

**SOFTPARENTS**

**REALIZADO POR WOULFANG MAURICIO BECERRA QUESADA**

**PRESENTADO A CARLOS ALBERTO LOZANO**

**ELABORADO PARA PROYECTO DE GRADO II**

**ENTREGADO EL DIA 27/04/2017**

**CUN**

## **Introducción**

Se requiere implementar una página web para mejorar la comunicación de los jardines infantiles con los padres de familia, esto ya que muchas personas les es imposible comunicarse con las profesoras para saber sobre sus hijos, la idea es que en la página web que se creara tenga varios modulos. Por seguridad de sus hijos deberá de tener un login y contraseña para que así solo tenga acceso los padres de familia, al igual deberá de contar con un medio de comunicación de forma texto y visual para poder hablar con las profesoras del jardín tipo foro, lo más importante es encontrar un sistema cerrado de video y audio para que desde la misma página, los padres puedan estar pendientes de sus hijos en caso de querer visualizar el trato que tienen hacia ellos o ellas.

## 1. Como estructurar la identidad estratégica y futuro preferido en su idea de negocio con base a la cartilla.

- **Identidad Estratégica.**

a) **Que producto ofrezco.** Es un servicio implementado inicialmente para jardines infantiles, con crecimiento a corto plazo de colegios públicos y privados y a largo plazo Universidades y Casas, donde tendremos una aplicación junto con un programa para poder comunicarnos con las diferentes entidades y poder saber a cerca de nuestros hijos desde la comodidad de nuestros trabajos, con el fin de mejorar el rendimiento académico, se creara en dichas app y programa un chat interactivo entre el padre o madre y profesor, donde podremos estar pendientes de los trabajos, notas y comportamiento de ellos, adicional de poder tener video y audio del jardín para comodidad y tranquilidad de los padres.

b) **Que hago diferente a mi competencia.** La competencia solo se ha visto en un jardín donde ofrecen el servicio, pero no lo implementan para los demás jardines o instituciones educativas, lo que se hace es mostrar en tiempo real las notas o comentarios de los maestros para estar pendiente de tareas a realizar o comportamientos que se deban de cambiar en el estudiante.

c) **Por qué mis clientes potenciales deben comprarme a mí y no a mi competencia.** Es un servicio que solo se encontrara a través de mi empresa, a un costo razonable, donde se implementara varias opciones de pago, con plan de mejoras de rendimiento e ingresos al jardín o instituciones educativas, ya que al indicar que cuentan con el servicio de la app, querrán inscribir a sus hijos por seguridad en dichos jardines o instituciones y también por la tranquilidad de ellos mismos.

d) **Para quien desarrollo mis productos.** El cliente potencial será los jardines infantiles e instituciones educativas (Privadas o Publica) a corto plazo.

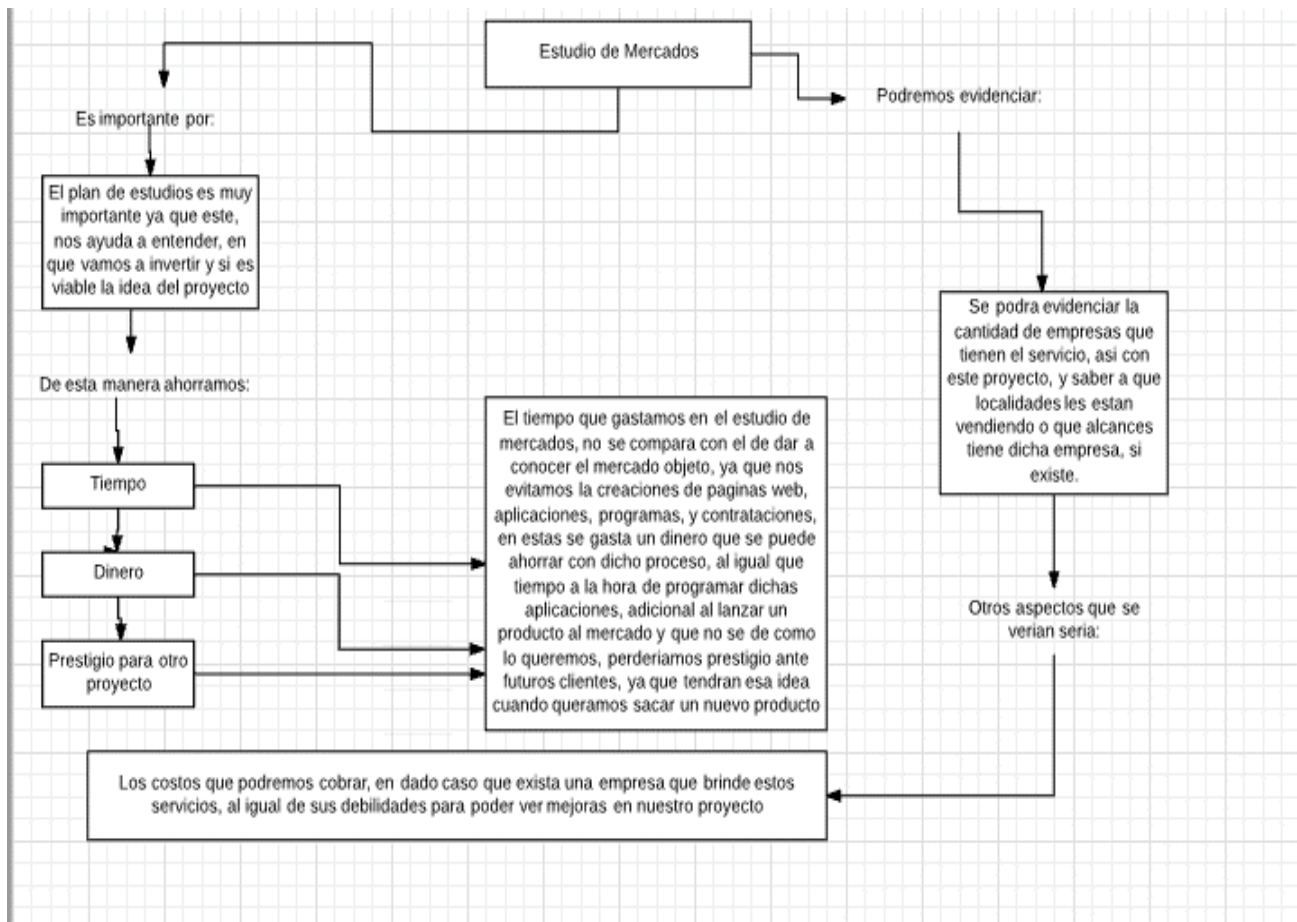
- **Futuro Preferido.** Se implementara principalmente en Bogotá, con opción a mediano o largo plazo de expandirnos a otras ciudades, se quiere ser reconocido por un buen servicio, precios asequibles y calidad humana en cada uno de nuestros empleados. Adicional a tener una de las mejores herramientas para el crecimiento en el rendimiento académico de nuestros hijos.

