telefónica <input type="checkbox"/> Voz a Voz
10. ¿Para usted que es el emprendimiento? <input type="checkbox"/> Toma de decisiones <input type="checkbox"/> Liderazgo <input type="checkbox"/> Seguridad <input type="checkbox"/> Desarrollo de ideas
11. ¿Cree usted que el emprendimiento deba ser parte de la educación actual de país? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
12. ¿Estaría usted interesado en inscribir a su hijo en nuestro curso de emprendimiento? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Tal vez
13. ¿Qué tendría usted en cuenta al momento de inscribir a su hijo en el curso de emprendimiento por?

Vamos a Emprender

Calidad Precio Tiempo de desarrollo Plan de estudio A y B B y D

14. ¿Dónde le gustaría que se dictaran las clases de emprendimiento?

Colegio Forma Virtual Casa Instituciones

15. ¿Qué le gustaría que le enseñaran a su hijo en este tipo de cursos?

La disciplina para llevar acabo sus actividades diarias

La dedicación para realizar sus ideas

El esfuerzo para no rendirse ante las adversidades o ante los obstáculos

Todas las anteriores

16. ¿Cuál de las siguientes razones considera usted, que son las más importantes, para que inscriba a su hijo en el curso de emprendimiento?

Es la oportunidad de desarrollo y fortalecimiento de sus habilidades

Clase extracurricular con más oportunidades a futuro

Se visualiza desde una edad temprano para lograr sus objetivos, mostrando le otras formas de salir adelante

Le enseña a enfocarse en cosas primordiales

17. ¿Que lo detiene a usted para inscribir a su hijo en este tipo de cursos de emprendimiento?

Recursos Económicos

No le interesa el plan de estudios dado

No le interesa por ahora

A su hijo no le gusta

18. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cursos de emprendimiento mensualmente, teniendo en cuenta calidad y tiempo?

\$130.000 - \$ 180000

\$180.000 - \$ 220.000

\$ 220-000 - \$ 250.000

\$ 250.000 - \$ 280.000

Análisis concluyente

La encuesta se realiza con el objetivo de identificar si los padres de familia de la localidad de Engativá están interesados en que sus hijos tomen las clases de emprendimiento, teniendo en cuenta las diferentes características que este tiene; se realizaron 18 preguntas en las que se evidencian identificación, hábitos, gustos y validación de la idea del proyecto están preguntas tienen múltiple respuesta para poder identificar de una manera más específica las ventajas y desventajas, se realizaron 110 encuestas de las cuales los encuestados opinan lo siguiente:



Esta pregunta se identifica de identidad en el que informa que el 37.3% que pertenecen a 41 personas del total de encuestadas tienen hijos entre 6-11 años, el 33.6% que son 37 personas tienen hijos entre 11-15 años, el 21.8% que son 24 personas tienen hijos entre 15-18 años y el 7.3% que son 8 personas tienen hijos de 18 años en adelante, se considera que hay un 92% de población a la que se puede dirigir el proyecto.

2. ¿De las siguientes habilidades, según usted cual caracteriza a su hijo?

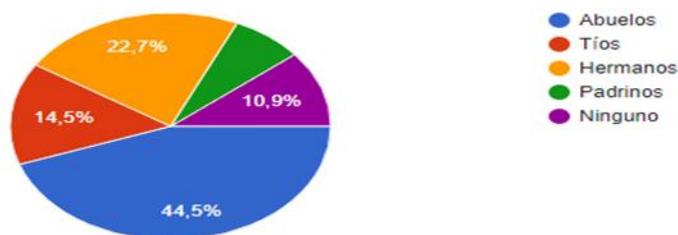
110 respuestas



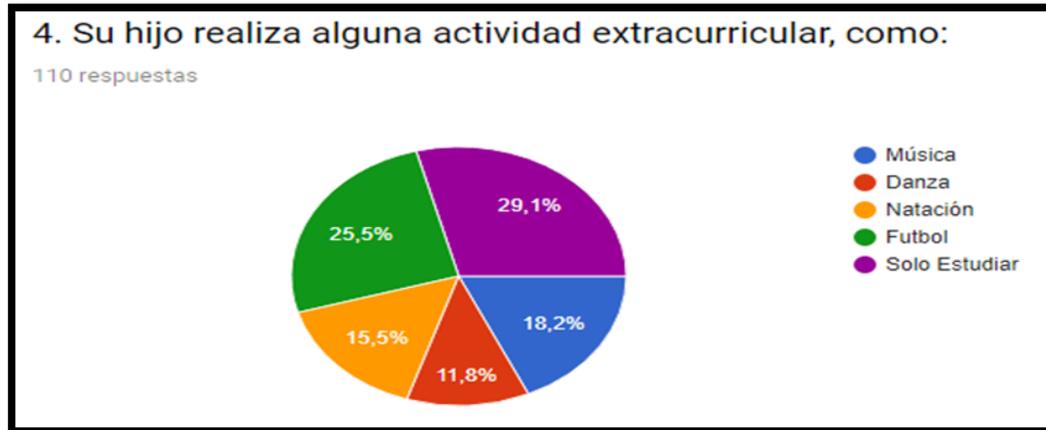
Se considera que los hijos de las personas encuestadas tienen grandes habilidades especialmente el 33.6% que son 37 hijos tienen creatividad, seguido por el 31.8% que son 35 hijos se desempeñan en el trabajo en equipo, el 22.7% que son 25 hijos tienen capacidad de resolver problemas, pero un 11.8% que son 13 hijos tienen pensamiento crítico, analizan y evalúan los razonamientos.

3. ¿Quién a parte de usted contribuye con la educación de su hijo? (Ya sea brindando un refuerzo o económicamente)

