



Asesorías Expelab

"Una alternativa diferente en la búsqueda del primer empleo"

Integrantes del proyecto:

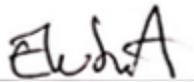
Eliana Patricia Sánchez Ortiz

Cindy Dayana Díaz Nieto

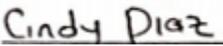
Andrés Mauricio Marroquín Gómez

Compromisos del autor

Yo Eliana Patricia Sánchez identificado con C.C 1111195647 estudiante del programa Administración de empresas declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: 

Yo Cindy Díaz Nieto identificado con C.C 53123744 estudiante del programa Administración de empresas declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: 

Yo Andrés Mauricio Marroquín Gómez identificado con C.C 1020743214estudiante del programa Administración de empresas declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma:

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Andrés Mauricio Marroquín Gómez', written over a horizontal line.

Resumen ejecutivo

Nuestra iniciativa se enfocara principalmente en generar habilidades de comunicación, aptitudes comportamentales y asesoría en vestuario para estos jóvenes inexpertos en la postulación a cargos en empresas donde pueden tener mayor estabilidad y garantías prestacionales; nos encargaremos de brindar estrategias en cuanto a la manera más adecuada para responder las diferentes preguntas que se realizan en las entrevistas de acuerdo al tipo de cargo y empresa al cual se postularan.

Inicialmente lanzaremos nuestra idea de negocio en los colegios de Bogotá para los grados de 11 en estratos bajos quienes corresponden a la población con mayor necesidad en la búsqueda de un empleo para poder continuar con sus estudios superiores, y que por falta de recursos económicos se ven obligados a buscar ingresos para también poder aportar al sustento en sus hogares. Por otro lado también en su mayoría estos jóvenes al ser rechazados por las empresas buscan otro tipo de alternativas como empleos informales o incluso malas prácticas que los consumen en el mundo de la delincuencia.

Introducción

Este proyecto busca brindar asesorías a jóvenes que se enfrentan por primera vez a la búsqueda de empleo formal, en un mercado laboral altamente competitivo.

Expelab es una idea con la cual buscamos prestar servicios de orientación y acompañamiento a los jóvenes para cuando inicien su vida laboral y/o estén próximos a enfrentarse a entrevistas para su primer empleo, ya que por no contar con la experiencia suficiente muchos de ellos se frustran ante el rechazo constante por las empresas a las cuales se postulan; y esto debido a que no saben relacionarse de forma formal, no tienen bases de cómo ir vestidos o bien presentados, sus comportamientos no muestran seriedad o

madurez que pueda garantizar ser una persona responsable y tampoco se encuentran preparados para dar respuestas claras y atractivas al contratante.

Con nuestra idea queremos convertirnos en un apoyo tanto en asesoría de imagen como comportamental para los estudiantes de los grados 11 de los colegios tanto públicos como privados de los estratos con menos oportunidades de crecimiento laboral y profesional debido a la falta de recursos y formación, para ello queremos formar personal altamente preparado que este en la capacidad de enfrentar una entrevista de trabajo con todas las bases y herramientas necesarias para garantizar una respuesta positiva por parte del empleador.

Objetivos

Ser una empresa líder en la preparación y orientación a los jóvenes próximos a graduarse brindándoles las herramientas de formación que les ayudaran en la búsqueda de su primer empleo.

Queremos lograr en nuestros primeros 6 meses lanzar nuestra prueba piloto para colegios del distrito, la idea es llegar con nuestras asesorías integrales en cuanto a presentación de entrevistas y protocolo de vestuario a jóvenes de grados 10 y 11, donde sabemos que las posibilidades de llegar a la educación superior no es una alternativa viable y buscar empleo es una necesidad urgente.

En un año ser una empresa consolidada como una alternativa innovadora en la forma en como los jóvenes se acercan a su primera experiencia laboral haciéndola más asertiva en procesos de selección.

En 2 años ser un aliado estratégico en asesorías para jóvenes de estratos bajos, ganando la confianza y ampliando nuestro nicho de mercado a jóvenes universitarios, aportando en esta sociedad la búsqueda de un empleo digno para las futuras generaciones en un mercado laboral cada vez más exigente.

Claves para el éxito

Estamos atendiendo una población que el estado y la misma sociedad los ven como un problema, ya que al no tener oportunidades claras de empleo, muchos de estos jóvenes buscan otras alternativas poco favorables para conseguir ingresos inmediatamente después de finalizar su etapa de colegio.

Una alternativa diferente donde no se trata de hacer simulacros de entrevista si no hablar con claridad y dar asesorías que realmente ayuden a los jóvenes a estar más aterrizados cuando se enfrenten por primera vez al mundo laboral.

Acercar a los jóvenes a una realidad de como actualmente se maneja el capital humano en las empresas desde aspectos básicos como una buena presentación en su hoja de vida, todo el proceso de selección hasta la entrevista.

Existen 11 reconocidas bolsas de empleo en Colombia como son Manpower, El Empleo, Puesto, Compu Trabajo ; Trabajar, Trabajando entre otras o la red social LinkedIn es una red social profesional, es decir, está orientada más a relaciones comerciales y profesionales que a relaciones personales y por tanto en esta red social lo que encontrarás son empresas y profesionales que buscan promocionarse, hacer networking y negocio, pero no una agencia que se dedique a dar asesorías a jóvenes que bajos recursos que van en búsqueda de su primer empleo.

Idea de negocio

Nuestra idea de negocio tiene como nombre EXPELAB que corresponde a las siglas o iniciales de las siguientes dos palabras combinadas: Experiencia Laboral y significa a lo que queremos llevar a nuestros usuarios.

El principal Objetivo de nuestra idea de negocio es poder ser un apoyo y brindar asesoría a los jóvenes que no se han enfrentado a la vida laboral y mucho menos a una entrevista de trabajo formal.

Nuestra idea pretende generar toda la asesoría a los jóvenes estudiantes de los grados 10 y 11 de los colegios de bajos estratos de Bogotá, a jóvenes recién graduados y estudiantes de universidades o SENA los cuales se encuentran próximos a iniciar la búsqueda de su primer empleo formal donde puedan tener acceso a todas las prestaciones de ley. La idea con nuestro proyecto es poder orientarlos a la manera de cómo vestirse de acuerdo al entorno laboral al cual se estén enfrentando tanto para la entrevista como para la continuidad del empleo, también proporcionar las herramientas comportamentales y posibles respuestas u orientación a como dar las mejores respuestas en las entrevistas y pruebas requeridas por las empresas a las cuales se estén presentando.

Nuestro factor de innovación es poder lograr bajar el índice de desempleo en jóvenes del país, empezando por la capital, nuestro proyecto es una idea social de servicio pensando en mejorar las condiciones de vida y laborales de las personas más jóvenes y así también evitar que la delincuencia y el aumento de empleos informales y sin garantías disminuyan en nuestro país.

Propuesta de valor

Somos una alternativa diferente donde no se trata de hacer simulacros de entrevista si no hablar con claridad y dar asesorías que realmente ayuden a los jóvenes e ideales de crecimiento y proyección a futuro.

Es un proyecto que actualmente en el mercado no existe con las mismas herramientas planteadas e integradas para dicho proceso, el cual nos permite ser una idea innovadora y con gran expectativa social para las futuras generaciones de nuestro país. Actualmente en Nuestro país existen bolsas de empleo las cuales actúan como puentes entre el aspirante y el empleador pero no brindan apoyo en capacitación u orientación de los perfiles y mayores solicitudes de las empresas, y aun que aportan mucho al empleo no se ocupan del proceso de entrenamiento para la entrega de aspirantes a los empresarios o personal de selección.