**2. A partir de sus valores corporativos, argumente la importancia que tiene el sentido humano e institucional en su empresa.**

Lo más importante para nuestra empresa, deberá ser la estabilidad de nuestros empleados, esto lo lograremos con un plan de cero presión, con el fin de poder motivar el trabajo que van a realizar cada uno de ellos. De nuestros empleados esperamos, que se pongan la camisa con nosotros, para hacer crecer la empresa. Crearemos un manual donde podamos dar prioridades a algunos casos fortuitos, al igual que se deberá de tener el conocimiento en todo lo relacionado a la empresa, dado que si se debe de utilizar una persona para otro proceso, lo pueda cubrir.

Lo anterior se realiza con el fin de tenerlos, lo más cómodo posible, ya que son los que realizan el ingreso a nuestra empresa, tales como ingeniero, y vendedores del producto. Queremos mostrarnos como una sola familia, la cual se debe de respetar entre nosotros ya que si se da confianza es para mantenerla intacta, no se quiere problemas dentro de nuestra empresa ya que lo más importante para nosotros es ser familia.

**3. Esquematice la importancia que tiene el estudio de mercados, antes de dar a conocer el mercado objeto.**



#### **4. A partir de su idea de negocio, cual es el plan estratégico de marketing.**

El plan estratégico de marketing que se utilizara en este proyecto va a ser crear adicional a esta aplicación nuestra página web donde podremos tener toda la información legal visual para los futuros clientes, con información del programa y procedimientos a realizar para poder obtenerla, no solo para descargar la aplicación que será para tiendas play store y app store, sino también para saber cómo implementarla en el jardín infantil, colegio privado o público, y futuramente para la U. Adicional, se creara sus redes sociales como: (Facebook, Twitter), lo anterior, se hace con el fin de mantener informados a los futuros clientes sobre las actualizaciones que se van a realizar, así mostrando y antojando a los usuarios con el nuevo producto.

La mayor publicidad será realizada a través de las instituciones educativas que se verán beneficiadas con mejor desempeño en el estudio de sus estudiantes, ya que al informarle sobre nosotros a los directores, se programaran asambleas para poder informar a los padres y madres sobre dicho proyecto, así dándole seguridad a los padres también sobre las instituciones, por ejemplo los jardines infantiles, serian el inicio del proyecto, ya que, al indicar que se implementa dicho programa para poder estar pendientes, los padres desde la comodidad de su trabajo, tendrá mayor seguridad y querrán inscribirlos en el jardín, ya que se ha visto en redes sociales, algunos malos tratos que les dan a niños en jardines X.