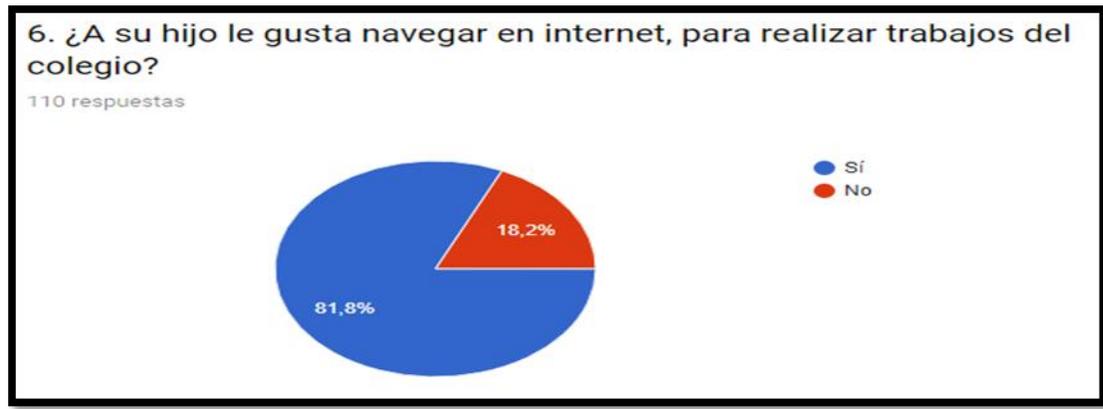
110 respuestas



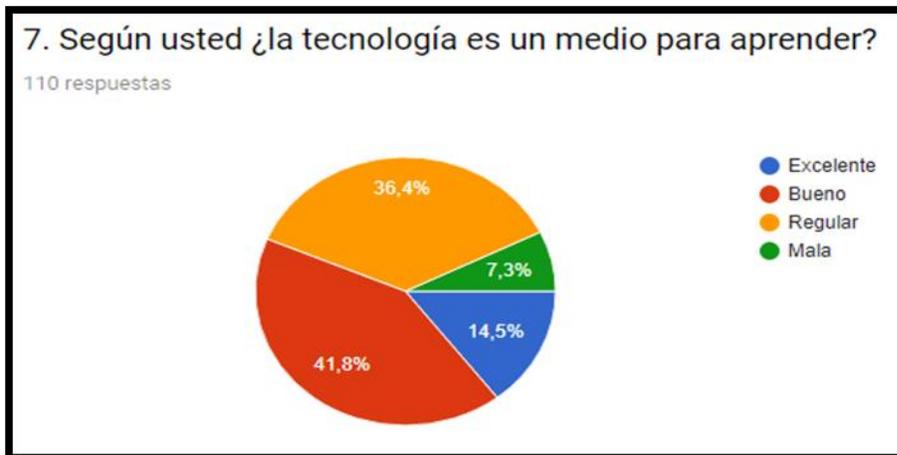
Se identifica un gran porcentaje el 44.5% - 49 personas que afirman que los abuelos ayudan contribuyendo a la educación de los niños sea con refuerzo o económicamente, el 22.7% -25 son los hermanos los que contribuyen, el 14.5% - 16 personas los tíos, el 7.3% - 8 personas son los padrinos y el 10.9% - 12 personas las que no cuentan con ningún tipo de apoyo para sus hijos por parte de sus familiares o allegados, se concluye que el 89.1% cuentan con apoyo de otros familiares aparte de los padres que les pueden ayudar y aportar a mejorar la educación de los hijos tanto con un refuerzo o económicamente.



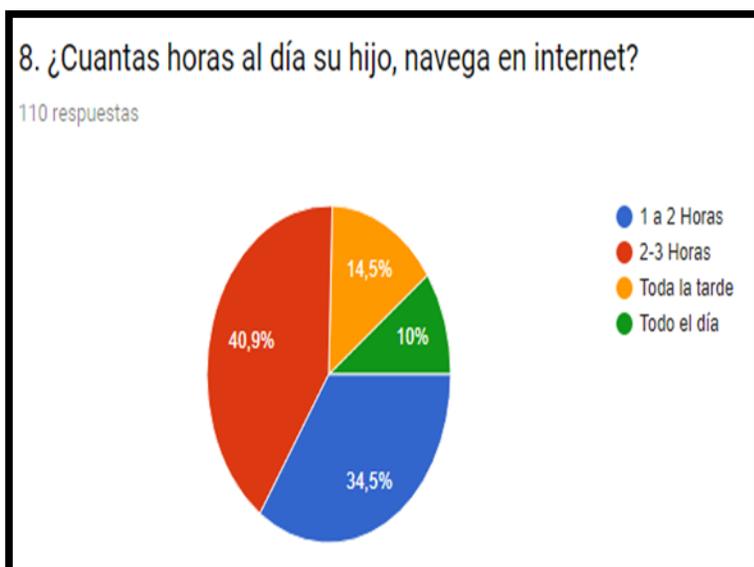
Se identifica que el 29.1% - 32 de los niños solo se dedica a estudiar y no realizan ninguna otra actividad, el cual se puede proponer el curso de emprendimiento para que aprovechen sus tiempos libres, el 25.5% -28 de los niños se dedican al futbol, el 18.2% - 20 de los niños se dedican a la música, muy seguido del 15.5% - 17 que se dedican a la natación y con el 11.8% -13 que se dedican a la danzas, aunque estos niños realizan otras actividades el emprendimiento les podría servir para destacarse en estas.



Se identifica que el 81.8% - 90 de los hijos utilizan la tecnología el internet para realizar trabajos y el 18.2% - 20 no utilizan este medio para desarrollar sus tareas.



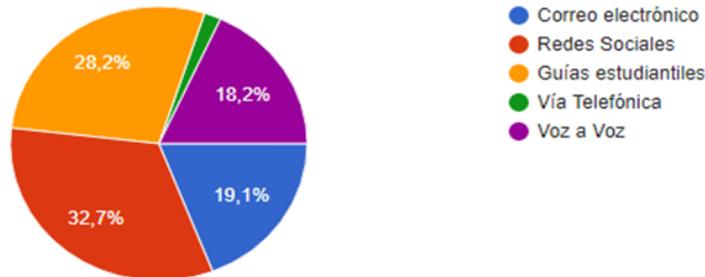
De acuerdo a la pregunta el 41.8% - 46 de los padres indican que la tecnología es un medio bueno para aprender, mientras que el 36.4% - 40 informan que es un medio regular, el 14.5% -16 opinan que es excelente y que es malo el 7.3% - 8. Se concluye que el 92.7% -112 de los padres indican que la tecnología es un medio entre bueno, regular y excelente para aprender.



Se identifica que la mayoría de los hijos dedican periodos de tiempo comprendido entre 2-3 horas navegando en internet con un 40.9% - 45, entre 1-2 horas el 34.5% - 38, el 14.5% - 16 de ellos navegan toda la tarde y el 10% - 11 están todo el día conectados al internet.

9. ¿Como se entera usted de promociones, cursos, y actividades educativas para su hijo?

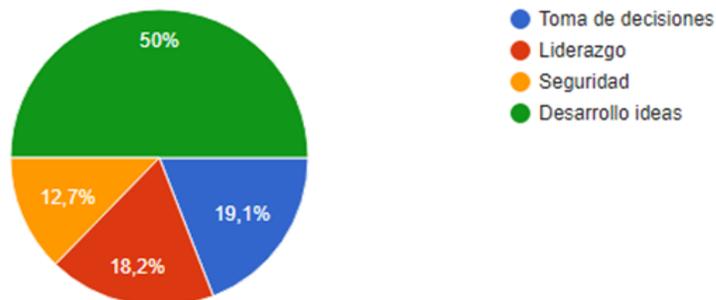
110 respuestas



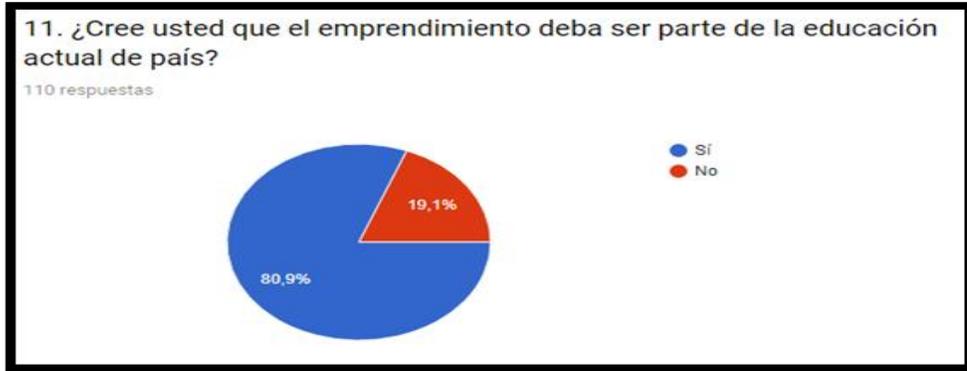
Los padres de familia reciben información de cursos, promociones y actividades educativas en la gran mayoría por redes sociales con un 32.7% - 36, muy cerca de las guías estudiantiles con un 28.2% - 31, mientras que el 19.1% - 21 reciben la información por correo electrónico seguido del modo voz a voz con un 18.2% - 20 de ellas, y utilizan muy poco la vía telefónica solo un 1.8% - 2.