Después de concluir el proceso de formación, nuestros participantes tendrán todas las habilidades y capacidades para postularse a un empleo que se adapte a su mejor perfil y tendrán las herramientas necesarias para presentar una entrevista con mayor seguridad. Y asertividad.



Captura de imagen tomada del prototipo <https://youtu.be/az4ptUGmeqE>

Modelo de negocio

Estructura la idea de negocio:

Segmento

Jóvenes entre los 16 y 23 años (según el Dane para septiembre 2020 el 33% de los jóvenes entre los 14 y 26 años se encuentran sin empleo y sin estudio en el país)
Hombre y mujeres de cualquier estado civil, con poco o nulo nivel de ingreso.
Esto va dirigido a Estudiantes de colegios de estratos 1 y 2 próximos a graduarse.

Propuesta de Valor

Somos una alternativa diferente para el apoyo en la búsqueda del primer empleo formal en los jóvenes recién graduados. Somos una alternativa diferente, queremos brindar asesorías integrales orientadas a jóvenes de bajos recursos en busca de su primer empleo, acercándolos a una realidad, sobre las competencias que se deben tener al momento de aplicar a un proceso de selección, tales como presentar una entrevista, protocolos de vestuario y demás.

Arquitectura del servicio

El proceso inicial se compone de una evaluación diagnóstica que permite determinar el conocimiento de los estudiantes en cuanto al entorno laboral, después de esto se genera una formación en habilidades comunicativas y finalmente se entrega un portafolio de herramientas para la presentación de entrevistas laborales.

Costo y precio

Costos Fijos: sueldo de profesionales, alquiler de coworking.
Costos Variables: estos irían ligados a la cantidad de asesorías que logremos dar.
Cada asesoría tendrá un valor \$ 150.000 por estudiante, se busca que este valor este subsidio por el Estado, así que los estudiantes no pagarían directamente.

Mecanismo de entrega

Visitas: Nuestro grupo de expertos visitará las diferentes instituciones que se encuentren interesadas en nuestros servicios.
Social media: como medio de difusión de nuestro portafolio de servicios.

Ganancias Esperadas

Teniendo en cuenta los costos fijos y variables se aplicará un precio de \$150.000 por estudiante a lo cual se pretende tener una ganancia de hasta el 60% del valor general producido por asesorías.

Recursos

Inicialmente se financiará con recursos propios de los socios los cuales se aplicarán como primer inversión y se espera a un plazo máximo de 6 meses poder recuperar esta inversión.
Por otro lado la idea es lograr convenio con la secretaria de educación para poder llegar a los colegios públicos con menos recursos y mayor necesidad.

Fidelidad

Por medio de la experiencia y resultado de los estudiantes que recibieron nuestra asesoría y a través de medios virtuales que nos permitan llevar testimonios reales a los nuevos usuarios para así poder ampliar nuestro círculo de clientes y mantener los iniciales.

Cadenas

Con nuestra idea de negocio se pueden generar las principales alianzas estratégicas:

1. Secretaría de educación el cual permitiría la financiación y apoyo económico para poder llegar a los colegios públicos con mayor necesidad de nuestra asesoría.
2. Colegios privados con alto volumen de estudiantes en grados 11

Modelo de negocio de ventas por internet

Teniendo en cuenta el perfil de nuestro principal cliente los cuales son jóvenes que actualmente viven en un entorno digital y de redes sociales por donde la comunicación se torna más rápida y más práctica de acercas ideas e información de manera masiva y visualmente muy atractiva para el espectador.

Por lo anterior pretendemos llevar nuestro modelo de negocio Coaching en línea o E-learning a través de redes sociales los cuales permiten llevar mayor publicidad y comerciales digitales los cuales sirvan con influencia dores educativos para los jóvenes y colegios a los que pretendemos llegar.

El propósito de captar clientes se hará a través de comerciales frecuentes y publicaciones muy llamativas para el espectador al cual estamos enfocados y que le permita generar un mayor interés en conocer nuestro servicio.

Las alternativas ofertadas por internet principalmente seria nuestro diagnostico lo cual permitiría que inicialmente el proceso no sea presencial y así determinar con el cliente los pasos a seguir y que nivel de conocimientos o herramientas le aplicaría para así iniciar la aplicación de nuestro portafolio.

Las ventas por internet se concretan tan pronto se de paso al diagnóstico, generando el pago por transferencia bancaria para poder dar inicio al portafolio presencial y aplicación del servicio como tal.

Innovación sostenible

Nuestro factor y objetivo de desarrollo sostenible Con este proyecto queremos aportar de una manera social a la búsqueda de empleos dignos donde nuestras futuras generaciones tengan más oportunidades de salir adelante sin que se frustren en el camino, apoyando a jóvenes de bajos recursos para que puedan enfrentarse a mercados laborales con herramientas eficaces a la hora de buscar su primer empleo, también buscamos alianzas estratégicas con estamentos del estados donde podemos llegar a mas lugares de nuestro país y así ser un aporte positivo para la disminución del desempleo en jóvenes y evitar que caigan en la delincuencia o generadores de malas prácticas para conseguir recursos económicos que tal vez por los medios formales y legales muchos no logran adquirir.