El jardín infantil, sería el boom a nivel marketing, ya que, el padre al conocer dicho programa que se implementa en el jardín, tendrá acceso a nuestra página, donde se tendrá el listado de instituciones, jardines que cuentan con nuestro programa, y así poder elegir el siguiente nivel del estudiante en primaria. Este sistema a futuro tendrá la opción para la compra en sistema cerrado, es decir, poder utilizarse para su casa, esto para tener comunicación con su empleada y poder visualizar su casa desde el trabajo.

#### **5. A la luz de la ley, como soportar su idea de negocio, cual es la ley que se beneficia con el producto a vender.**

Nuestro producto a vender, es una aplicación para las instituciones distritales y privadas, contando jardines infantiles y a futuro Universidades, dicha aplicación será vendida a los padres con una participación importante de las instituciones, las cuales también tendrán su ganancia representativa, ya que en esta aplicación podremos tener el control del estudio de nuestros hijos, y así poder tener la institución, el mejor rendimiento, en dicha aplicación podremos ver las calificaciones que llevan en cada materia, junto con la opción de Video y Audio para poder validar el comportamiento de nuestros hijos ante el estudio, lo más importante es tener un control total, ya que hoy en día tenemos la necesidad tanto como la madre y el padre de trabajar en jornadas duras, donde no podemos estar pendiente del desempeño de nuestros hijos, la interacción que se tendrá en la aplicación será en tiempo real, podemos tener conversaciones con los maestros vía chat interno de la aplicación, lo anterior, se haría con el fin de poder solucionar algún inconveniente urgente, esto para evitar traslados, permisos y costos adicionales que nos afecta el bolsillo; no dejando de un lado cualquier problema físico que pueda tener nuestro hijo y tengamos que ir por él. Con el caso anterior se ahorraría tiempo al poder avisar de inmediato al padre o madre del estudiante, dicho inconveniente físico que tenga.

Para podernos proteger como empresa, tendremos que hacer firmar una cláusula en el contrato, donde nos autoricen visualizar las imágenes e identidad de los niños, esto por la LEY ESTATUTARIA 1581 DE 2012, la cual nos habla de la protección de datos, no solo como datos de información sino también de identidad, dicha cláusula no solo será puesta en el contrato de venta, sino también será ingresada en el front (Ventana de aplicación), esta ubicación quedaría después del front de usuario y contraseña, donde no nos dejara continuar al front de página principal, sin antes seleccionar en el checkbox, donde nos indica que fue leída la autorización para manejo de datos. Para mayor seguridad de la venta de la aplicación, se solicitaría primero la norma ISO/IEC 27001:2013, la cual nos garantiza a nosotros como empresa y a los futuros compradores de la aplicación que dicha aplicación tiene en sus contenidos la mayor seguridad, para la protección de los datos o identidad de los niños, no solo para seguridad, sino para mejorar los costos de producción de la aplicación, ya que contando con esta norma o revisión que realizan, podemos estar seguros que en ningún momento tendremos problemas de caída del sistema o ingresos no solicitados a dicha información.

Ejemplo contrato de autorizacion donde permiten imagen o video de sus hijos para uso exclusivo de la pagina web

### **Documento de autorización de uso de derechos de imagen sobre fotografías y fijaciones Audiovisuales (videos) y de propiedad intelectual otorgado a la Página web SoftParents**

Nombre: \_\_\_\_\_

Documento de identidad: \_\_\_\_\_

Mayor de edad, en mi calidad de persona natural, por medio del presente documento otorgo Autorización expresa del uso de los derechos de imagen que me reconocen la Constitución, la ley y

Demás normas concordantes a la Pontificia Universidad Javeriana. La autorización se registrará por las

Normas legales aplicables y en particular por las siguientes:

#### **Cláusulas:**

**PRIMERA.- Autorización y objeto.** Mediante el presente instrumento autorizo a la **Página web SoftParents** para que haga el uso y tratamiento de mis derechos de imagen

Para incluirlos sobre fotografías; procedimientos análogos a la fotografía; producciones Audiovisuales (Videos); así como de los Derechos de Autor; los Derechos Conexos y en general Todos aquellos derechos de propiedad intelectual que tengan que ver con el derecho de imagen.

**SEGUNDA.- Alcance de la autorización.** La presente autorización de uso se otorga para ser Utilizada en formato o soporte material en ediciones impresas, y se extiende a la utilización en Medio electrónico, óptico, magnético, en redes (Intranet e Internet), mensajes de datos o similares y

En general para cualquier medio o soporte conocido o por conocer en el futuro. La publicación Podrá efectuarse de manera directa o a través de un tercero que se designe para tal fin.

**TERCERA.- Territorio y exclusividad.-** Los derechos aquí autorizados se dan sin limitación Geográfica o territorial alguna. De igual forma la autorización de uso aquí establecida no implicará Exclusividad, por lo que me reservo el derecho de otorgar autorizaciones de uso similares en los

Mismos términos en favor de terceros.

**CUARTA.- Derechos morales.** La **Página web SoftParents** dará cumplimiento a la normatividad vigente sobre los derechos morales de autor, los cuales seguirán radicados en cabeza de su titular.