10. ¿Para usted que es el emprendimiento?

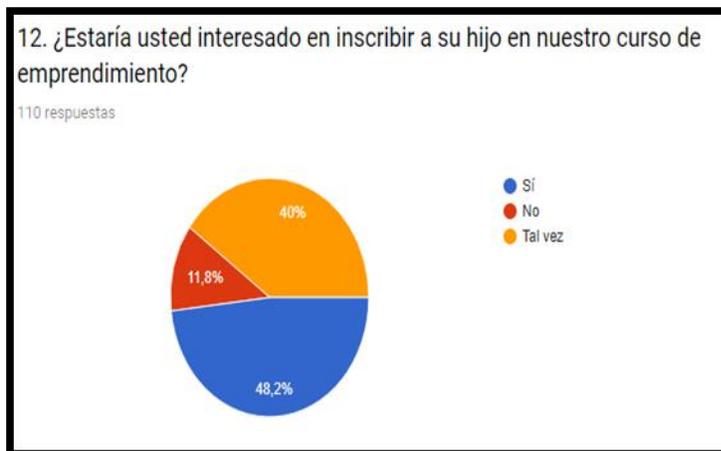
110 respuestas



En esta pregunta se puede identificar que el emprendimiento para el 50% -55 de los padres de familia es el desarrollo de las ideas sobresale esta opción entre las otras, para el 19.1% - 21 de ellos opinan que es toma de decisiones, el 18.2% - 20 es el liderazgo y el 12.7% - 14 opinan que es seguridad.



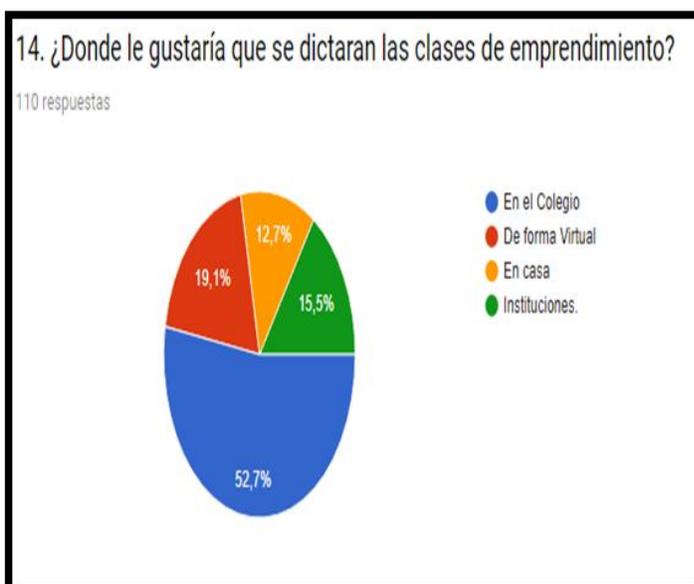
En esta grafica se identifica que la mayoría de los padres si están de acuerdo con que el emprendimiento sea parte de la educación, el 80.9% - 89 de los padres están de acuerdo, y el 19.1% -21 no lo consideran necesario.



Esta pregunta es de validación de la idea y la mayoría de los padres están entre sí y tal vez de inscribir a sus hijos en este curso se demuestra con un si el 48.2% - 53, mientras que el 40.9% - 44 indica que tal vez, frente a un 11.8% - 13 que definitivamente no está interesado.



Un 35.5% - 39 de los padres en este caso la mayoría tienen en cuenta Calidad y Precio para inscribir a su hijo en el curso de emprendimiento, el 19.1% - 21 tienen en cuenta el precio y el 17.3% - 19 se fijan en la calidad, mientras que en porcentajes más bajos como el 10.9% - 12 tienen en cuenta precio y plan de negocios seguidos por un 9.1% - 10 que solo tienen presente el plan de estudio y un 8.2% - 9 tienen en cuenta el tiempo de desarrollo, en el que se evidencia que el precio tiene mucho que ver en el momento de inscribir en el curso a los hijos.



Los padres en la mayoría con un 52.7% - 58 prefieren que las clases del curso de emprendimiento se dictara en los colegios, con un 19.1% - 21 son los que prefieren que las clases sean de forma virtual y con porcentajes muy cercanos como el 15.5% - 17 prefieren en una institución y el 12.7% - 14 están de acuerdo con que sean en casa.



Se evidencia que más de la mitad de los padres de familia un 51.8% -57 les interesa que a sus hijos les enseñen disciplina para llevar a cabo sus actividades diarias, la dedicación para desarrollar sus ideas y el esfuerzo para no rendirse ante las adversidades son todas las opciones que se brindan, un 20.9% - 23 prefiere solamente el esfuerzo para no rendirse, un 17.3% - 19 disciplina para llevar a cabo sus actividades diarias y el 10% - 11 la dedicación para desarrollar sus ideas.



Las razones más importantes para inscribir a los hijos en el curso de emprendimiento es que se visualiza desde una edad temprana para lograr sus objetivos, mostrando otras formas de salir adelante con un 48.2% -53, otros opinan que es la oportunidad de desarrollo y fortalecimiento de sus habilidades con un 23.6% - 26, le enseñan a enfocarse en cosas primordiales un 16.4%- 18 y que es una clase extracurricular con más oportunidad de futuro opinan el 11.8% - 13.

17. ¿Que lo detiene a usted para inscribir a su hijo en este tipo de cursos de emprendimiento?

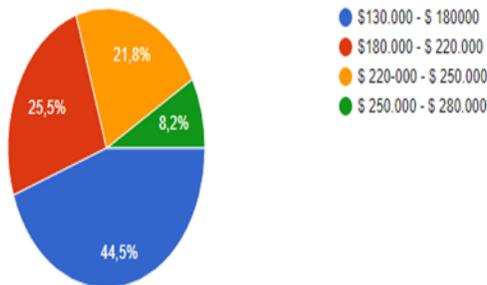
110 respuestas



Las razones por las cuales los padres no inscribirían a sus hijos en este tipo de curso son 54.5% -60 que es la mayoría por recursos económicos, lo sigue el 25.5% - 28 porque a su hijo no le gusta y con un porcentaje igual del 10% cada una es porque no le interesa el plan de estudios dado o porque no les interesa por ahora, lo

18. ¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por cursos de emprendimiento mensualmente, teniendo en cuenta calidad y tiempo?