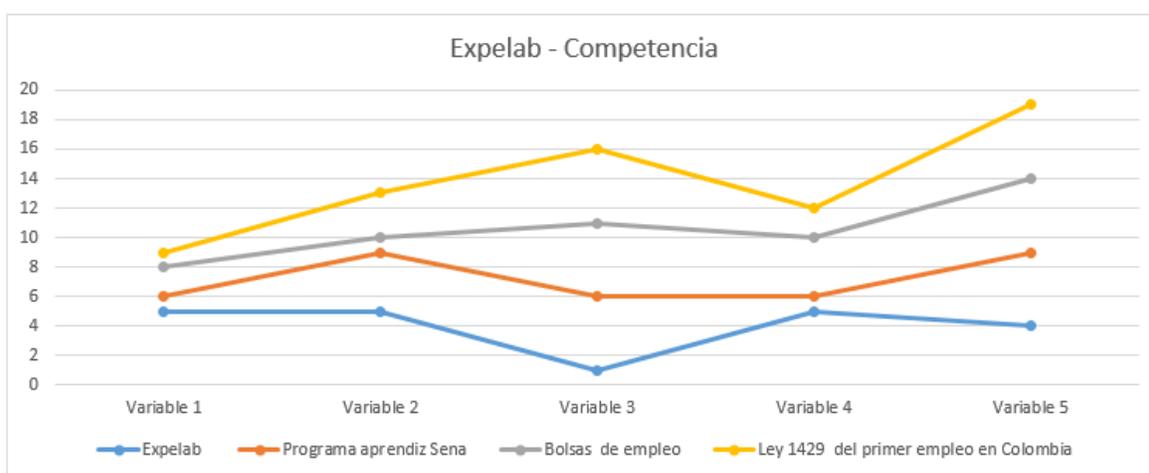
	Agua	Energía	Materias Primas	Emisiones	Residuos
<p>¿Producto o servicio tiene un ecodiseño?</p> <p>Si, tiene un componente de ecoinnovación. social queremos impactar en el estilo de vida de los consumidores buscando que se utilice menos papel en nuestro proceso y que todo sea de manera digital.</p> <p>Dentro de nuestra cadena de valor integraremos proveedores que nos vendan suministro de papelería amigables con el ambiente.</p>	<p>¿Usa eficientemente el agua y como?</p> <p>Solamente contrataremos un coworking space, para reuniones con clientes potenciales, nuestro servicio lo brindaremos de manera presencial en las instituciones o de manera virtual, pero seremos responsables en el uso adecuado del agua en el sitio donde nos encontremos generando conciencia dentro de nuestros colaboradores.</p>	<p>¿Reduce el consumo de energía ? ¿como? ¿Que equipos utiliza?</p> <p>se reducirá la energía, no tendremos PC con los cargadores conectados todo el tiempo, apagar las luces que no sea necesarias, no tendremos un sitio propio sin embargo haremos un uso responsable de la energía.</p>	<p>¿ Reduce los insumos? ¿Cómo? Utiliza químicos? ¿Cuáles? ¿Qué equipo utiliza y que empaque utiliza?</p> <p>Para los insumos de papelería tendremos proveedores que manejen papelería amigable con el medio ambiente como es Dinamo, formado por unos jóvenes emprendedores que desde 2007 venden un poco de todo, utilizando materiales reciclados que no perjudican la salud y que se han demostrado sostenibles y respetuosos con el ecosistema</p>	<p>¿ A medido su huella de carbono? cual es su resultado?</p> <p>Si lo hecho es importante conocer el impacto que tenemos en el medio ambiente para medir esta huella encontramos una pagina http://huelladeciudades.com/AppHCCalimain.html#calcu12, el resultado fue 1,4 un resultado regular</p> <div style="text-align: center;"> <p>Composición de tu Huella de Carbono</p> <p>Valores en Tm CO2e/año</p> </div> <p>Algunas recomendaciones que nos dan es:</p> <ul style="list-style-type: none"> Sustituir los focos convencionales por focos de bajo consumo. Apagar las luces que no necesitemos Apagar la computadora si no la uso. Utilizar más transporte público o compartir mi auto con quienes están en mi ruta. * Caminar o usar la bicicleta para distancias cortas. * Llevar mi auto al taller regularmente. Esto es para asegurarte que los filtros de combustible, aire y aceite sean reemplazados oportunamente. Cuando tu auto funciona bien genera menos emisiones. * Reducir el número de vuelos en avión. El avión es uno de los transportes que más emisiones generan, intenta encontrar un vuelo directo en lugar de uno con escalas. 	<p>¿Qué residuos recicla?</p> <p>Nuestra empresa reciclara todo tipo de papel, carton y plastico que se utilice, se implementara politicas para dentro de la compañía amigables con el planta que garantice el buen uso de estos residuos.</p>
<p>Marketing ¿ Realiza algun tipo de campaña que favorezca el medio ambiente?</p> <p>si, nuestro de segmento de mercado son los jovenes a los cuales llegaremos con nuestro portafolio digital e interactivo con nuestra politica de 0 papel asi generamos conciencia del uso indiscriminado en la tala de arboles y generando conciencia en el uso de materiales reciclables</p>		<p>¿Qué medios de transporte utiliza?</p> <p>Nuestro colaboradores se movilizaran en servicio publico y de dependiendo de que tan cerca o lejos quede la institucion se utilizaran medio alternativos como patinetas electricas o bicicletas</p>		<p>¿ Que materiales utiliza para las actividades de marketing?</p> <p>todo el merchandising estar fabricado con materiales amigables con el ambiente, las camisetas que nos identifican seran hecha con productos veganos tenemos como proveedor a la empresa errestes es una empresa colombiana sin mantrato animal a precios justos, el resto de papelería falyer's sera con materiales biodegradables</p>	

Estrategia del océano Azul

Actualmente en nuestro país no existen empresas con las características expuestas en nuestra idea de negocio, sin embargo existen tres programas los cuales hacen parte de nuestra competencia indirecta las cuales son: las bolsas de empleo del país o también llamadas temporales, la otra es el programa aprendiz Sena del gobierno y por último la ley 1429 del primer empleo en Colombia.

A continuación se muestra el análisis de variables competitivas del servicio:

	Variedad Portafolio	Aprendizaje	Precio al Publico	Material On line	Atencion personalizada
	Variable 1	Variable 2	Variable 3	Variable 4	Variable 5
Expelab	5	5	1	5	4
Programa aprendiz Sena	1	4	5	1	5
Bolsas de empleo	2	1	5	4	5
Ley 1429 del primer empleo en Colombia	1	3	5	2	5



Con el anterior análisis se puede identificar que de acuerdo a las variables expuestas el fuerte de nuestras competencias es el precio y la atención personalizada, debido a que en el caso del precio en estos otros programas son gratuitos, unos porque hacen parte del gobierno y las bolsas de empleo porque son generadoras de alianzas con las empresas aliadas.

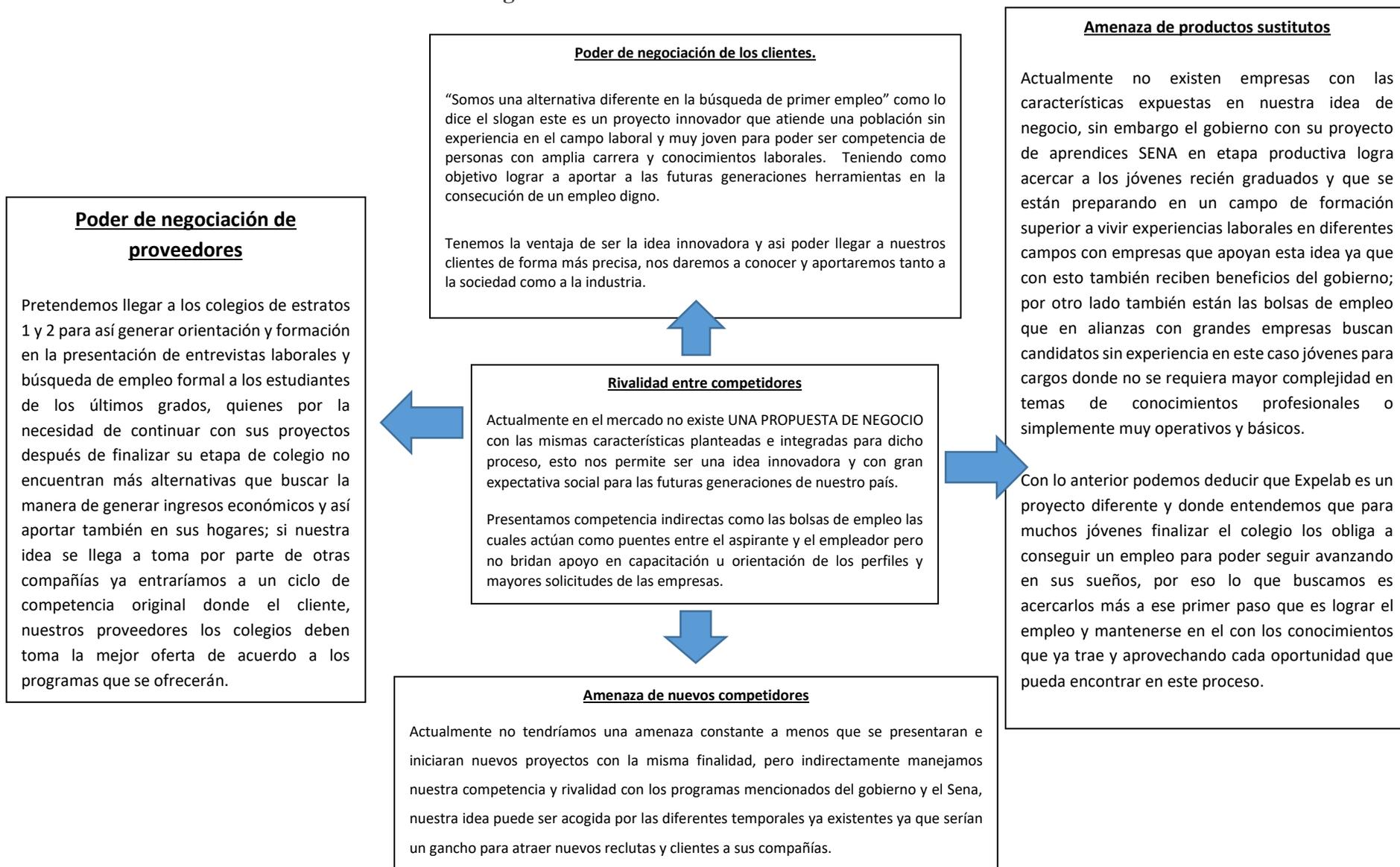
Para el caso de la atención personalizada por ser generadoras de empleo inmediato bajo ciertas condiciones cada aspirante tiene un seguimiento y ubicación acorde a los relacionados con su currículum.