Para constancia de lo anterior se firma y otorga en la ciudad de Cali, el presente instrumento hoy: \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 20\_\_\_\_\_.

**Firma:** \_\_\_\_\_

**C.C. N°** \_\_\_\_\_ **de** \_\_\_\_\_

## **6. ESTUDIO DE MERCADOS**

### a) Objetivos del Estudio de Mercados

- Se quiere consultar la cantidad de jardines infantiles que se encuentran en la zona del norte, esto con el fin de tener la información necesaria a la hora de vender dicho producto.
- Se requiere saber qué opina la gente acerca de tener a sus hij@s en un jardín con vigilancia on line.
- De la encuesta queremos saber el porcentaje de la opinión de nuestros futuros clientes, esto con el fin de tener las opiniones ya solucionadas a la hora de sacar el producto al mercado.

### b) Definición del mercado objetivo

El objetivo es llegar a ser líderes del mercado, que aunque a la fecha este poco visible, queremos llegar a ser una empresa con nombre grande, la ubicación de nuestros servicios se encontrarán primordialmente en los jardines infantiles de la zona norte de Bogotá, donde empezaremos a mostrar nuestro producto en jardines exclusivos con un buen nombre, esto para mayor reconocimiento de nuestra empresa, será muy fácil de adquirir el producto ya que será vía web por donde podrán utilizar nuestros primeros servicios a precios que solo se negociaran después de hacer el estudio, donde confirmaremos si nuestros clientes serán los jardines infantiles o en su defecto, los padres de familia.

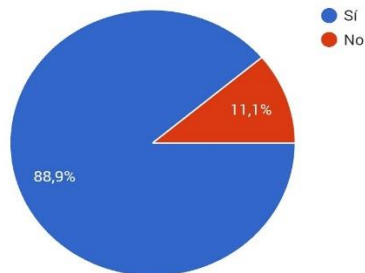
## **7. Metodología de Investigación**

El modelo de encuesta aplicado fue con preguntas cerradas, se envió enlace a los posibles clientes potenciales, se recibió la información de la encuesta por drive con graficas ya determinadas on line (formulario google).

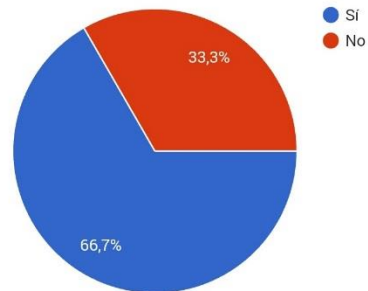
## 8. Análisis de Investigación

El producto es muy bien visto en el ámbito de los padres y personas encuestadas, donde se pudo evidenciar que por motivación a dejar la preocupación de dejar a sus hijos en un lugar donde no sabemos si cuidarían bien a nuestros hijos, tendremos éxito en la empresa a crear.

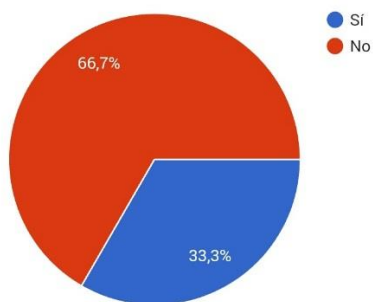
1. Es usted padre o madre de familia



2. Tiene hijos menores de 5 años



3. Tiene estudiando a sus hijos en Jardín infantil



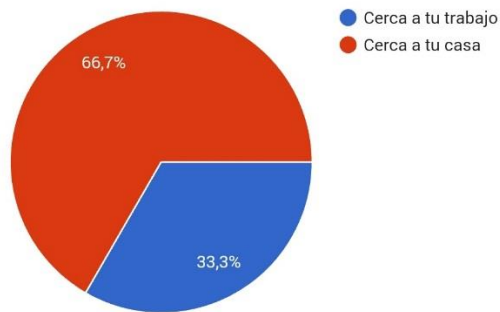
4. Si su respuesta es Sí, que tipo de seguridad tiene