110 respuestas



Un 44.5% - 49 de las personas están dispuestos a pagar por el curso entre un rango de precios de \$130.000 a \$180.000 que es lo mínimo que se cobraría, el 25.5% - 28 entre \$180.000 y \$220.000 el 21% - 24 entre \$220.000 y \$250.000 y solo un 8.2% - 9 entre \$250.000 y \$280.000

Análisis concluyente

De acuerdo a la tabulación de la encuesta acerca del curso de emprendimiento para los hijos, se evidencia que hay una gran población de niños y jóvenes entre 6 y 18 años del 92.7% que son probables usuarios para aplicar en el curso, los cuales cuentan con grandes habilidades como la creatividad que es tan importante para el emprendimiento al querer innovar y ofrecer un

Vamos a Emprender

producto nuevo al mercado, se identifica ampliamente que la mayoría de los hijos cuentan con un tercero que los apoya tanto con refuerzo como económicamente para que realicen clases extracurriculares y ocupen sus tiempos libres en algo productivo.

El 29.1% de los hijos que solo estudian podrían estar interesados en inscribirse en el curso y aunque la gran mayoría un 70.9% de los hijos realizan clases extracurriculares, podrían ver estos cursos para complementar aquellas actividades que realizan y poder tener algún proyecto para el futuro.

Teniendo en cuenta que la tecnología es importante como medio para aprender, y que los hijos están por lo general en algún momento del día utilizando el internet para realizar trabajos y otras cosas, una de las estrategias que se puede aplicar es que los niños tengan gran influencia en su familia hacer que por medio de ellos las familias sean más consciente de que es una herramienta que les ayudara para el crecimiento personal y profesional ya que se desarrollar la APP con actividades que llamen la atención, con gráficos, juegos y videos para que sea de fácil entendimiento lo que se quiera dar a conocer y poder lograr que el curso tome importancia, al tener en cuenta las ideas, habilidades, la creatividad de los mismos.

El curso debe ser de excelente calidad y con un costo asequible con el fin de que se pueda brindar a la mayoría de las personas, ya que por motivos económicos la mayoría no la toma, esta clase de cursos no se dejan a un lado.

Otra estrategia que se utilizaría es el espacio donde se van a dictar las clases que sería en los colegios con el fin de facilitar que los menores no se tengan que desplazar o trasladar, tener las herramientas necesarias y oportunas para que el desarrollo de las actividades se realice completamente a cabalidad y se logre el objetivo de que los niños se incentiven cada vez más por el curso.

Vamos a Emprender

Por otra parte, es importante ofrecer promociones que permitan el ahorro de los padres, teniendo en cuenta que se ofrece un curso de calidad y que el emprendimiento no es parte de la educación en la mayoría de los colegios, se ofrecería por ejemplo una clase gratis, descuentos al tener continuidad en las clases entre otros.

Plan De Marketing

Estrategia de Producto

La estrategia que se utilizara es de Procesamiento de estímulos mentales.

Persuadir a los padres de familia para que inscriban a sus hijos al curso de emprendimiento mostrando que el curso es muy dinámico y no es extenso, y es por medio de la tecnología que permite que los estudiantes se familiaricen mas ya que esta es una herramienta que se usa a diario.

Para esto se utiliza un logo llamativo con los colores claros que expresan pureza, naturalidad, sencillez, suavidad, por lo que va dirigido a los niños de 8 a 16 años, el bombillo significa ideas que se pueden llevar a cabo junto con el proceso que se les enseñara para poderlas desarrollar.

El nombre VAMOS A EMPRENDER significa que las ideas se pueden desarrollar trabajando en equipo, permite incentivar la creatividad y el nivel de exploración de cada niño de acuerdo a sus diferentes tipos de habilidades, en donde se realizara acompañamiento paso a paso para realizar cada actividad.

El slogan “*Desarrollando Grandes Ideas.*”

Significa que lo importante es llevar a cabo las ideas que se tienen, con innovación y con empeño poder llegar a cumplirlas, poniendo en práctica los conocimientos que se van adquiriendo.

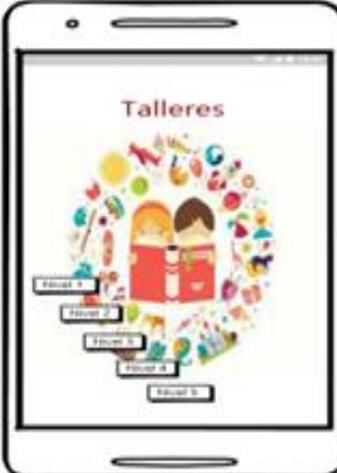
Vamos a Emprender

Este curso que se ofrece con el fin de que los niños desde muy pequeños desarrollen habilidades cognitivas y que permitan desarrollar su creatividad libremente y ser autónomos tomando sus propias decisiones.

El prototipo busca captar la atención de los niños por medio de la diversidad y animación en cada plataforma, sabemos que los niños se enfocan más en alguna actividad cuando la hacen por medio de algo que les guste, por esto implementamos videos y juegos, los cuales se desarrollaran después de que el niño interactúe con los videos, y finalmente los talleres, que es donde ellos empezaran a desarrollar su retentiva de lo visto en los videos, sus habilidades y capacidades personales.

En la imagen se describe las principales plataformas que tendrá la APP, cada una de ellas presenta opciones debido a que cada niño procesa de manera diferente la información. Ellos tendrán variedad en el desarrollo de sus actividades, haciendo que el proceso sea más didáctico y entretenido.

APP Vamos a emprender		
<p>Información: A continuación describiremos paso a paso las páginas principales que tendrá la APP, el niño tendrá diversidad y opciones para manejarla, haciendo que el proceso sea didáctico y entretenido.</p>		
INICIO	SOBRE NOSOTROS	ACTIVIDADES
		
<p>Descripción: Le damos la bienvenida a los niños y solicitamos sus datos principales como lo son el nombre de la edad, esto con el fin de tener una base de datos poder brindar un seguimiento mas personalizado</p>	<p>Descripción: Contamos quienes somos, a donde queremos llegar, nuestros objetivos, y nuestra información de contacto, nuestras páginas sociales, nuestras políticas para mayor seguridad ante los padres de familia o instituciones.</p>	<p>Descripción: Queremos tener una interacción con los niños, sabiendo que hacen, que les gusta, en donde estudian, sus habilidades, gustos, entre otros detalles. Por otro lado tambien queremos que interactuen con el menú.</p>

APP Vamos a emprender		
<p>Información: A continuación describiremos paso a paso las páginas principales que tendrá la APP, el niño tendrá diversidad y opciones para manejarla, haciendo que el proceso sea didáctico y entretenido.</p>		
VIDEOS	JUEGOS	TALLERES
		