Se puede evidenciar también que Expelab es un proyecto enfocado a la formación y preparación para el futuro en búsqueda de empleo el cual pretende que el individuo desarrolle capacidades y competencias que le permitan afrontar diferentes situaciones de crecimiento en el ámbito laboral.

En la siguiente ilustración se define la matriz Eric de nuestra idea de negocio:



Estrategias Porter



Marketing Mix

Estrategias de producto para clientes:

Nuestro servicio se encuentra diseñado con las siguientes características que lo hacen diferente de los demás y con esto genera mayor competitividad en el mercado:

Ser un apoyo para los estudiantes en temas de comunicación y entrenamiento para la presentación adecuada de las entrevistas laborales después de finalizar la etapa de colegio.

Apoyo en temas de diligenciamiento de hojas de vida y presentación personal siendo pioneros en prestación de estos servicios en los colegios de los estratos bajos de Bogotá.

Portafolio:

Evaluación Diagnostico	Formación y Capacitación	Desarrollo habilidades
		
Confirmación de conocimientos en el tema laboral.	Orientación en temas laborales y manejo de entrevistas. Entrega de herramientas y habilidades en manejo de	Confrontación de los conocimientos aprendidos mediante pruebas y desarrollo de actividades donde cada candidato exprese sus habilidades y mediante focus group se

Manejo de entrevistas y estado de manejo de las mismas. Experiencia o manejo propio de vida laboral.	comunicación y expresión oral. Formación en conocimientos así las áreas más oportunas según habilidades personales de cada candidato	pueda generar nuevos conocimientos de acuerdo a los ideales de cada uno.
Jóvenes que no han tenido ningún tipo de experiencia laboral y en sus familias no cuentan con apoyo de familiares quienes los orientes.	Estudiantes identificados según sus conocimientos y así mismo organizados para dar la información correspondiente a cada caso evaluado.	Estudiantes Con potencial y conocimientos específicos en temas laborales y presentación de entrevistas.
Usuarios nulos en información	Usuarios con algún tipo de información y con poca orientación de habilidades	Usuarios con suficientes conocimientos para potencializar.

Estrategia de precios:

La competencia que tenemos en este momento se trata de una indirecta la cual no genera ningún tipo de cobro o valor por servicio a los usuarios; nuestro proyecto generara un cobro por portafolio a los colegios por cada estudiante por un valor de 150000, los costos generados para la prestación de servicios se discriminan así:

COSTOS DE PRODUCCION	
Costo unitario de materiales	\$ 20.000
Costo unitario de mano de obra	\$ 40.000
Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación)	\$ 20.000
Unitario	\$ 80.000
Costo Total:	\$ 80.000

Estrategia de distribución:

Nuestro canal de distribución será un canal de marketing directo ya que llegaremos a nuestros clientes principales que en este caso son los colegios y al poder generar una alianza estratégica con la secretaria de educación se contribuir a gestionar de manera directa los contactos y mecanismos de entrada del servicio a las instituciones.

Estrategia de Comunicación:

Marketing Mix						
Producto	Lograr llegar a cubrir 500 asesorías el primer año	Se pretende llegar a los colegios públicos y privados de la ciudad de Bogotá inicialmente en alianza estratégica con la secretaria de educación.	Nos apoyaremos por medio virtual en redes sociales para el tema de comunicación y apoyo del gobierno para subsidio con los colegios públicos.	Se dará inicio del proyecto en febrero del 2021	Inicialmente la oficina principal está ubicada en Fontibón Bogotá y las asesorías se preparan presencial en los colegios vinculados al proyecto en un espacio autorizado dentro del horario de los estudiantes.	El valor inicial es de 150.000 por asesoría con cada estudiante .
Precio	Inicialmente se proyecta un valor	Con todo el portafolio y los testimonios positivos de los	Con los estudiantes que experimenten resultados de la orientación	Se dará inicio en febrero 2021	Se podrá realizar pago del producto a través de pagos	El valor inicial es de 150.000 por asesoría

	de 150.000	estudiantes que aprueben la formación se lograra mantener y mejorar el precio del servicio.	y comunicación por medios virtuales.		electrónicos o físicos en la oficina en Fontibón	con cada estudiante
Promoción y comunicación	Lograr comunicación y promoción del servicio o a través de redes sociales y la página web	Generando publicidad y promociones por medio de la página web y redes sociales Instagram, Facebook.	Página web y redes sociales(Instagram, Facebook)	Se dará inicio de la publicidad y promoción a partir de diciembre 2020.	Página web y redes sociales(Instagram, Facebook)	No tiene Costo

Desarrollo de marca:

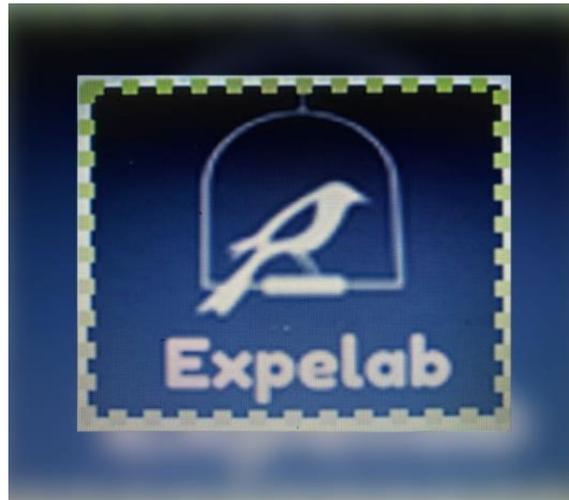
NOMBRE DE LA IDEA	Asesorías Expelab " una alternativa diferente en la búsqueda del primer empleo"
-------------------	---