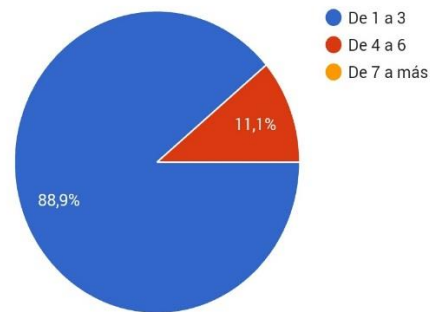


---

5. Si buscas un jardín, te parece mejor que este

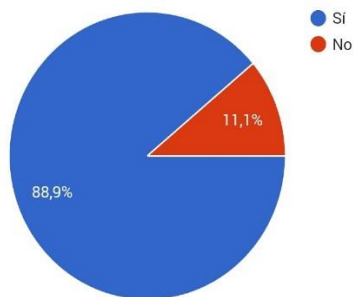


6. Cuantos jardines existen en el sector de su trabajo

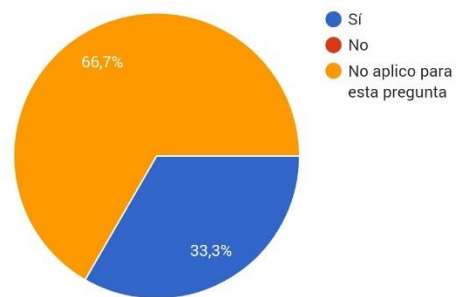


---

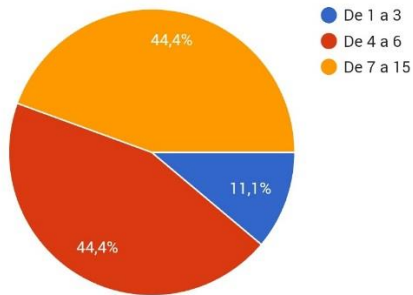
7. Este sector es seguro para sus hijos



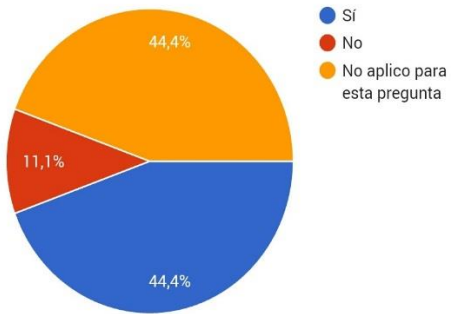
8. En el jardín de su hijo lo tratan bien



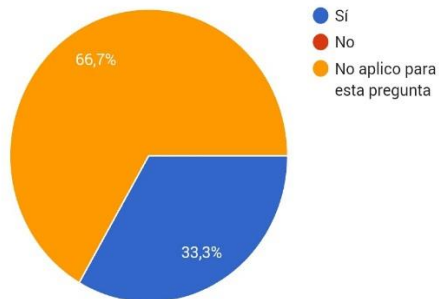
9. Cuantos alumnos puede tener máximo un jardín para un solo profesor



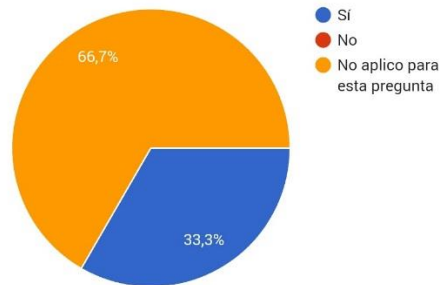
10. Si le brindan atención a su hijo en todo momento



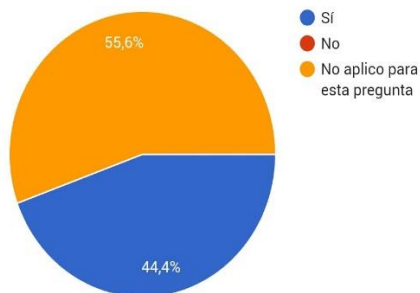
11. Está conforme con el jardín donde estudia su hijo



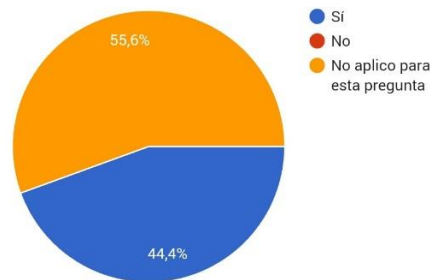
12. Cree usted que su hijo si aprende en el jardín



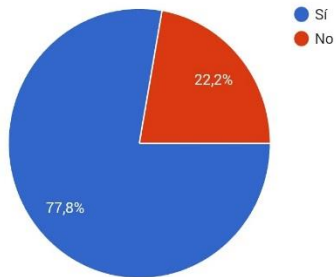
13. Esta usted pendiente de las tareas de su hij@



14. Tiene buena conversación con la profesora



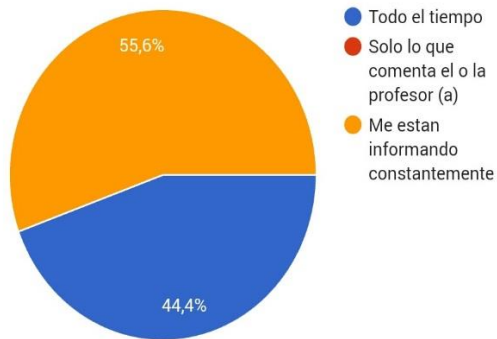
15. Estaría más seguro si tuviera un programa para ver a su hij@ en línea