<p>Descripción: De forma didáctica y por medio de caricaturas buscamos que los niños entiendan y manejen el concepto de Emprendimiento.</p>	<p>Descripción: Para desarrollar los juegos es importante a ver visto y entendido los videos anteriores, en ellos damos opciones para la diferencia de gustos y habilidades.</p>	<p>Descripción: Luego de haber visto los videos y jugado un poco, desarrollaremos talleres donde trabajaremos paso a paso conceptos básicos, manejo de ideas, consultas, cuestionarios, paso a paso según los avances de cada niño.</p>

APP Vamos a emprender	
<p>Información: A continuación describiremos paso a paso las páginas principales que tendrá la APP, el niño tendrá diversidad y opciones para manejarla, haciendo que el proceso sea didáctico y entretenido.</p>	
MANOS A LA OBRA	FELICITACIONES Y AGRADECIMIENTO
	
<p>Descripción: Aquí empezaremos a moldear cada idea de los niños mostrándoles cómo se pueden llevar a cabo y que se necesitan para desarrollarlas.</p>	<p>Descripción: Felicitamos a los niños por su participación, persistencia, disciplina y agradecemos por contar con nosotros ante sus proyectos.</p>

Estrategia de Precio

Es importante para estimar el precio de la aplicación se debe contar con el costo que esta genera y que sea rentable con el fin de no tener pérdidas, las condiciones de pago son de acuerdo a la cantidad de cursos al que se inscriban por ejemplo si hay una familia que tiene 2 hijos o más y se inscriben todos al mismo tiempo a ellos se les dará un crédito del 50% el pago en el momento de la inscripción y el otro 50% al mes si el pago es del nivel si cancela el pago de todo el curso se dará un plazo de 90 días.

Costos Variables

Instalación del APP = \$800.000

Mantenimiento del APP =\$150.000

Actualización del APP =\$300.000

Total = 1.250.000

Se recupera estos costos variables en 9 meses quedando un valor mensual de $\$138.888 * 3$ meses que es lo que dura un nivel = 416.666

Se tiene proyectado 20 alumnos $\$416.666/20 = \20.833 .

Costos Fijos

Salario = \$800.000

Arriendo = \$400.000

Total = $\$1.200.000 * 3$ meses $\$3.600.000$ por lo que el cobro del curso se realiza por niveles que tienen una duración de 3 meses.

$\$3.600.000/20 = 180.000$

Por empezar hay una persona que se le pagara \$800.000 se encargara de todo el proceso de acompañar y dar las indicaciones a los estudiantes, y se dará una contribución al colegio de

Vamos a Empezar

\$400.000.

Costos Variables: $\$416.666/20 = \20.833 .

Costos Fijos: $\$3.600.000/20 = 180.000$

Total: $\$200.833$

Costo del curso: $\$200.833$

IVA 19% $\$ 38.158$

20% de Ganancia: $\$ 40.166$

Total: $\$279.157$ se redondea el valor a $\$280.000$

$$\text{Punto De Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos.}}{\text{Precio de Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$\text{Punto De Equilibrio} = \frac{3.600.000.}{280.000 - 22.013}$$

Punto De Equilibrio = 14 estudiantes.

El precio que se propone es de acuerdo a los costos en este caso la instalación, mantenimiento y actualización del App tiene un valor de \$1.250.000 y por empezar hay una persona \$800.000 que se encarga de todo el proceso de acompañar y dar las indicaciones a los estudiantes, y se dará una contribución al colegio de \$400.000. Esto genera un valor total de \$2.450.000 y la empresa quiere generar una ganancia del 20 % haciendo salvedad que este porcentaje baja un poco por gastos de ventas y comercialización para un valor al público de \$280.000 Para recuperar los costos variables del se tiene destinado 9 meses quedando un valor mensual de \$138.888 + el pago de la persona encargada de guiar a los alumnos \$800.000 y la contribución al colegio por \$400.000 para un total de $\$1.338.888 * 3 \text{ meses} = \$4.016.664$ que es lo que dura un

Vamos a Emprender

nivel, se tiene proyectado tener 20 alumnos, quedando un valor de \$200.833, se debe realizar un pago de impuesto del IVA del 19% \$38.158 y se quiere generar una ganancia del 20% \$40.166 por empezar ya que mientras vaya aumentado el número de personas inscritas se va realizando abonos para el pago de la aplicación y va aumentado el porcentaje de la ganancia para un valor total de \$279.157 se redondea el valor a \$280.000.

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
ESTUDIANTE	20	20	20	26	26	26	32	32	32	16	16	16
PRECIO	93333	93333	93333	93333	93333	93333	93333	93333	93333	93333	93333	93333
ENGRUESO	1866660	1866660	1866660	2426658	2426658	2426658	2986656	2986656	2986656	1493328	1493328	1493328

Estrategia de Publicidad

Vamos a Emprender quiere llamar la atención de aquellos padres que quieren ocupar el tiempo de sus hijos en actividades que los mantenga ocupados y que les ayude a generar o reforzar habilidades y actitudes; es por esto que se emplearan las siguientes estrategias:

- ✚ Pautas Publicitarias en redes sociales. (Manera Motivacional)
- ✚ Estar presentes en las reuniones del colegio para brindar información de nuestra APP. (Manera Motivacional)
- ✚ Guías estudiantiles en las agendas de los alumnos de los colegios, informando sobre los beneficios que el APP tiene, y del porque estamos trabajando de la mano con el colegio. (Manera Racional)
- ✚ Tener charlas con los estudiantes para que ellos encuentren el interés de desarrollar el curso.
- ✚ Entregar Folletos con información, promociones, vigencia de las mismas y datos de contacto.

Folletos



Construyendo un
Futuro mejor para
nuestros Hijos

Contactos:
Vaemprender@gmail.com

819 721 4893
811 856 0596
801 216 5033



Vamos a
Emprender

Desarrollando Grandes
Ideas



**LA EDUCACIÓN ES LA MEJOR
HERRAMIENTA PARA CONSTRUIR
LOS MEJORES FUTUROS.**

MISION

App dirigida para niños entre los 8 a 16 años, con clases de emprendimiento que los ayudará a desarrollar y fortalecer sus habilidades y destrezas para la gestión de actividades.

Esta orientación se realizará en las instalaciones de las instituciones de educación básica.

Vamos a emprender, estimula el emprendimiento desde edades tempranas fortaleciendo sus habilidades como los son: el razonamiento, la imaginación, la resiliencia y la creatividad, a través del uso de las TICS, evidenciando que la confianza en sí mismos es el pilar la transformación de un futuro próspero.

VISION

En el 2021 queremos ser reconocidos a nivel nacional, como un generador de cambios a nivel social a través de la enseñanza y construcción de oportunidades apoyando y fortaleciendo a los niños emprendedores.

Tarjeta de presentación



Desarrollo de Marca

Elegimos el nombre de Vamos a Emprender ya que estamos dando una palabra de motivación y acompañamiento hacia nuestro cliente, lo que queremos que se refleje en ello es que sientan y vean el pleno acompañamiento en todo el proceso de Emprendimiento de nosotros hacia ellos. El diferenciador frente a nuestra competencia es que ninguno habla de un proceso acompañado.

Marca

“Vamos A Emprender”

Logo



Slogan

“Desarrollando Grandes Ideas.”

