

ABC APRENDE BUSCA CONOCE

Tatiana Pardo, Deyver Aguirre Yurany Avila Estudiantes de la Corporación Unificada
Nacional de Educación Superior CUN;

Grupo Opción de grado I

Linda Diana Busto Parra

31/10/2018, Bogotá D.C

Tabla de contenido.

1. JUSTIFICACIÓN	5
2. DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACION DE CLIENTES- CUSTOMER DEVELOPMENT	6
2.1 Stake Holders	6
Padres de niños en edad escolar.	6
2.2 Identificación de las necesidades del Stake Holders	6
2.3 Identificación de los beneficios y expectativas	6
2.4 Identificación de las soluciones actuales	7
2.5 Análisis de las limitaciones, inconformidades y frustraciones	7
2.6 Mercado	8
2.6.1 Identificación de TAM, SAM y TM	8
3. VALIDACION DEL MERCADO	9
3.1 Formato de entrevista	9
3.2 Análisis de la información de resultados	11
3.2.1 Validación de Identificación de Necesidades	11
3.2.2 Validación de los Beneficios y expectativas	12
3.2.3 Validación de Soluciones Actuales	13
3.2.4 Validación de las limitaciones, inconformidades y frustraciones	14
3.2.5 Pentágono final	15

4. .PROTOTIPO.....	16
4.1 Descripción del servicio.	16
4.2 Ficha técnica del servicio.....	16
4.3 Imagen página Web	17
5. PLANEACIÓN ESTRATEGICA GENERATIVA.....	18
5.1 Identidad estratégica.....	18
5.2 Futuro preferido.....	18
5.3 Objetivos Empresariales.....	18
5.3.1 Objetivo General.....	18
5.3.2 Objetivos específicos.....	18
5.4 Valores corporativos	20
6. ANALISIS DEL MACROENTORNO	21
6.1 Pestel.....	21
6.2 Análisis Porter.....	23
7. CONCLUSIONES.....	24
8. Bibliografía	25

INTRODUCCIÓN

Para la creación de una empresa se necesita tener en cuenta con anterioridad el problema que se solucionará lo que permitirá que un grupo de la población se pueda beneficiar. Para continuar con el avance es obligatorio saber cuáles son las necesidades y las posibles soluciones que ratificarán dichas necesidades, todo va desarrollado por medio de un estudio el cual permitirá ver la viabilidad que puede tener la “empresa” antes de crearla.

Dentro del marco estudiantil se generan varios problemas, pero uno de los más importantes se basa en la dificultad de aprendizaje de los niños en la edad escolar, ya que los niños se comienzan a preparar para el desarrollo de su vida. La educación es la base fundamental que permitirá de cierta forma que el niño tenga la capacidad de implementar lo que conoce en buenas decisiones o actos para no de caer en el futuro, por esta razón hemos decidido crear un estudio que nos permita ver la viabilidad de prestar un servicio de enseñanza para mejorar el aprendizaje de los niños que tienen dificultad y de cierta forma influir en el crecimiento personal sin intervenir en su forma de pensar o actuar influenciando al niño a cosas positivas para el hoy y el mañana.

1. JUSTIFICACIÓN.

En la actualidad hay muchos niños en etapa educativa escolar que presentan problemas de aprendizaje lo cual afecta su rendimiento escolar, como también en la estabilidad emocional. Los padres de estos niños también se ven afectados en la búsqueda de la solución de este problema por diferentes factores.

Como idea de negocio buscamos solucionar este problema, indagando las necesidades que los padres tienen y gestionando soluciones que alternen las respuestas de estas necesidades.

2. DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACION DE CLIENTES- CUSTOMER DEVELOPMENT

2.1 Stake Holders.

Padres de niños en edad escolar.

2.2 Identificación de las necesidades del Stake Holders

- Creemos que los padres necesitan que sus hijos tengan buen desempeño académico.
- Creemos que los padres necesitan que sus hijos estén en la capacidad de desarrollar solos los trabajos establecidos por la escuela.
- Creemos que los padres tienen dificultad para guiar a sus hijos en actividades institucionales por falta de tiempo.
- Creemos que los padres tienen dificultad para guiar a sus hijos en actividades institucionales por falta de conocimiento.
- Creemos que los padres necesitan que sus hijos tengan una estabilidad emocional.