PASOS	OBEJIVOS
Diagnóstico del mercado	A. Sector Educación
	B. Temporales, Aprendiz Sena, programa primer empleo Gobierno
	C. Atender la necesidad inmediata que tienen los jóvenes de los grados 11 en los colegios de estratos 1 y 2 de la ciudad de Bogotá, donde su principal necesidad es generar una fuente de ingresos en su hogar para poder sostenerse y así mismo lograr continuar con sus estudios superiores.
	D. En el mercado actual la tendencia en búsqueda de empleo a través de redes y medios virtuales se ha adquiriendo más fuerza debido a la rapidez del proceso y evitar procesos presenciales que en ocasiones no son viables ni para el candidato ni para el contratante.
	E. Se propone un arquetipo demarca con un pajarito a punto de salir de una jaula lo que simboliza los estudiantes que se enfrentaran al mundo laboral.
Realidad Psicológica de la marca	F. La competencia indirecta que tenemos en este caso las temporales, se encuentran muy bien posicionadas debido a que tienen empresas aliadas las cuales generan mayor publicidad y reconocimiento en el sector.
	G. Publicidad atractiva visualmente para los jóvenes, Promociones y publicaciones que llamen la atención de estos usuarios, personal altamente calificado en coach y capacitación de manera dinámica y activa a la actualizada de la información y como transmitirla.
Posicionamiento	H. Lograr mantener posicionamiento y preferencia de los usuarios es uno de los principales objetivos los cuales se activaran con publicidad e información asertiva de las nuevas tecnologías y actualizaciones que llaman más la atención del usuario.
	I. Nuestra idea de negocio pretende generar aceptación en los usuarios viéndonos como un apoyo a su crecimiento más que unos tutores o docentes, pretendemos llegar de manera más amigable y que cada individuo explore su ser y así mismo identifique sus capacidades.
Realidad Material de la marca	Expelab es una idea creada a partir de vivencias propias identificadas en la actualidad de nuestro país, nuestra propuesta de valor está enfocada más en lograr llegar a esa población la cual está más vista como un problema que con una oportunidad grande de desarrollo y sostenibilidad para la misma sociedad si se logra orientar y se guía así sus objetivos.

**Estrategia de
Comunicación**

Se implementara publicidad a través de redes sociales y por medio dela página web con el fin de ampliar nuestro mercado y extendernos en reconocimiento comercial.

Logo de la empresa: Asesorías Expelab " *una alternativa diferente en la búsqueda del primer empleo*"



Landing Page

Creamos nuestra página basada en una apariencia divertida y actual ya que lo que pretendemos es llamar la atención de nuestro Mercado objetivo que este caso es una poblacion joven:

Link de acceso: <https://expelab.wixsite.com/expelab-v1>

Vista desde la web:

Expelab

Aseorías Expelab
una alternativa diferente en la búsqueda de primer empleo

Home Book Online

Quiénes somos

¡Vamos a chatear!
Te responderemos tan pronto como podamos

Quiénes somos

Instagram Facebook Twitter

Somos Una alternativa diferente que busca prestar servicios de orientación y acompañamiento a los jóvenes que inician su vida laboral y/o estén próximos a enfrentarse a entrevistas para su primer empleo formal y digno.

¡Vamos a chatear!
Te responderemos tan pronto como podamos

Nuestros principales servicios

Evaluación Diagnóstica
Determinar afinidades, vocacionales, habilidades blandas y condiciones de cada participante.

Introducción al campo laboral
Potencializar las habilidades blandas y duras con el fin de orientar al participante para aplicar a una vacante idónea.

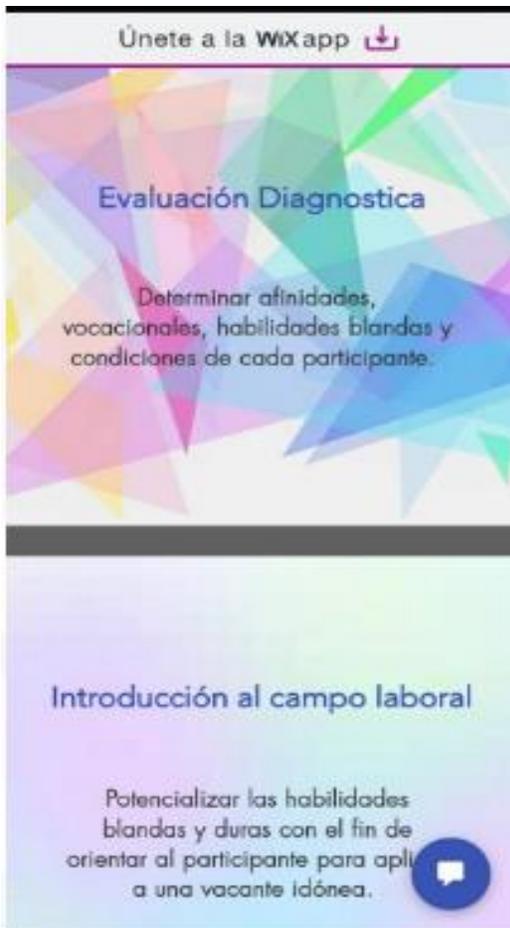
Formación para el primer empleo
Capacitación para la presentación de una entrevista laboral, como elaborar un currículo y protocolo de vestuario.

Instagram Facebook Twitter

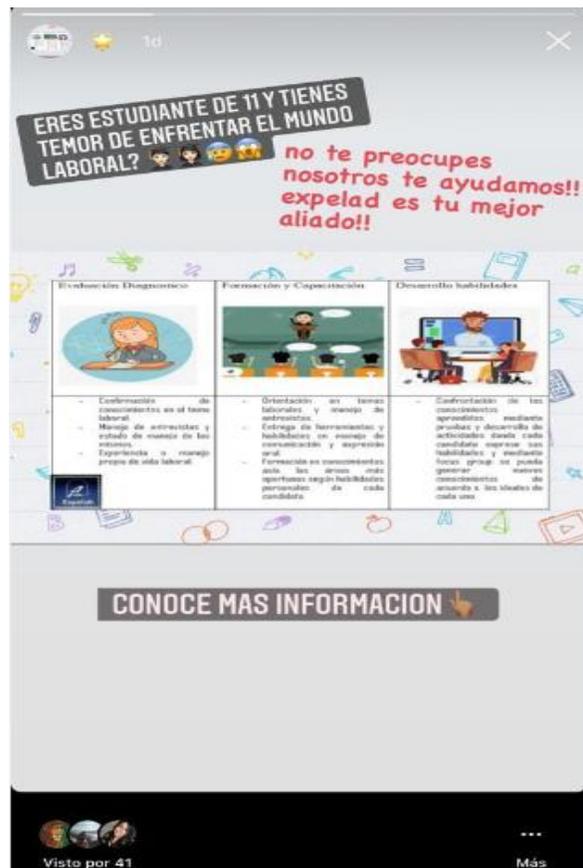
¡Vamos a chatear!
Te responderemos tan pronto como podamos

Vista desde un dispositivo móvil:





Instagram: Asesorias_Expelab





Metricas Digitales:

Se realizaron varias publicaciones en nuestros diferentes sitios web y redes sociales en donde se obtuvieron las siguientes metricas:

Metricas Expelab							
Valor de Publicacion	Visitas al sitio Web	Instagram me gustan	Facebook me gusta	% Sitio Web	% instagram	% Facebook	Posibles clientes
\$ 14.000	43	29	4	0,31%	0,21%	0,03%	76

Se logra identificar que la mejor alternativa por visitas fue la pagina web con un 0.31%

En el caso de Instagram presento menos likes sin embargo fue la que mas visitas logro tener

Con lo anterior se puede concluir que la mejor alternativa para generar marketing digital y publicidad son las redes sociales debido a que por este medio tenemos mas publico

constantemente y así se puede manejar de mejor manera la publicidad y mecanismos de compra y aliados estratégicos para el Proyecto.