Ventaja Competitiva

La ventaja competitiva es de tipo diferencial, debido a que se ofrece un servicio que actualmente no cuenta con mucha competencia actualmente, es por esto que se brinda innovación tecnológica y se cuenta con un equipo lleno de talentos y capacidades. Pero lo que se quiere es crear un vínculo emocional con los niños, que se sientan identificados con actitudes como crear, analizar, experimentar y perseverar ante los obstáculos, no rendirse con facilidad. Aumentando la confianza en sí mismo y que utilizando sus habilidades para que su proceso de aprendizaje sea diferente y que les guste lo que estén haciendo.

Ventaja Comparativa

Vamos a emprender se caracteriza por brindar un servicio completo de aprendizaje incluyendo juegos, talleres, videos y dando soporte de resultados por medio de la plataforma de notas, esto con el fin de que los niños pueden entender que es lo que están haciendo por medio de

Vamos a Emprender

las Tics. Todo esto a costos que los padres de familia lo puedan adquirir y donde se les mostrara a ellos que actualmente no existe una APP tan completa que les ayude a los niños al desarrollo de sus ideas y de la misma forma los ayude a ocupar su tiempo de manera correcta. Un instituto en el cual podemos hacer una comparación en el Servicio de Aprendizaje Sena el cual tiene como propósito apoyar y fomentar el emprendimiento en el país a jóvenes y universitarios. Por esta razón se quiere apoyar a los niños desde el colegio, estando en un espacio donde ellos estén cómodos y conozcan generando confianza y evitando desplazamiento, dejando de lado el actual modelo de estudio de cuaderno y lápiz y por el contrario motivarlos a utilizar lo que ellos les gusta como las Tics, por medio de computadores o Tablet.

Estrategia de Promoción

Esta estrategia se realizara en una reunión del colegio en el que se dará a conocer el curso de emprendimiento con sus características. Se llevara a cabo el día 30 de noviembre de 2018, será el último punto de la reunión, lo que se pretende es que el padre de familia durante el tiempo de diciembre y enero piense y tome la decisión de inscribir al niño en el curso. Consiste en:

Se realizará la entrega de volantes y folletos con toda la información y los programas incluidos en el servicio. Se brindara un descuento del 5% a todos los que inscriban a sus hijos en los primeros 5 días del mes de cada Trimestre, esto con el fin de que al finalizar cada trimestre los padres de familia obtengan los resultados del avance de sus hijos y sigan interesados en el mismo.

Campaña Publicitaria

La campaña publicitaria se llevara a cabo por medio de volantes y folletos los cuales serán entregados siempre que nuestro cliente lo decida o lo requiera, además tendremos redes sociales como Facebook, Instagram, WhatsApp, las cuales serán administradas por nosotras y por este medio estaremos subiendo información de los procesos del acompañamiento de los niños; si alguien desea saber por medio de estas redes también de que trata todo el programa lo podrá hacer.

Vamos a Emprender

Cada trimestre se realizara un video en vivo de los avances obtenidos a lo largo del tiempo y se dará un reconocimiento a los niños que logran llegar al final de este proceso.

Link:

✚ **Correo:** vaemprender@gmail.com

✚ **Facebook:** vamos a emprender

✚ **Instagram:** @aemprendervamos

✚ **WhatsApp:** 3197214893 – 3118560596 - 3012165033

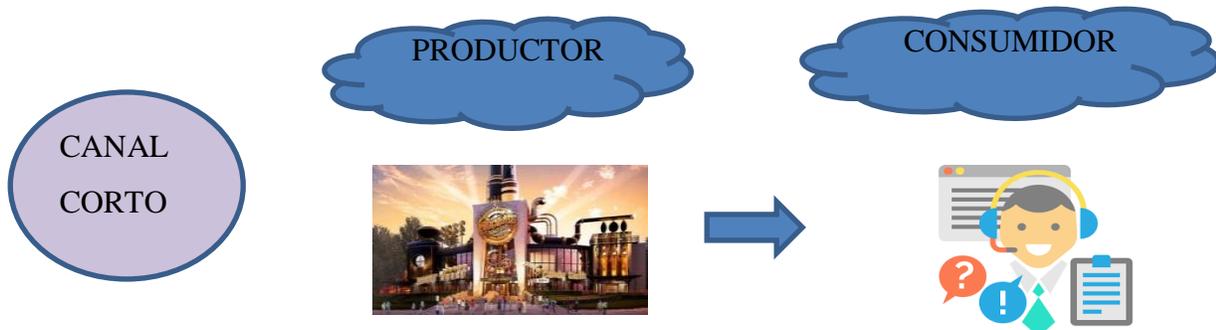
Estrategia de distribución

Vamos a emprender por ser un servicio, el tipo de distribución es directa debido a que nosotros mismo lo desarrollamos y los llevamos al cliente final, uno de las ventajas con las que contamos es que podemos hablar con los clientes y saber lo que ellos piensan sobre nuestra APP. Y así mismo darnos sus opiniones. Por tal motivo nuestra estrategia de distribución es la selectiva, por las ventajas que se tiene como poder realizar un estudio de mercado más profundo, tener una dedicación mayor del producto y cliente, tener un mejor control de precios y presentaremos un ahorro en gastos de distribución.

En el primer semestre se repartiran folletos, plan de desarrollo de actividades en cinco colegios de Fontibón, esto con el fin de atraer su atención, y poder abrir las puertas para poder presentar la empresa en las reuniones y tener un acercamiento con los padres, debido a que si se tiene el apoyo del colegio, los padres sentirán más confianza con nuestro servicio.

Canales

Gráfica. Canal cortó



El servicio del curso VAMOS A EMPRENDER utilizara un canal corto ya que el productor que es la persona encargada de realizar el APP la desarrolla y se entregaría al consumidor final que es el estudiante que tomara el curso.

Logística

La logística va a estar a cargo de las 3 responsables mientras se encuentra un posicionamiento y una estabilidad en el proyecto esta estará enfocada en:

Servicio Al Cliente: En este se tendrá en cuenta el establecimiento donde se realizará la atención al cliente para atender su solicitud o desee obtener información acerca del programa sea adecuado para atenderlos y puedan sentirse cómodos.

Las atenciones al usuario también al igual que todas serán prioridad. La atención será de 8 am – 5 pm, Si un cliente desea obtener información del programa el tiempo máximo para atender es de 10 minutos, si desea realizar una inscripción el tiempo de revisión de los documentos y el diligenciamiento será de 15 minutos, si desea realizar una queja, petición o requerimiento el tiempo será de 10 minutos.

Las líneas telefónicas estarán disponibles en las mismas horas de 8 am – 5 pm, por este medio podrá realizar todos los procesos anteriormente mencionados teniendo en cuenta que en gestión de documentos siempre tienen que llegar en físico.

Vamos a Emprender

En la parte de los niños que estén en el programa se contará con un acompañamiento del 100% el cual nos permitirá estar al tanto de ellos velando por su bienestar y seguridad esto no solo estará a cargo de la profesora sino también de todos los integrantes del proyecto.