2.3 Identificación de los beneficios y expectativas.

- Los padres estarán conformes con las calificaciones que obtengan sus hijos.
- Los padres podrán estar sin preocupaciones por que sus hijos desarrollan sus propias actividades.
- Los padres tendrán más tiempo para cumplir con sus horarios laborales sin ningún problema y/o realizar otras actividades del hogar.
- Los padres estarán conformes con el conocimiento que requieren de los instructores de sus hijos.
- Los hijos de los padres tendrán estabilidad emocional y buen autoestima

2.4 Identificación de las soluciones actuales

- Familia: Abuelos, hermanos, primos y padres que colaboran con el cuidado y la enseñanza de los niños.
- Internet: Red informática de nivel mundial que utiliza una línea telefónica para transmitir la información.
- Biblioteca: Edificio o local donde se conservan un conjunto de libros ordenados y clasificados para su consulta o préstamo bajo determinadas condiciones.
- Profesores particulares: Los profesores particulares son personas que van al domicilio del alumno a dar la clase. Normalmente son clases individualizadas, aunque también es frecuente que haya dos o hasta tres alumnos.

2.5 Análisis de las limitaciones, inconformidades y frustraciones

Familia.

- No tienen la capacidad de enseñanza que se requiere, para que los niños realicen correctamente y con calidad sus tareas.
- No tienen la disposición de tiempo para dedicarles a los niños.

Internet.

- Entretiene al estudiante en otros tipos de información.
- Es peligroso que acceda a conversaciones con personas que puedan hacer daño al niño.
- Los niños que permanecen horas delante de los ordenadores corren el riesgo de aislarse y tener problemas en sus relaciones sociales.
- La publicidad de algunas páginas web puede contener imágenes con alto contenido sexual o con ideas nocivas para los menores.

Biblioteca.

- Actualmente a los niños no les gusta asistir a ella.
- Los libros prestan la información pero la misma esta desactualizada o incompleta.
- Sus horarios no son extensos lo cual impide que se pueda utilizar en todos los horarios.
- Debe haber una persona que los lleve, y este al cuidado de los niños.

Profesores particulares.

- El valor que se cancela por las clases es elevado.
- Los instructores no ponen en práctica diferentes métodos de enseñanza

2.6 Mercado.

- Familia: Abuelos, hermanos, primos y padres que colaboran con el cuidado y la enseñanza de los niños.
- Internet: Red informática de nivel mundial que utiliza una línea telefónica para transmitir la información.
- Biblioteca: Edificio o local donde se conservan un conjunto de libros ordenados y clasificados para su consulta o préstamo bajo determinadas condiciones.
- Profesores particulares: Los profesores particulares son personas que van al domicilio del alumno a dar la clase. Normalmente son clases individualizadas, aunque también es frecuente que haya dos o hasta tres alumnos.

2.6.1 Identificación de TAM, SAM y TM

TAM: Colombia

SAM: Bogotá.

TM: Padres de niños en edad escolar

3. VALIDACION DEL MERCADO

En este segmento podremos validar los datos resultantes de la entrevista de 7 preguntas realizada a 15 personas que se encontraban en las calles de Bogotá (Chapinero), buscando darle fundamento a nuestra idea de negocio y verificar las necesidades y/o dificultades de estas personas en la educación de sus hijos con problemas de aprendizaje.

3.1 Formato de entrevista



ENTREVISTA



Identificación del Entrevistado.					
NOMBRE					
EDAD		FECHA			
Bogotá Localidad de Chapinero					
Esta entrevista hace parte del proceso formativo de pre-grado el cual estamos cursando en la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN en la materia Opción de Grado Técnico Profesional					
La presente entrevista tiene como objeto analizar las necesidades que tienen los padres de los niños en edad escolar debido a la dificultad de aprendizaje. Su participación es voluntaria.					

1. ¿Adicional a la educación que se brinda en las instituciones educativas, que otras alternativas de enseñanza ha adquirido para su hijo?

2. ¿En qué momento es necesario que usted como padre esté presente en la realización y solución de las tareas de sus hijos?

3. ¿Cuánto tiempo le dedica a realizar las actividades escolares con sus hijos?

4. ¿Cuándo su hijo le hace preguntas de temas escolares que usted no conoce que hace?