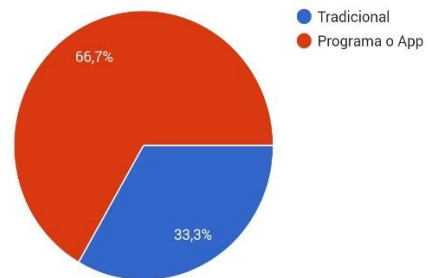
16. Si su respuesta anterior es: No, responda, Porque, en caso contrario ingresar "no aplica"

No aplica

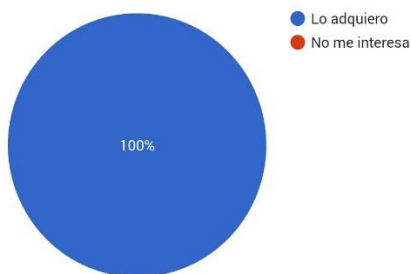
17. Que tan pendiente esta de su hijo



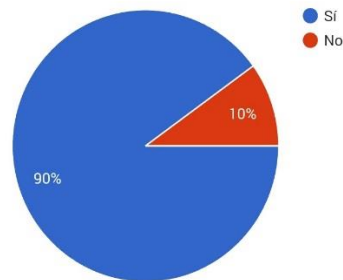
18. Prefieres un jardín tradicional o uno con sistema cerrado de video con el cual desde una App o programa on line pueda estar pendiente de sus hijos



19. Si le ofrecen un servicio adicional para mejorar el rendimiento de su hijo



20. Le interesaría estar con su hijo en todo momento



## 9. PLAN DE MARKETING

### a) Objetivos del Plan de Marketing

Queremos ser una empresa con nombre, mencionada y recomendada en todos los jardines infantiles, lo anterior se realizara para nuestro objetivo de visión, que es llegar con fuerza a los colegios públicos y privados.

### b) Estrategia de Producto.

El producto es una aplicación creada con el fin de colaborar a los padres de familia que por una u otra manera les toca trabajar a los dos, y no tienen el tiempo necesario para poder cuidar a sus hijos; por dicha necesidad, ellos ingresan a sus hij@s a un jardín infantil, de ahí parte nuestro proyecto, ya que el programa tendrá que ser vendido a la institución con una mensualidad, donde a la hora de enseñar el plus del jardín infantil, tendrán mayores beneficios y recomendaciones para dicho jardín. En nuestro programa podrán los papas ver a sus hijos en el jardín inscrito, al igual que interactuar en línea con la profesora encargada, estos beneficios serán para los padres de familia, ya que muchos nos preocupamos por saber cómo se encuentran en el jardín y saber en todo momento si dicho jardín son buenos con nuestros hijos.

### c) Estrategia de Marca

El programa se mostrara en los jardines infantiles que cuenten con sistema de vigilancia cerrado, se regalara una membresía de 15 días, las cuales las tendremos en cuenta para poder recibir reporte de hallazgos de errores para poder corregirlos y brindar un soporte en línea, esto para enamorar al usuario de nuestra marca, después de haber terminado las pruebas, se realizara la encuesta de satisfacción para poder analizarla y saber cómo entrar a la venta del programa.

### d) Estrategia de Empaque

El programa de prueba que se entregara será vía web, donde le daremos un usuario y contraseña para poder hacer uso de este, lo que tendremos en cuenta deberá de ser el ancho de banda, ya que no podemos presentar un programa con pocas gb de velocidad, se realizaran previas pruebas para validar el ancho de banda recomendado para poder hacer mejor uso de nuestro programa, después de haber culminado las pruebas o Cortesía, se le realizara la instalación del programa en un pc que deberá ser propiedad del jardín, eso con el fin de no dejar archivos ejecutables volando.

### e) Estrategia de Servicio Postventa

Con el primer mes de servicio que adquiera el cliente, se le dará 15 días más previos al mes de adquisición, esto con el fin de llegar a enfatizarlos con el producto.

#### f) Estrategia de Precio

El precio será bajo para una mensualidad de servicio, se piensa tener como estrategia, vender mensualidad del servicio, mas no del producto, ya que lo importante de nuestra aplicación, es que podemos tener dinero mensual para garantizar el crecimiento de la empresa y no tener una cantidad de una sola vez.

#### g) Estrategia de Publicidad

En estrategia de publicidad podemos hablar como estrategia al mencionar que se darán 15 días de producto gratuitos para que conozcan el servicio que brindamos, cuando ya se obtenga la membresía, se les dará 15 días mas, antes de consumir el servicio, esto con el fin de promocionar el producto, al igual después de su primer mes de utilización, se le hará una encuesta de satisfacción a los padres del jardín infantil, esto con el fin de que podamos conocer que tan satisfechos es nuestro servicio, con esto queremos empezar a correr la voz del servicio, donde se le dará la información a los padres para que puedan compartir con los compañeros de trabajo o que tengan hijos para que nos recomienden en los jardines de sus hijos, adicional se harán publicaciones en las redes sociales con la marca ya impuesta, donde mostraremos videos fáciles de la utilización de nuestros servicios con contacto para poder ir a mostrar los servicios a los diferentes jardines que nos escriban.