Gestión De Inventarios: En este punto la profesora encargada del aula de clase tendrá que contar cuantas tablets tienen cuando sus estudiantes ingresan al salón y lo mismo al finalizar, se tendrá que tener el inventario de las sillas y mesas disponibles cada vez que ingresan niños nuevos para que de este modo podamos responder al colegio por las instalaciones y lo suministrado.

Se contactará cada trimestre o cada vez que sea necesario con un ingeniero de mantenimiento el cual nos ayude corroborar que los aparatos electrónicos cuentan con todo en perfecto estado.

Almacenamiento: En este punto manejaremos un están donde podremos dejar bajo llave todos los aparatos electrónicos de valor solo la persona encargada del aula tendrá acceso a ella y la supervisora.

Ejecución Comercial: Los clientes del App vamos a emprender son todos los padres de familia que estén interesados en inscribir a sus hijos en este curso, se ofrecerán los volantes y tarjetas donde encontrarán la información básica del curso como el nombre del curso, las personas encargadas, número de contacto, página web.

Los que estén interesados en mayor información se dará un folleto con la información más amplia del curso los niveles, módulos y actividades que se desarrollarán.

Los padres de familia que inscriban de dos hijos o familiares en adelante al mismo tiempo serán los clientes preferenciales a los que se les aplicará un descuento del 5%.

A todos los clientes se le realizará acompañamiento telefónico durante el curso para confirmar cómo se sienten, si tienen observaciones, sugerencias y poder mejorar cada día el servicio.

Habilidades Comerciales y Administrativas

Vamos a Emprender quiere resaltar por ser una compañía donde primen los valores, y el desempeño de nuestros trabajos, porque reconocemos que cada persona tiene una habilidad única. Trabajando en equipo y teniendo el mismo objetivo nuestras habilidades son las siguientes:

En las Administrativas:

Habilidades Técnicas,

- ✚ Conocimiento de las herramientas tecnológicas.
- ✚ Conocimiento de informática básico (herramientas Office).
- ✚ Formación específica para cada uno de los puestos de trabajo.
- ✚ Manejo de Contabilidad
- ✚ Técnicas de redacción persuasiva.
- ✚ Manejo de herramientas digitales para análisis y buena gestión comunitaria

Habilidades Interpersonales,

- ✚ Habilidades de comunicación asertiva,
- ✚ Trabajo en equipo
- ✚ Habilidades de investigación
- ✚ Capacitación permanente
- ✚ Adaptación a los cambios,
- ✚ Capacidad de análisis
- ✚ Resolución de problemas

Habilidades de Comunicación,

- ✚ Empatía
- ✚ Respeto

Vamos a Emprender

- ✚ Escucha Activa
- ✚ Resolución de conflictos y negociación
- ✚ Credibilidad
- ✚ Colaboración
- ✚ Apertura y Escucha
- ✚ Tolerancia

Habilidades de Razonamiento Crítico,

- ✚ Interpretación
- ✚ Analizar
- ✚ Inferir
- ✚ Explicar
- ✚ Evaluar

Habilidades de Conceptualización:

- ✚ Creatividad
- ✚ Liderazgo
- ✚ Compromiso
- ✚ Toma de decisiones
- ✚ Comunicación eficazmente y estratégica
- ✚ Formulación de ideas y procesos
- ✚ Innovación

En las comerciales,

Se busca tener el mejor acuerdo con el cliente, tener una comunicación efectiva, y manejar sofisticados programas de información y por ellos se cuenta con las siguientes habilidades:

- ✚ Capacidad de planificación

Vamos a Emprender

- ✚ Brindar una excelente intuición
- ✚ Inspirar confianza
- ✚ Construcción de vínculos
- ✚ Establecer contactos
- ✚ Crear sintonía
- ✚ Argumentar objeciones.
- ✚ Convencimiento
- ✚ Responsabilidad
- ✚ Ingenio
- ✚ Optimización de oportunidades.

Proyección de Ventas

PROYECCIÓN DE VENTAS (ALUMNOS)											
ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
20	20	20	26	26	26	32	32	32	16	16	16
PROYECCIÓN DE VENTAS (PRECIO POR ALUMNO)											
ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
93.333	93.333	93.333	93.333	93.333	93.333	93.333	93.333	93.333	93.333	93.333	93.333
PROYECCIÓN DE VENTAS (PRECIO TOTAL)											
ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
20	20	20	26	26	26	32	32	32	28	28	28
1.866.660	1.866.660	1.866.660	2.426.658	2.426.658	2.426.658	2.986.656	2.986.656	2.986.656	2.613.324	2.613.324	2.613.324

La proyección de ventas se realiza de acuerdo a las tendencias escolares y a la estrategia de precio donde se identificó el valor del curso por persona, iniciando con 20 estudiantes en el primer trimestre, ya con los resultados obtenidos para el segundo trimestre se refleja un aumento de 6 estudiantes y para el tercer trimestre otros 6 estudiantes. En este trimestre habrán 20 alumnos que finalizan el curso Quedando con un resultado final para el 4 trimestre de 12 alumnos que continúan e ingresan 4 estudiantes nuevos para un total de 16 alumnos para este trimestre.

Política de Cartera

Para las ventas que se realizan de un solo curso no hay crédito el pago se debe realizar de contado, sea el pago del curso completo o como mínimo se debe realizar los pagos por niveles de forma anticipada, pero si hay una familia que tenga dos hijos o más y los inscriben en el mismo momento se propone el pago del total de los cursos el 50 % en el momento de la inscripción y el otro 50 % a un plazo máximo de 90 días, pero si se realiza solo el pago del primer nivel el 50 % en el momento de la inscripción y el otro 50 % a un mes.

Presupuesto de Plan de Mercado

El presupuesto se calculó basándonos en valores pensando en el primer trimestre, aunque el mantenimiento del producto se realiza cada 4 o 5 meses dependiendo de las fallas o del uso constante que este tenga,

Servicio/ Producto	Mantenimiento	\$1.400.000
Distribución	Transporte:	\$350.000
	Tarjetas	\$80.000
Promoción	Esferos	\$130.000
	Libretas	\$200.000
	Descuentos	\$200.000
	Obsequios	\$350.000
Publicidad	Folletos	\$100.000
	Botones	\$100.000
	Redes Sociales	\$150.000
	Página Web	\$500.000
	Dominio	\$2.400.000
Total		\$5.960.000

Vamos a Emprender

Lo que se quiere es reducir los costos, para obtener una mayor utilidad a medio plazo, debido a que reconocemos que iniciando se va un poco más en gastos por las herramientas a implementar. Pero una vez se cuenta con ellas, los gastos irán disminuyendo.

Conclusiones

Vamos a Emprender es un proyecto con una visualización a un futuro con crecimiento continuo y buscando la manera de transformar el futuro de los niños y jóvenes.

Se quiere mostrar al país y a los padres de familia que con una excelente educación y orientación los niños pueden tener mejores oportunidades en el futuro; porque de esta manera ellos irán creciendo con un pensamiento totalmente diferente y sobre todo verán el mundo como un lugar que está lleno de oportunidades por explorar, conocer y aprovechar.