5. ¿Cuándo su hijo no entiende las tareas, y tiene frustración y emocionalmente se pone mal con que actitud reacciona?

6. ¿Qué piensa usted de la herramienta actual que tiene su hijo para resolver sus dudas escolares (Internet).

7. ¿Cómo incentiva a su hijo para que obtenga buenas notas en el colegio?

8. ¿Qué piensa de un profesor particular en su casa?

3.2 Análisis de la información de resultados.

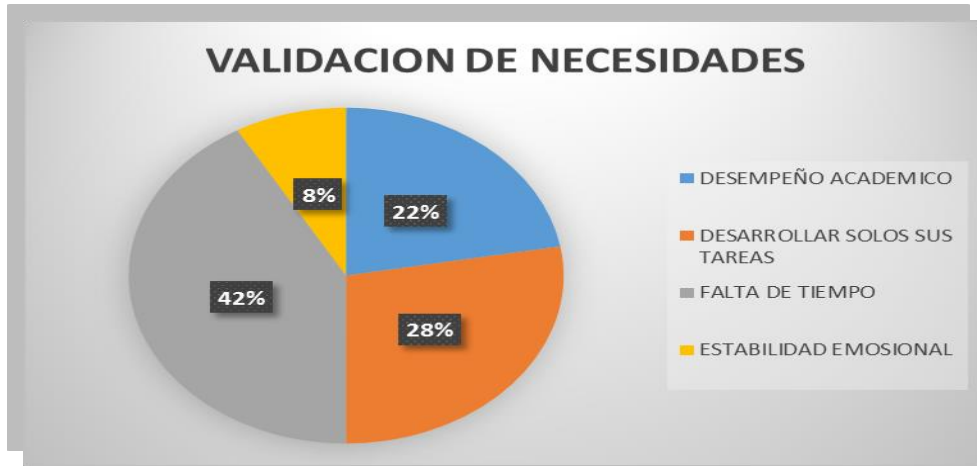
Con los resultados obtenidos de la entrevista se verifica la viabilidad de la propuesta de negocio que plantemos, teniendo en cuenta los parámetros trabajados en el Pentágono de perfilación de clientes.

La entrevista se realiza en el sector de Chapinero a los transeúntes, preguntando inicialmente si tienen hijos en edad escolar, para poder validar nuestra entrevista.

3.2.1 Validación de Identificación de Necesidades

Hipótesis	Análisis
Creemos que los padres necesitan que sus hijos tengan buen desempeño académico	Todos los padres esperan que sus hijos obtengan buenas notas, pero no se esmeran en que realmente su hijo aprenda.
Creemos que los padres tienen dificultad para guiar a sus hijos en actividades institucionales por falta de tiempo.	Los padres que tienen otras actividades, no pueden dedicar el tiempo para el aprendizaje de sus hijos. Los demás ocupan la gran parte del tiempo en las actividades con ellos.
Creemos que los padres tienen dificultad para guiar a sus hijos en actividades institucionales por falta de conocimiento.	Los padres se apoyan en aplicaciones como el internet y/o otras personas cuando no tienen conocimiento de los temas.
Creemos que los padres necesitan que sus hijos tengan una estabilidad emocional	La mayoría de padres responde con amor hacia sus hijos, pero no solucionan el problema general si no la solución momentánea.

La grafica de necesidades nos muestra que la opinión de los padres es variante pero un punto en común respecto a las necesidades de todos los padres es que el tiempo para ayudar o estar pendiente de sus hijos en las actividades escolares.