The image displays two screenshots from a mobile application, likely Facebook, showing analytics for the page 'Asesorías Expelab'.

Left Screenshot: Post Analytics

- Post title: "ME LLAMO JUANA Soy estudiante de grado 11"
- Engagement: 27 likes, 0 comments, 0 shares, 1 bookmark.
- Profile Visits: 3
- Reach: 92

Right Screenshot: Page Overview

- Page Name: Asesorías Expelab (Educación)
- Engagement: 4 likes, 4 followers.
- Invitation prompt: "Invita a amigos a que indiquen que les gusta la página"
- Invitation buttons: "Invitar a amigos" and "Invitar desde WhatsApp"
- Friends who like the page: 3 (Isamel Trujillo Marroquin)

WIX Mis sitios Explorar Ayuda Contrata a un profesional Andres Marroquin

Expelab V1
Rol: Propietario

Configura tu sitio
3/8 Completado

Panel de Control

Servicios de reserva

Calendario de reservas

Herramientas de negocios
Ascend

Gestión de clientes

Social & marketing

Upgrade

Editar sitio

Expelab V1
<https://expelab.wixate.com/expelab-v1>

Acciones

Dominio: desconectado
[Conecta tu dominio](#)

Plan de sitio web: Gratis
[Comparar planes](#)

Casilla de correo: desconectada
[Obtén una casilla de correo](#)

Plan de Ascend: Gratis
[Compara los planes](#)

Vista general de analíticas ¹ Últimos 30 días ▼ [Personalizar](#) 🔄

SESIONES DEL SITIO	RESERVAS	VENTAS TOTALES
43	0	N/A
Hoy 38 • Ayer 5 Conseguir más tráfico	Hoy 0 • Ayer 0 Obtén más reservas	Para realizar ventas en línea, haz Upgrade a Business Premium

Haz Upgrade a Premium.

Obtén un dominio gratis y elimina los anuncios de Wix de tu sitio Web.

Hacer Upgrade

Ayuda [Atención al cliente](#)

¿En qué te podemos ayudar?

Estamos aquí para ayudarte
Haz cualquier pregunta y consigue la ayuda que necesitas.

Asistencia conferencia

Can't read or see images? [View this email in a browser](#)

Gracias por asistir al lanzamiento del libro

Creando Oportunidades

Sesé consideraciones conceptuales básicas sobre el emprendimiento empresarial.

Andres Maurici Marroquin Gomez

Pronto recibirás tu certificado de participación.

¡Te esperamos en un próximo evento!

Te invitamos a que conozcas más de PA'LANTE

Conoce Pa'Lante

Pa'lante

La plataforma que impulsa a l@s berrac@s

This email was sent by cm@telecampus.co to andres.marroquin@cun.edu.co

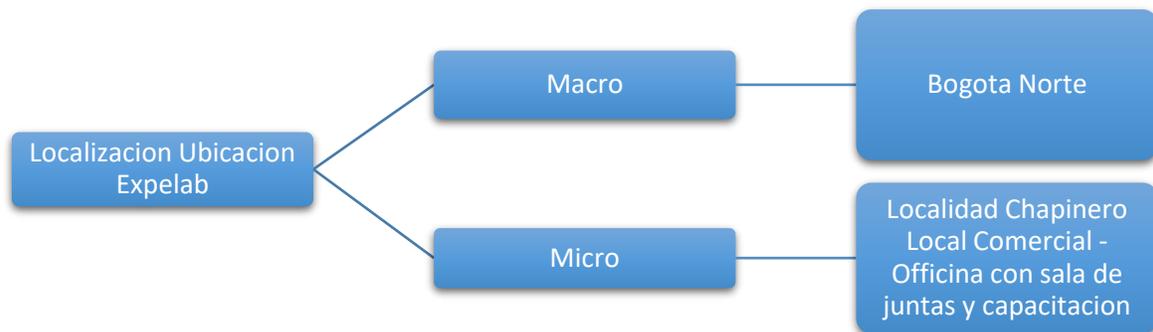
Not interested? [Unsubscribe](#) | [Update profile](#)

Corporacion Telecampus | khkbbbj

Localizacion Proyecto

La ubicacion del expelab sera en un local comercial el cual cuenta con una oficina y una sala de juntas las cuales seran de gran utilidad para el desarrollo de los procesos e implementacion de las metodologias a aplicar para ello estara ubicada en chapinero de la ciudad de Bogota.

En la tabla relacionada se encuentra un conjunto de componentes ubicados dentro del lugar para poder desarrollar la actividad del proyecto.