#### h) Plan de Medios

El plan de medios será desarrollado primero en el voz a voz y recomendación del producto, a la vez incentivando a las personas con descuentos en sus membresías, después de ellos entraremos a tener nuestras propias redes sociales (Facebook, twitter, instagram), donde colgaremos una serie de videos de utilización y manejo del programa, al igual que imágenes interactivas porque se necesita este servicio en el jardín de tu hijo, después de tener unos pequeños reconocimientos en el programa, podremos hacer uso de los periódicos como publicidad para expandirnos a otras ciudades donde se empezara por la web.

#### i) Estrategia de Promoción

Se tendrá como estrategia promocional el 10% de su membresía por cada compra de nuevo referido, al igual que promociones del día del niño en el mes de abril o algunas fechas estipuladas a futuro, donde si pagas antes de la fecha límite de pago, podrás tener un user adicional para poder utilizar desde cualquier medio electrónico, ya que la condición del programa indica que solo se podrá acceder un user por ip o medio electrónico.

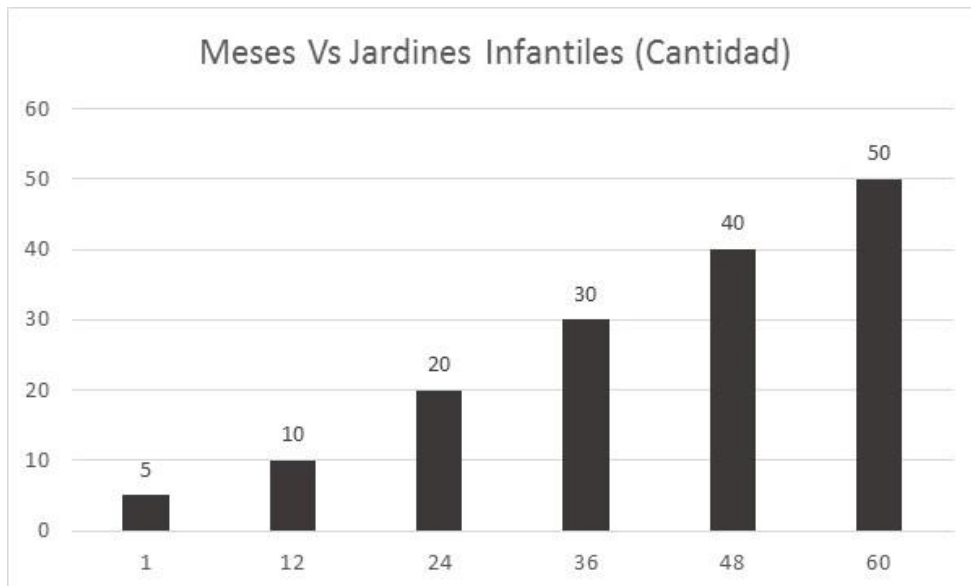
#### j) Estrategia de Distribución

La distribución del producto cuando ya se tenga la membresía, será instalada físicamente, esto con el fin de evitar la instalación en un medio electrónico no deseado, la parte de web será

aparte de la información de la empresa, aparte tendrá el acceso por usuario y contraseña dados por la empresa.

## 10. PROYECCIÓN DE VENTAS

La cantidad de ventas que se tendrá será de acuerdo al avance y promoción que se tenga con el primer jardín infantil, ya que como en los anteriores documentos se explicó, se otorgará un tiempo de 15 días para poder hacer uso del producto vía página web para mayor seguridad de este, se tiene como principio cobrar mensualmente a los padres de familia una cantidad de 30 mil pesos mientras se esté en el periodo de estudio, lo anterior con 2 usuarios que se les otorgará para poder visualizar y tener acceso a la herramienta, se tiene como fin expandir el negocio antes de 12 meses gracias al boca a boca de los padres de familia, junto con el jardín infantil y redes sociales y así hacernos conocer a nivel Bogotá para así con dicha reputación poder abrir mercado en las ciudades de Villavicencio, y ciudades cercanas a Bogotá.





Meses	Jardín Infantil (Cantidad)	20 Inscripciones Por Jardín (Mínimo)	Valor Inscripción (30.000)
1	5	100	\$ 3,000,000
12	10	200	\$ 72,000,000
24	20	400	\$ 288,000,000
36	30	600	\$ 648,000,000
48	40	800	\$ 1,152,000,000
60	50	1000	\$ 1,800,000,000

## 11. CONCLUSIONES

Se tendrá una estabilidad financiera ya que tendremos oportunidad de tener ingresos mensuales por padre y por salón inscrito en el jardín infantil, lo anterior dando ganancias al jardín con mayor reconocimiento por el plus que brinda y a nosotros como empresa por reconocimiento y recomendación de acuerdo a lo estipulado, lo importante es el acompañamiento constante de nosotros hacia los padres ya que son los que nos generan los ingresos, por ello se a adicionado en la página web un módulo para el contacto de soporte técnico por parte de nosotros ya que debemos de estar en constante comunicación para poder brindarles el mejor servicio que podamos dar para que así con la satisfacción de dicho cliente nos pueda dar más clientes nuevos.