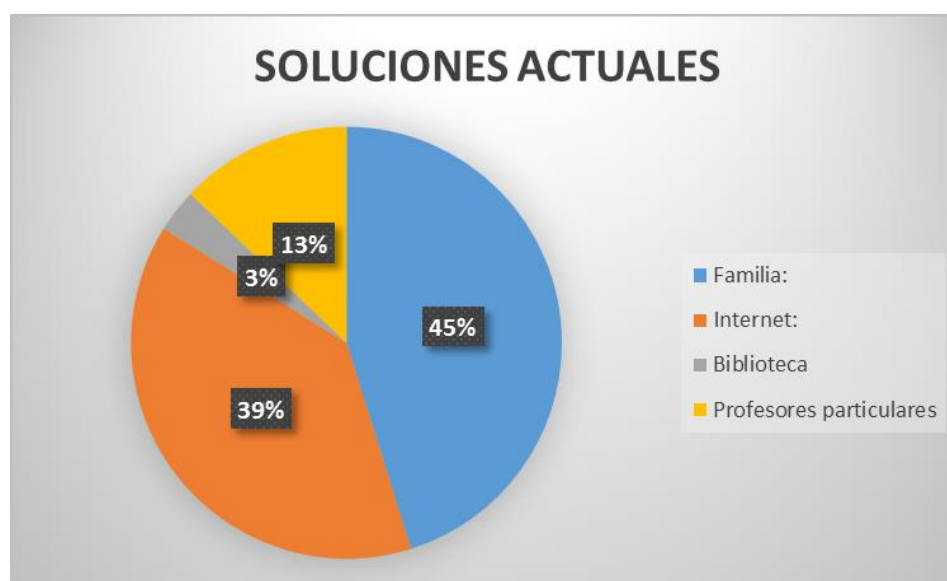
3.2.2 Validación de los Beneficios y expectativas

Hipótesis	Análisis
Los padres estarán conformes con las calificaciones que obtengan sus hijos	Los padres de los niños entre 4 y 12 años no se preocupan demasiado por una calificación.
Los padres podrán estar sin preocupaciones por que sus hijos desarrollan sus propias actividades	Con la educación que brinda nuestra organización se satisface esta preocupación, y al estar en un curso, el niño está en la capacidad de desarrollar sus actividades
Los padres tendrán más tiempo para cumplir con sus horarios laborales sin ningún problema y/o realizar otras actividades del hogar	Tiempo es el factor fundamental para todos los hogares en especial para aquellos en que los padres laboran la enseñanza de sus hijos y el tiempo sería algo mínimo en lo que se deberían preocupar.
Los padres estarán conformes con el conocimiento que requieren de los instructores de sus hijos	El recurso humano de nuestra organización está capacitado para ayudar en el tema específico de la dificultad de aprendizaje en los niños

3.2.3 Validación de Soluciones Actuales

Hipótesis	Análisis
Familia: Abuelos, hermanos, primos y padres que colaboran con el cuidado y la enseñanza de los niños.	Se confirma la hipótesis los padres buscan el apoyo el familiares independiente al conocimiento que posean.
Internet: Red informática de nivel mundial que utiliza una línea telefónica para transmitir la información.	Se confirma la hipótesis aunque en muchos casos esta herramienta no es la primordial para que los niños la utilice directamente solo en supervisión de un adulto responsable
Biblioteca: Edificio o local donde se conservan un conjunto de libros ordenados y clasificados para su consulta o préstamo bajo determinadas condiciones.	Ya es poco utilizado por falta de tiempo y compañía para los niños
Profesores particulares: Los profesores particulares son personas que van al domicilio del alumno a dar la clase. Normalmente son clases individualizadas, aunque también es frecuente que haya dos o hasta tres alumnos.	No están de acuerdo respecto al costo, y el traer un extraño a la casa