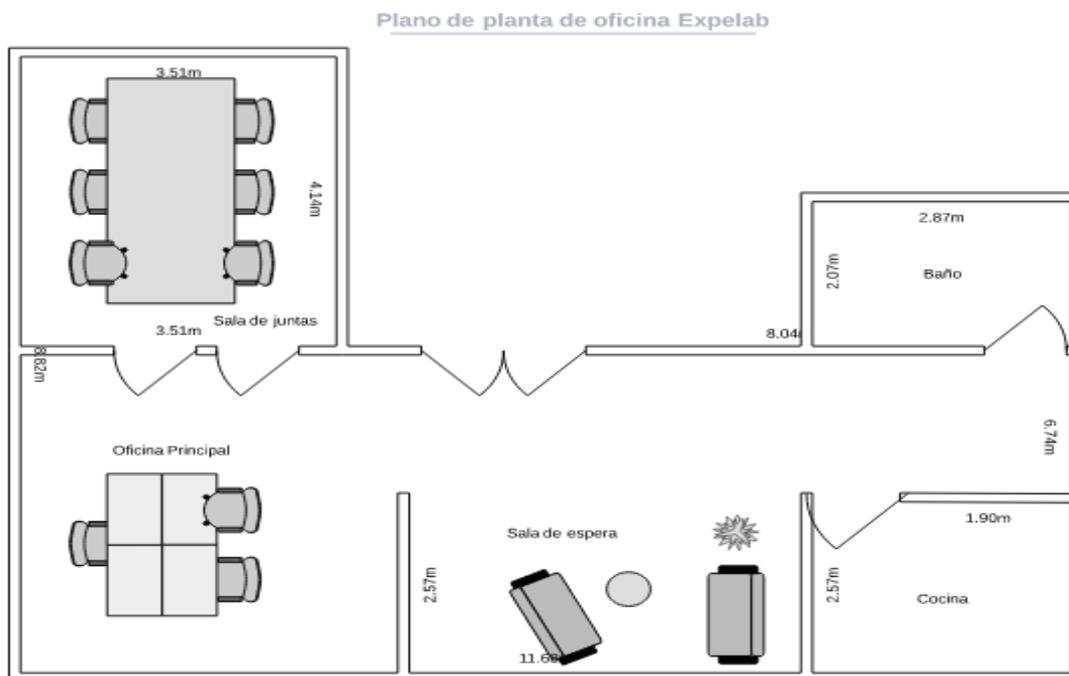


ESTIMACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO

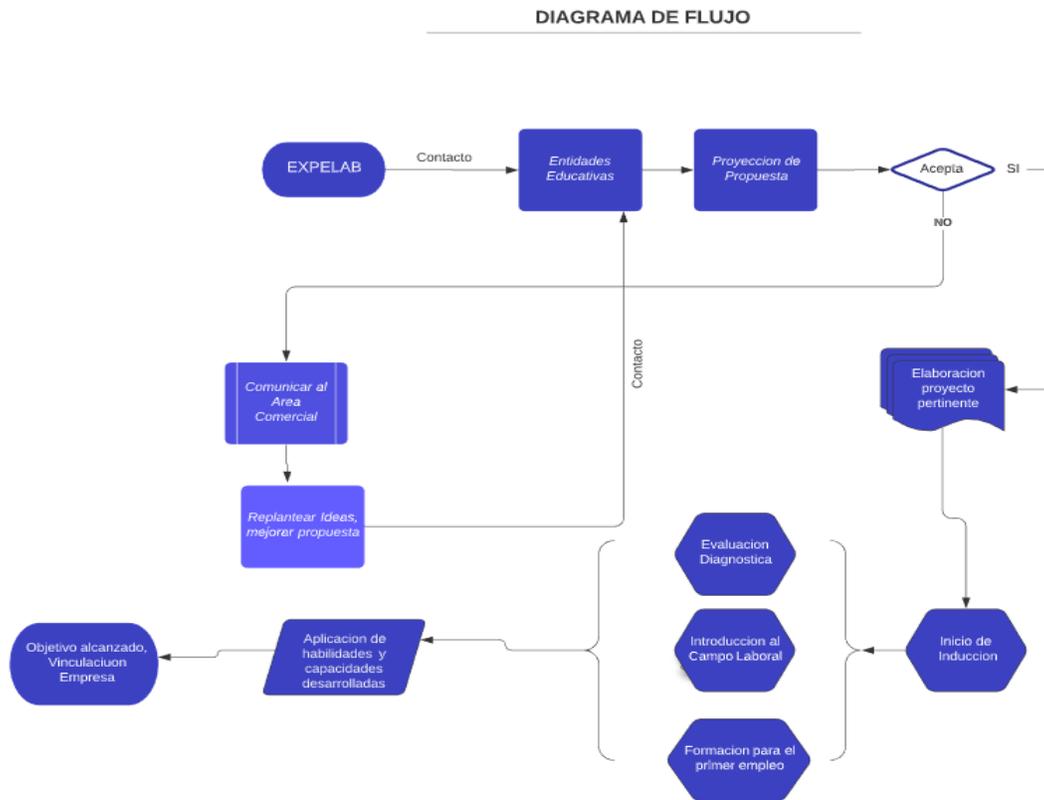
Requerimientos Técnicos

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Infraestructura – Adecuaciones	Lote	1	2000000	
	Adecuación de áreas de operación (cuarto de maquina, porducción, empaque, bodega, inventario.. Etc)	1	1500000	
Equipo de comunicación y computación	Computador de mesa	5	5000000	
	Impresora	1	900000	
	Telefono de mesa	2	500000	
Muebles y Enseres y otros	Escritorio de en L	3	2500000	
	muebles de sala de estar	1	1500000	
	silla tipo escritorio	10	2500000	
	Archivador	5	100000	
Otros (incluido herramientas)	Greca de tinto	1	1000000	
	utenciliospara cocina y baño		2000000	
	Mesa para sala de juntas	1	1200000	
	Datafono	1	200000	
Gastos pre- operativos	Costitución	1	130000	Documentacion y recibos
	Apertura	1	250000	
	Registro	1	1500000	Constancias documentadas

Plano de planta Oficina Expelab:



Temática 11: flujograma del proceso de desarrollo del servicio y tabla de requerimiento operacional



B° Materias Primas requeridas

- Computador
- Telefono
- Celular
- Video Beam
- Impresora
- Papel

- Esferos
- Escritorio
- Grapadora
- Silla
- Tablet
- Az

Tabla de Requerimientos

Actividad del proceso	Tiempo estimado de realizacion	Cargos que participan en la actividad	Numero de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan
Visita al colegio	1 hora	Asesores Comerciales	2	2 Tablet
Entrevista con los Interesados	2 horas	Psicologos	2	2 Tables
Preparacion de Proyecto	4 Horas	Analistas, Psicologos	5	Computador, guias, esferos
Inicio de Induccion	3 horas	Analistas, Psicologos	3	Proyector, Pc, Tablet



Asesorías Expelab

CODIGO :

VERSIÓN : 1.0

FECHA : 15/11/2020

FICHA TECNICA DEL SERVICIO

A. NOMBRE DEL SERVICIO (Defina el nombre del servicio)

Somos Asesorías Expelab una alternativa diferente en búsqueda de primer empleo,brindar asesorías a jóvenes que se enfrentan por primera vez a la búsqueda de empleo formal, en un mercado laboral altamente competitivo.

B. OBJETIVO

Ser una empresa líder en la preparación y orientación a los jóvenes próximos a graduarse brindándoles las herramientas de formación que les ayudaran en la búsqueda de su primer empleo.
Con este proyecto queremos aportar de una manera social a la búsqueda de empleos dignos donde nuestras futuras generaciones tengan más oportunidades de salir adelante sin que se frustran en el camino, apoyando a jóvenes de bajos recursos para que puedan enfrentarse a mercados laborales con herramientas eficaces a la hora de buscar su primer empleo, también buscamos alianzas estratégicas con estamentos del estados donde podemos llegar a mas lugares de nuestro país.

C. METODOLOGIA

Nuestro Servicio se da en tres momentos : **1.Momento Evaluacion Diagnostica:** Determinar afinidades, vocacionales, habilidades y condiciones de cada participante. **2 Momento introduccion al campo laboral:** potencializar las habilidades blandas y duras con el fin de orientar al participante para aplicar a una vacante idonea. **3 momento Formacion para el primer empleo:** Capacitacion en la presentacion de una entrevista, como elaborar un currículo y protocolo de vestuario.

D. DESCRIPCIÓN GENERAL

Nuestra idea de negocio tiene como nombre EXPELAB que corresponde a las siglas o iniciales de las siguientes dos palabras combinadas: Experiencia Laboral y significa a lo que queremos llevar a nuestros usuarios.El principal Objetivo de nuestra idea de negocio es poder ser un apoyo y brindar asesoría a los jóvenes que no se han enfrentado a la vida laboral y mucho menos a una entrevista de trabajo formal. Nuestra idea pretende generar toda la asesoría a los jóvenes estudiantes de los grados 10 y 11 de los colegios de bajos estratos de Bogotá, a jóvenes recién graduados y estudiantes de universidades o SENA los cuales se encuentran próximos a iniciar la búsqueda de su primer empleo formal donde puedan tener acceso a todas las prestaciones de ley. La idea con nuestro proyecto es poder orientarlos a la manera de cómo vestirse de acuerdo al entorno laboral al cual se estén enfrentando tanto para la entrevista como para la continuidad del empleo, también proporcionar las herramientas comportamentales y posibles respuestas u orientación a como dar las mejores respuestas en las entrevistas y pruebas requeridas por las empresas a las cuales se estén presentando.Nuestro factor de innovación es poder lograr bajar el índice de desempleo en jóvenes del país, empezando por la capital, nuestro proyecto es una idea social de servicio pensando en mejorar las condiciones de vida y laborales de las personas más jóvenes y así también evitar que la delincuencia y el aumento de empleos informales y sin garantías disminuyan en nuestro país.

D. DURACION

nuestras asesorías se establece a partir de las actualizaciones y cambios en la vida laboral que generen afectación en la búsqueda de empleo en jóvenes, la idea es poder llegar a la etapa de madurez en mínimo 2 años.