## 12. CARACTERISTICAS DEL PROTOTIPO






# SOFTPARENTS

LA MEJOR OPCIÓN DE ESTAR CON ELLOS

 Inicio

 Noticias

 Chat

 En vivo

 Contáctenos

 Cerrar Sección

24/04/2017

**Día de la madre.**

Buenos días papitos,

Para el día Lunes 08/05/2017, tendremos evento especial para celebrar el día de las madres, por favor asistir de 3 a 5 pm para poder brindarles junto con los niños actividades programas para ese día. **Las esperamos puntualmente.**

# SOFTPARENTS

LA MEJOR OPCIÓN DE ESTAR CON ELLOS

 Inicio

 Noticias

 Chat

 En vivo

 Contáctenos

 Cerrar Sección

Usuario:

Tema:

Comentario:

Enviar

Aquí va a ir en tiempo real el chat escrito por los madres y la respuesta dada por la profesora del jardín infantil.

# SOFTPARENTS

LA MEJOR OPCIÓN DE ESTAR CON ELLOS

 Inicio

 Noticias

 Chat

 En vivo

 Contáctenos

 Cerrar Sección

Aquí iría el video en vivo del jardín infantil...

# SOFTPARENTS

LA MEJOR OPCIÓN DE ESTAR CON ELLOS

 Inicio

 Noticias

 Chat

 En vivo

 Contáctenos

 Cerrar Sección

## Contáctenos.

Celular: 3143230082

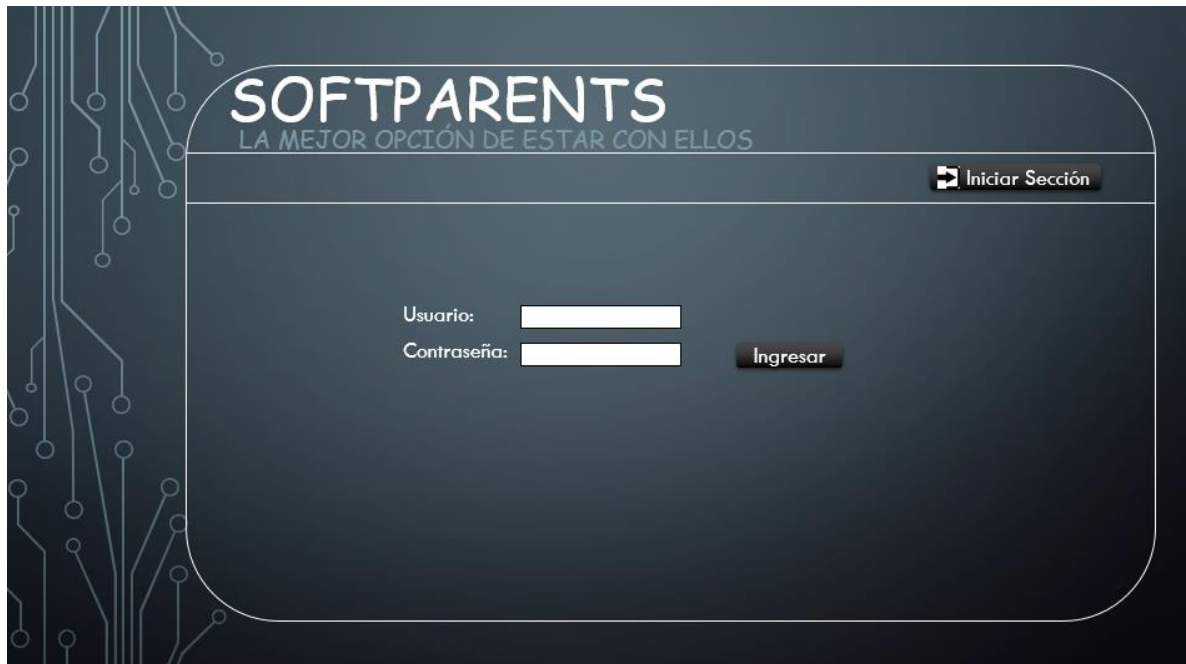
Email: [contactenos@softparents.com](mailto:contactenos@softparents.com)

Usuario:

Tema:

Comentario:

Enviar



## BIBLIOGRAFIA

[www.kangaroodaycare.co](http://www.kangaroodaycare.co)

[http://www.javerianacali.edu.co/sites/ujc/files/node/field-documents/field\\_document\\_file/autorizacion\\_uso\\_de\\_imagen\\_puj\\_cali\\_0.pdf](http://www.javerianacali.edu.co/sites/ujc/files/node/field-documents/field_document_file/autorizacion_uso_de_imagen_puj_cali_0.pdf)