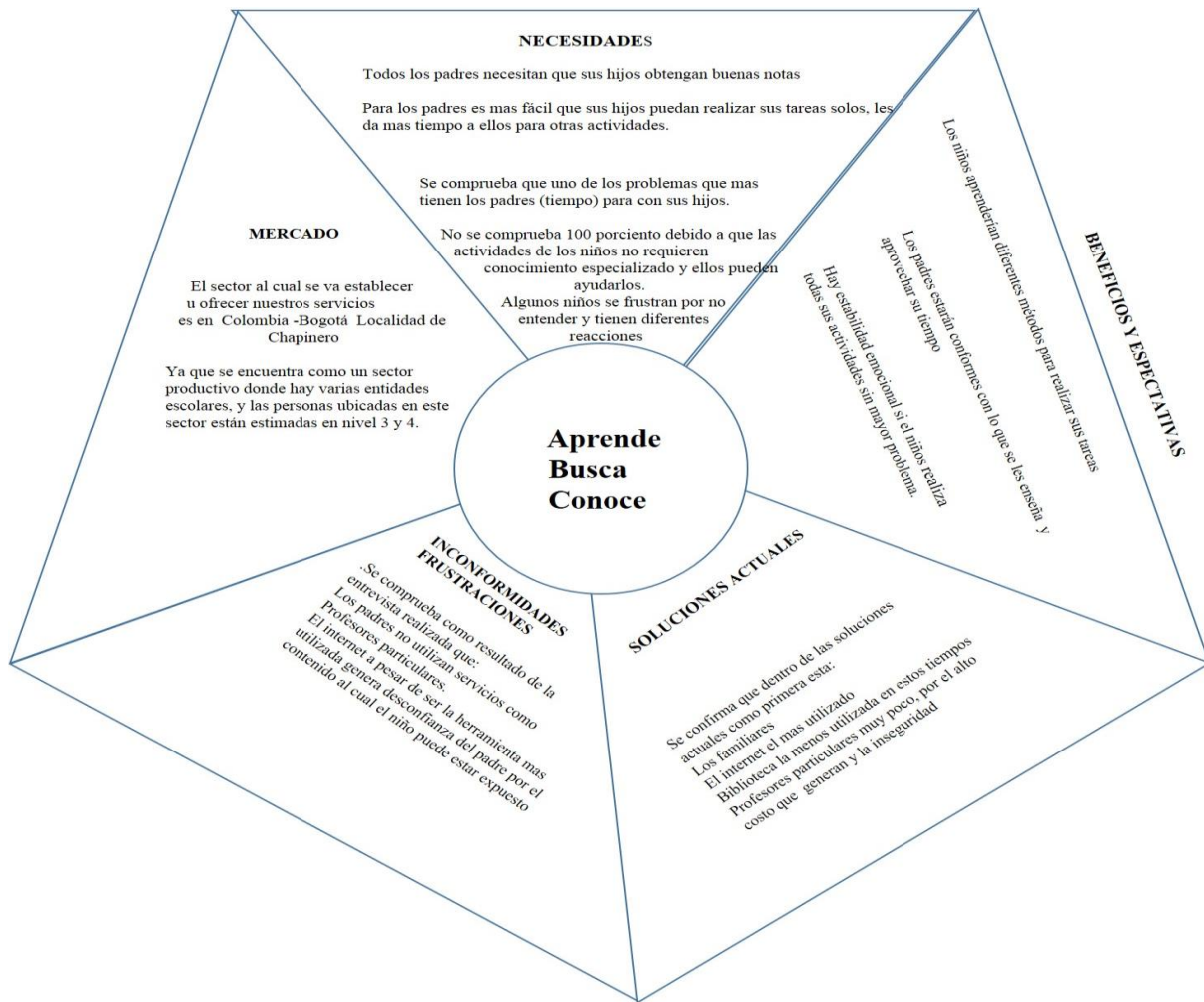
La grafica de soluciones actuales nos muestra que el internet es la herramienta que más se utiliza en la actualidad, pero el apoyo siempre está en la parte familiar quienes son los que están pendiente de las actividades de los niños en ausencia de los padres.



3.2.4 Validación de las limitaciones, inconformidades y frustraciones

Hipótesis	Análisis
<p>Familia. No tienen la capacidad de enseñanza que se requiere, para que los niños realicen correctamente y con calidad sus tareas. No tienen la disposición de tiempo para dedicarles a los niños.</p>	<p>Siempre son el apoyo independiente a su conocimiento. Los abuelos no manejan herramientas digitales.</p>
<p>Internet. Entretiene al estudiante en otros tipos de información. Es peligroso que acceda a conversaciones con personas que puedan hacer daño al niño. Los niños que permanecen horas delante de los ordenadores corren el riesgo de aislarse y tener problemas en sus relaciones sociales. La publicidad de algunas páginas web puede contener imágenes con alto contenido sexual o con ideas nocivas para los menores.</p>	<p>Es una herramienta que en la mayoría de los hogares está limitado por el alto contenido sexual que puede traer a los niños, por otro lado hace más distraído al menor.</p>
<p>Biblioteca. Actualmente a los niños no les gusta asistir a ella. Los libros prestan la información pero la misma esta desactualizada o incompleta. Sus horarios no son extensos lo cual impide que se pueda utilizar en todos los horarios. Debe haber una persona que los lleve, y este al cuidado de los niños.</p>	
<p>Profesores particulares. El valor que se cancela por las clases el elevado. Es inseguro el llevar a casa una persona que no se conoce. Los instructores no ponen en práctica diferentes métodos de enseñanza</p>	<p>No son el cien por ciento confiables por seguridad</p>

3.2.5 Pentágono final.



4. .PROTOTIPO.