E. ENTREGABLES

Portafolio fisico con todo el paquete de servicios y digital para poder llevar a las redes sociales y la web.Paquete de formación y orientación en (Vestuario y presentación personal para primer impresión laboral, manejo de lenguaje y comunicación asertiva y herramientas claves para la presentación de una entrevista laboral

G. PERFIL DEL CLIENTE

Jovenes estudiantes de colegios de los grados 11.
Jovenes con edades aproximadas entre los 16 a 23 años.
Abarcaremos todos los generos ya que corresponde a la juventud proxima a graduarse tanto de bachillerato como de educacion profesional o tecnica.
Casados, union libre, solteros o separados.
La mayor parte de nuestro mercado corresponde a jovenes los cuales aun dependen economicamente de sus padres o familiares los cuales son quienes los subsidian mientras inician su vida laboral.
Nos enfocaremos en los colegios de los estratos mas bajos (1 y 2).
Jovenes donde su ambiente social es de necesidad economica y donde se ven forzados a conseguir ingresos despues de culminar el bachillerato para poder sostenersen a si mismos y a su familia en algunos casos.
Inicialmente estaremos en Bogota, la idea es implementar nuestra idea de negocio en todo el pais y sobretodo en las ciudades mas principales ya que son donde hay mayor oferta de empleo formal.
Abarcaremos una sociedad en donde la falta de recursos para lograr un nivel de estudio mejor los lleva a crear malos habitos.
Es una generacion en donde la tecnologia los consume y la falta de oportunidades y conocimientos los lleva a depender totalmente de los medios electronicos.
Su capacidad de aprender y adaptarse a cualquier entorno es muy facil ya que tienen mente abierta a los cambios esponenciales de la sociedad y son ellos mismos los encargados de generar los cambios tanto positivos como negativos para su vida diaria.

G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO

Nuestro equipo : requisitos de contratacion
Dedicacion y remuneracion: ser por horas y dependera de la cantidad de capacitaciones agendadas en el dia.
Nombre de cargo: Profesional entre sus fuciones estara la evaluacion diganostica, realizacion de pruebas psicotecnicas, realizacion de capacitaciones en los 3 momentos del servicio (1.Momento Evaluacion Diagnostica: Determinar afinidades, vocacionales, habilidades y condiciones de cada participante. 2 Momento introduccion al campo laboral: potencializar las habilidades blandas y duras con el fin de orientar al participante para aplicar a una vacante idonea. 3 momento Formacion para el primer empleo: Capacitacion en la presentacion de una entrevista, como elaborar un currículo y protocolo de vestuario)
Tipo de contratacion: prestacion de servicios.
Perfiles requeridos: psicologos - antropologos - Trabajadores Sociales y admonistradores de empresa

Firma del responsable del servicio:

REPRESENTANTE LEGAL

Nombre del Responsable del servicio

Eliana Sanchez

Firma:

Producto minimo viable

Para el lanzamiento de nuestro producto minimo viable decidimos trabajar en el programa powtoon que es mas amigable y facil de trabajar que story board nuestro product minimo viable al final se encuentra la URL para que lo puedan vizualizar es como funciona nuestro servicio.

Asesorias Expelab

<https://www.youtube.com/watch?v=az4ptUGmeqE&feature=youtu.be>

Referencias:

Altillo (2020).Bolsas de trabajo en Colombia. Recuperado de

https://www.altillo.com/trabajo/trabajo_col.asp .

Dane. (2019). En Educación formal (EDUC). Recuperado de

[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/educacion/bol_EDUC_18.p](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/educacion/bol_EDUC_18.pdf)

df

Sena (2017). Búsqueda de empleo. Recuperado de: [http://www.sena.edu.co/es-](http://www.sena.edu.co/es-co/trabajo/Paginas/busqueEmpleo.aspx)

[co/trabajo/Paginas/busqueEmpleo.aspx](http://www.sena.edu.co/es-co/trabajo/Paginas/busqueEmpleo.aspx)

Dane (2020). Mercado laboral de la juventud – Historico.Recuperado de:

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/juventud/Bol_eje_juventud_dic1

9_feb20.pdf

Elempleo (2014). Situación laboral de los jóvenes en Colombia. Recuperado

<https://www.eempleo.com/co/noticias/consejos-profesionales/situacion-laboral-de-los->

[jovenes-en-colombia-4475](https://www.eempleo.com/co/noticias/consejos-profesionales/situacion-laboral-de-los-jovenes-en-colombia-4475)

Universia (2018). La tecnología digital: Tu gran aliada para encontrar trabajo.

Recuperado

de: <https://noticias.universia.es/practicas-empleo/noticia/2018/01/02/1157115/tecnologia->

[digital-gran-aliada-encontrar-trabajo.html](https://noticias.universia.es/practicas-empleo/noticia/2018/01/02/1157115/tecnologia-digital-gran-aliada-encontrar-trabajo.html)

GUÍA BUENAS PRÁCTICAS AMBIENTALES(2018).Recuperado de

[https://www.prosperidadsocial.gov.co/ctc/Documentos%20compartidos/Guia-](https://www.prosperidadsocial.gov.co/ctc/Documentos%20compartidos/Guia-Buenas-)

[Practicas-Ambientales-ProsperidadSocial-Dic4-2018.pdf](https://www.prosperidadsocial.gov.co/ctc/Documentos%20compartidos/Guia-Practicas-Ambientales-ProsperidadSocial-Dic4-2018.pdf)

Elempleo (2010), Aprobada Ley del primer empleo. Recuperado de:

[https://www.eempleo.com/co/noticias/noticias-laborales/aprobada-ley-del-primer-
empleo-](https://www.eempleo.com/co/noticias/noticias-laborales/aprobada-ley-del-primer-empleo-)

3907

García, C.(25 de junio 2019) Seis barreras que frenan el acceso de los jóvenes al
mercado

laboral. El tiempo. Recuperado de
<https://www.eltiempo.com/economia/sectores/desempleo->

[juvenil-seis-barreras-que-frenan-el-acceso-al-mercado-laboral-380054](https://www.eltiempo.com/economia/sectores/desempleo-juvenil-seis-barreras-que-frenan-el-acceso-al-mercado-laboral-380054)

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeXDCU2CQoQsqHMTuoSzrVZmm
AfqrZdGs9](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeXDCU2CQoQsqHMTuoSzrVZmmAfqrZdGs9)

[_i6yjrH5-Xwqu4Q/viewform](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeXDCU2CQoQsqHMTuoSzrVZmmAfqrZdGs9_i6yjrH5-Xwqu4Q/viewform)

<https://www.youtube.com/watch?v=az4ptUGmeqE&feature=youtu.be>

<https://docs.google.com/forms/d/1aI-lRiNgfbI0h2VaXFs->

[TiY5J_Qkiwni3D0byDbHCXE/edit#responses](https://docs.google.com/forms/d/1aI-lRiNgfbI0h2VaXFs-TiY5J_Qkiwni3D0byDbHCXE/edit#responses)

Información Modelos de innovación:

<https://virtual.cun.edu.co/digital/course/view.php?id=8415>

Información matriz Eric:

https://www.google.com/search?q=matriz+eric&source=lmns&bih=625&biw=1366&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjtv3U0OzrAhXDRTABHQ6nDiYQ_AUoAHoECAEQAA

Prototipo Proyecto Expelab:

<https://www.youtube.com/watch?v=az4ptUGmeqE&feature=youtu.be>