La ventaja de este proyecto es que se utiliza las Tic's como nuestra aliada, porque se reconoce que en la actualidad la tecnología está sobresaliendo más que cualquier otra cosa y seguirá posicionándose más en las actividades diarias de los niños y jóvenes, que la tecnología sea un medio para brindarle a los niños un desarrollo más dinámico y proactivo para su desarrollo intelectual y educativo.

Los niños son el futuro de cada hogar, y aún más del país por esta razón se escogió ese grupo de personas, porque a pesar de no tener mucha edad su imaginación es mucho más abierta, su percepción de la vida es distinta, quieren hacerlo todo, aprender de todo y lo que se busca es esa energía para lograr construir una sociedad diferente, no solo queremos orientarlos a desarrollar ideas, sino también a que sientan gusto por las cosas que hacen y que buscan hacer más adelante, mostrarles que aunque el dinero es importante no lo es todo. Que el Emprender enseña también a cambiar como persona y a ser felices con los recursos que ya tenemos; que no se requiere ser grande para empezar a construir lo que queremos más adelante, y que ante los obstáculos jamás hay que darse por vencido.

Bibliografía

(s.f.). Recuperado el 23 de OCTUBRE de 2018, de <https://justiciaambientalcolombia.org/herramientas-juridicas/legislacion-ambiental/>

ABIERTOS, D. (2013). *DATOS ABIERTOS* . Obtenido de GOBIERNO DIGITAL COLOMBIA:
<https://www.datos.gov.co/Educacion/filtro-2013/b83w-n65g>

BBVAOPEN4U. (11 de JULIO de 2018). *BBVAOPEN4U*. Recuperado el 23 de OCTUBRE de 2018, de <https://bbvaopen4u.com/es/actualidad/cinco-herramientas-para-desarrollar-apps-moviles>

bogotá, A. m. (Junio de 2018). *Idiger.gov.co*. Obtenido de Localidad Fontibon:
<http://www.idiger.gov.co/documents/220605/308252/Identificaci%C3%B3n+y+priorizaci%C3%B3n.pdf/6637c155-697a-43df-8fef-c6a8b7f3488e>

Científicos, O. F. (2006-2018). *Ofec. Futuros Científicos* . Obtenido de
<http://www.ofecfuturosscientificos.com/colegios-primaria-y-jardin-fontibon.html>

Colombia, F. (s.f.). *Calendarios, dias y puentes festivos de Colombia*. Obtenido de
<https://www.festivosdecolombia.com/informacion/cuantos-habitantes-tiene-colombia.php>

Comercio, C. d. (s.f.). *Perfil Fontibon*. Obtenido de
https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/2850/5850_perfilfontibon.pdf

DANE. (8 de Octubre de 2005). *DANE.GOV*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co>:
<https://www.dane.gov.co/files/censo2005/perfiles/bogota/fontibon.pdf>

DANE. (2018). *CENSOS Y DEMOGRAFIAS*. Obtenido de
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivenda-2018/cuantos-somos>

DANE. (30 de SEPTIEMBRE de 2018). *DANE*. Obtenido de INFORMACIÓN ESTRATEGICA: <http://www.dane.gov.co/reloj/>

DANE-CENSO. (s.f.). *Perfil Localidad de Fontibón*. Obtenido de
<https://www.dane.gov.co/files/censo2005/perfiles/bogota/fontibon.pdf>

Dinero. (27 de enero de 2017). *Dinero* . Recuperado el 22 de octubre de 2018, de
<https://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/formas-de-financiacion-para-emprendedores-en-colombia/241442>

Vamos a Emprender

Educación, M. d. (s.f.). *Conexión Total-Red Educativa Nacional*. Obtenido de <https://www.mineducacion.gov.co/1621/propertyvalue-39471.html>

Educación-, S. d. (2018). *Caracterización del Sector Educativo*. Recuperado el 20 de octubre de 2018, de https://www.educacionbogota.edu.co/archivos/SECTOR_EDUCATIVO/ESTADISTICA_S_EDUCATIVAS/2018/PW_Caracterizacion_Sector_Educativo_De_Bogota_2017.pdf

Enter.co. (14 de Septiembre de 2017). *Revista Enter.co*. Obtenido de Fonti.App: <http://www.enter.co/cultura-digital/colombia-digital/fontibon-localidad-digital/>

Escobar, W. H. (26 de marzo de 2013). *Revista M* . Recuperado el 23 de octubre de 2018, de <http://mprende.co/emprendimiento/marco-legal-para-la-pol%C3%ADtica-nacional-de-emprendimiento>

espectador, E. (11 de julio de 2017). *El espectador*. Recuperado el 23 de octubre de 2018, de <https://www.elespectador.com/economia/creacion-de-empresas-en-el-pais-aumento-83-en-el-primer-semester-del-ano-articulo-702612>

Espectador, E. (13 de Agosto de 2017). *El Espectador*. Obtenido de <https://www.elespectador.com/noticias/bogota/la-mitad-de-los-habitantes-de-bogota-son-de-clase-media-articulo-707875>

Fontibon, A. d. (s.f.). *Fontibón*. Obtenido de Ficha técnica : http://www.culturarecreacionydeporte.gov.co/sites/default/files/adjuntos_paginas_2014/09._perfil_fontibon_segunda_version_dic16.pdf

Habitat, S. d. (Abril de 2018). *Habitat en Cifras*. Obtenido de <http://habitatencifras.habitatbogota.gov.co>:
<http://habitatencifras.habitatbogota.gov.co/documentos/boletines/Localidades/Fontibon.pdf>

Hacienda, S. d. (s.f.). *Bogotá en Datos*. Obtenido de <https://www.institutodeestudiosurbanos.info/endatos/0100/0160/016611.htm>

Vamos a Emprender

mincit. (19 de JULIO de 2011 2017). *MINCIT*. Recuperado el 22 de OCTUBRE de 2018, de http://www.mincit.gov.co/minindustria/publicaciones/16435/politica_nacional_de_emprendimiento

Nacional, M. d. (7 de Septiembre de 2018). *Datos SIET*. Obtenido de <https://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-article-353023.html>

Pérez, J. G. (21 de febrero de 2018). *Portafolio*. Recuperado el 22 de octubre de 2018, de <https://www.portafolio.co/economia/bogota-capital-del-emprendimiento-514531>

Planeación, S. d. (s.f.). *Fontibón, infraestructura y dotación al servicio de los ambientes de aprendizaje*. Obtenido de http://www.sdp.gov.co/sites/default/files/1456_009_fontibon.pdf

PopulationPyramid. (2018). Obtenido de <https://www.populationpyramid.net/es/colombia/2018/>

tiempo, E. (12 de marzo de 2018). *El tiempo*. Recuperado el 30 de septiembre de 2018, de <https://www.eltiempo.com/colombia/otras-ciudades/los-10-departamentos-del-pais-con-mas-colegios-publicos-192108>

Wikipedia. (s.f.). *Wikipedia*. Obtenido de [Wikipedia: https://es.wikipedia.org/wiki/Bogot%C3%A1](https://es.wikipedia.org/wiki/Bogot%C3%A1)

http://www.mincit.gov.co/minindustria/publicaciones/16435/politica_nacional_de_emprendimiento