4.1 Descripción del servicio.

Se realiza página Web con el fin de darnos a conocer en el mercado, presentando nuestro servicio, donde pueden acceder todas las personas interesadas en especial nuestro Stake Holders, e inscribirse para contarles acerca de los servicios que ofrecemos donde detallamos cual es nuestro objeto y que ofrecemos a los niños:

Salones Didácticos donde pueden explorar todas sus capacidades.
Contamos con profesionales especializados en Educación a la primera infancia.
Tenemos el tiempo para dedicarlo a sus hijos y enseñarles de la mejor manera.

4.2 Ficha técnica del servicio.

Nombre de la organización
Cliente directo
Por qué buscas algo diferente
Contáctame
Quiénes somos
Valores corporativos
Objetivos

4.3 Imagen página Web



Inicio Servicios Objetivos Contact



<https://deyveraguirre.wixsite.com/cun-abc>

5. PLANEACIÓN ESTRATEGICA GENERATIVA

5.1 Identidad estratégica

Somos una organización que busca contribuir con la formación integral de niños con dificultad de aprendizaje para el beneficio de los mismos y la tranquilidad de los padres.

5.2 Futuro preferido

En el 2021 seremos una organización referente en el sector de Bogotá por nuestro modelo de enseñanza a niños con dificultad de aprendizaje.

5.3 Objetivos Empresariales

5.3.1 Objetivo General

Superar a la competencia en visibilidad y ventas dentro del mercado expandiéndonos en el sector de Bogotá y Contribuir eficientemente con el desarrollo del aprendizaje en los niños en etapa escolar (4 a 12 años).

5.3.2 Objetivos específicos

Área de Producción

- Establecer un espacio de entretenimiento para los niños que están en etapa escolar para el 2019
- Ofrecer un curso de inglés para los niños en el 2020

Área de Recursos Humanos

- Atraer candidatos de las universidades, potencialmente calificados y capaces de desarrollar o adquirir las competencias necesarias de la empresa.
- Generar empleo e imponer una cultura de honestidad y trabajo entre los empleados.

- Compensar trimestralmente a los empleados para que estos adquieran un compromiso con la empresa y se involucren en ella.
- Ayudar a los empleados a crecer y desarrollarse dentro de la empresa, dirigiendo una clase especial cada semestre del año.

Área comercial

- Promocionar la organización mediante folletos o campañas anuales.
- Aumentar el nivel de satisfacción de los principales clientes en un 10% en 2020 respecto al año del 2019 sobre todo con inconsistencias que se hayan presentado.

Área Tecnológica

- Implementar semestralmente equipo tecnológico que permitan el desarrollo del aprendizaje de los niños y el trabajo lúdico.

5.4 Valores corporativos

Compromiso: Tenemos conciencia de la importancia de cumplir con nuestros objetivos de brindar una educación de calidad.

Respeto: La valoración que le damos a cada uno de los integrantes de nuestra organización y cada persona que llega a nuestras instalaciones

Confianza: Es la seguridad que brindamos a los padres que nos dan sus hijos a nuestros cuidado.

Liderazgo: Infundimos en nuestros estudiantes el liderazgo en cada una de sus actividades.

Inclusión: Todos los niños y niñas hacen parte de nuestra organización sin discriminación de ninguna índole.

Innovación: Desarrollo y retención del mejor talento humano en nuestra compañía

6. ANALISIS DEL MACROENTORNO

6.1 Pestel.

Se desglosa los 6 factores de PESTEL, teniéndose en cuenta los aspectos positivos y negativos de la organización.

PESTEL	ASPECTOS POSITIVOS	ASPECTOS NEGATIVOS
POLÍTICO	Estado Mundial de la infancia Proteger el bienestar y la educación de los derechos de los niños de corta edad.	
	Seguimiento para la atención integral de la primera infancia en el nivel 1-2-3.	
	Reconocimiento de las políticas manejadas por la Consejería Presidencial para la primera infancia CPPI, la cual implementa proyectos y programas en pro de los derechos de los niños y niñas	
ECONOMICOS	La política establecida del MINEDUCACION tiene como fundamento el desarrollo del individuo en todo tipo de aspecto	La inflación del 2018 se ha registrado como las mas baja desde mediados de 2014, afectando directamente el sector educativo con un campo del 6,38% , presentado por el Director del DANE
	De manera directa por la organización y de acuerdo con las estadísticas que se reportan, si se genera más empleo, habrá más oportunidad de que la población haga uso del servicio que prestaremos.	
SOCIAL	Las clases sociales de los padres y los niños no interfieren en la educación brindada, por el contrario se es incluyentes en la organización.	
	Inclusión de estudiantes egresados de las universidades públicas y privadas, como primer empleo.	Calidad en la educación que se brinda

TECNOLOGICO	Mayor avance acceso a los avances científicos y tecnológicos TICS.	Inadecuado uso del internet y las adicciones adquiridas por los niños a temprana edad, como la afición a juegos cibernéticos, la somnolencia, etcétera
	Uso de Software especializado en niños menores.	Costo elevando de computadoras y herramientas
ECOLOGICO	Manejo de reciclaje y clasificación de materiales residuales	
	Fomentar actividades ecológicas bajo el amparo de la empresa, por ejemplo, realizar salidas para limpiar el bosque o plantar árboles.	
	Reconocer la educación como la vía más AGIL para generar conciencia y fomentar comportamientos responsables frente al manejo sostenible del ambiente.	
LEGAL	Ley 115 de 1994 (Ley General de Educación)	
	Decreto Ley 2277 de 1979: Por el cual se adoptan normas sobre el ejercicio de la profesión docente	
	Decreto 3982 de 2006: Por el cual se reglamenta parcialmente el Decreto Ley 1278 de 2002 y se establece el procedimiento de selección mediante concurso para la carrera docente y se determinan criterios para su aplicación.	
	Decreto 1278 de Junio 19 de 2002: Por el cual se expide el Estatuto de Profesionalización Docente.	

6.2 Análisis Porter.

<p style="text-align: center;">PODER DE NEGOCIACION DE PROVEEDOR.</p> <p>Es alta porque son asequibles los materiales e insumos que utilizamos en nuestra organización los precios podemos acomodarlos a lo que necesitemos.</p>	<p style="text-align: center;">AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES</p> <p>Profesores: Educadores que trabajan de manera independiente.</p> <p>Fundaciones sin ánimo de lucro: Grupo de personas trabajando a un precio accesible con la idea de ayudar a niños y padres con la parte académica pero a un bajo costo.</p> <p>Estudiantes egresados: Profesionales que recién culminan sus estudios y desean empezar a trabajar en su profesión ayudando a las familias.</p> <p>Entidades que apenas empiezan a surgir en el mercado</p>	<p style="text-align: center;">PODER DE NEGOCIACION DE CLIENTE</p> <p>Es Baja no existen muchas organizaciones o empresas que se dediquen a la enseñanza de niños con dificultad de aprendizaje, nosotros ofrecemos comodidades en las instalaciones, seguridad y precios bajos.</p>
	<p style="text-align: center;">COMPETIDORES ACTUALES</p> <p>Extra-clase (COLEGIOS): Ayudando a los niños con las falencias que tengan en diversas materias en las que tengan bajo rendimiento académico. A parte de que va gratuitamente.</p> <p>Fundaciones Con Ánimo De Lucro: Ayudando a padres e hijos con la parte académica brindándoles un conocimiento más adecuado y con bajo costo</p>	
	<p style="text-align: center;">AMENAZA DE NUEVOS PRODUCTOS Y PRODUCTOS SUSTITUTOS</p> <p style="text-align: center;"> Apps de enseñanza Libros didácticos Audio-visuales Manualidades Juegos de aprendizaje </p>	

7. CONCLUSIONES.

Es viable el proyecto ya que no hay empresas u organizaciones que se dediquen específicamente a la enseñanza de niños con dificultad de aprendizaje en estas edades además que estén en la capacidad de apoyar a los padres en estas actividades con costos bajos y la seguridad con la que en niño se encontrara en un lugar sano donde aprenderá y se sentirá acompañado.

8. Bibliografía

<https://www.understood.org/es-mx/learning-attention-issues/getting-started/what-you-need-to-know/why-we-call-them-learning-and-attention-issues>

<https://www.guiainfantil.com/articulos/educacion/nuevas-tecnologias/una-internet-segura-para-los-ninos/>

<http://www.endvawnow.org/es/articles/1182-analisis-pestel.html>

https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas