

DIPLOMADO DE PROFUNDIZACION PARA TECNOLOGÍAS GESTIÓN DEL
MARKETING PARA EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL

Proyecto de emprendimiento social fundación de Empleo

ESTUDIANTE

HEIDY ALEXANDRA VARGAS SILVA

1022343222

TUTOR

ANDRES MAURICIO MEJIA MARTINEZ

Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD Escuela de Ciencias Administrativas,
Contables, Económicas y de Negocios – ECACEN- Curso de Profundización Gestión del
Marketing para el Emprendimiento Social
2017

Tabla de Contenido

INTRODUCCION	3
OBJETIVOS	4
LIENZO CANVAS	5
Propuesta Escrita:	6
Link Video	11
CONCLUSIONES	12
BIBLIOGRAFIA	13

INTRODUCCION

Con el presente trabajo quiero enfatizar acerca de cuáles son los puntos clave de este negocio a través de la matriz CANVAS y la exposición de nuestro pitch.

En este se explica cuáles serán sus aliados claves, actividades claves, recursos claves, como será la relación con los clientes, que canales se utilizaran para su comercialización y lo más importante **los recursos claves al igual que los clientes y la propuesta de valor.**

OBJETIVOS

- Que nuestra presentación sea clara y concisa.
- Que nuestro modelo de negocio tenga buena recepción antes el cliente
- Generar recursos a la compañía y sus actores directos e indirectos.
- Generar oportunidades de trabajo para el trabajo informal en la localidad puente Aranda

LIENZO CANVAS

<p>SOCIOS CLAVES</p> <p><u>Alcaldía municipal</u>, ya que es la principal beneficiada porque ayudaríamos a despejar el espacio público, la idea es que nos ayuden con recursos.</p> <p><u>Cámara de comercio</u>, con el fin de que nos ayuden a capacitar a los vendedores ambulantes de cómo crear una empresa.</p> <p><u>Sana</u>, con el fin de que nos ayuden a ingresar a los vendedores ambulantes en los programas técnicos ofrecidos (cocina, soldadura, recreación, producción agropecuaria, entre otros)</p> <p><u>Corporación bancaria</u>, esta nos ayudara con créditos para impulsar a los que quieran emprender con su microempresa.</p>	<div data-bbox="625 349 772 487" data-label="Image"> </div> <p>ACTIVIDADES CLAVES</p> <p>Un plan de capacitación y orientación para la creación de empresa. Programas de incentiviación a la formalización, a la protección social, empleabilidad y educación. Formación de iniciativa empresarial. Programas de inserción laboral como: pasantías, programas de segunda oportunidad (becas) para favorecer la integración profesional y social duradera. Te ofrecemos la posibilidad de tener una transformación social, por medio del emprendimiento, para así, crear personas líderes que se conviertan en generadores de más empleos.</p> <p>RECURSOS CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ayudas de Alcaldía • Personal • Capacitaciones • Radio • Prensa • Vallas Publicitarias 	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <p>¡Estamos aquí!! Por un país mejor...</p> <p>Te ofrecemos la posibilidad de tener una transformación social, por medio del emprendimiento, para así, crear personas líderes que se conviertan en generadores de más empleos. Recuerda, nuestro objetivo es construir un país mejor y tú eres parte del cambio, únete a nosotros y juntos sembraremos un árbol, ayudando a nuestro medio ambiente e hijos a tener un futuro mejor.</p> <p>Buscamos "transformación social", eliminar las barreras que frenan el acceso de los sectores débiles y de las clases medias, a las oportunidades de progreso y a los beneficios de las políticas públicas.</p> <p>La redefinición de las estrategias sociales con el propósito de que se orienten a construir capital humano y social, pero que consideren la necesidad de ofrecer redes de protección para reducir los grados de vulnerabilidad de los más pobres.</p> <p>El reconocimiento de que la política macroeconómica debe identificarse ante su contenido social y otorgar prioridad a aquellas estrategias con impacto social positivo, además de estimar sus efectos negativos para resolverlos.</p>	<p>RELACION CON LOS CLIENTE</p> <p>Ofrecer en los puntos de mayor afluencia de personas los servicios de capacitación y ubicación laboral, haciéndole ver la importancia y sobre todo la legalidad que este proyecto tiene</p> <p>Adicional, se debe de considerar lo siguiente: Mantener los clientes: hacer seguimiento a los clientes conquistados y estar visitándolos permanentemente, ofrecer nuevos beneficios al mes; Apertura de nuevos clientes: hay que estar en la búsqueda de clientes nuevos, abriendo el mercado cada día con mejores empresarios.</p> <p>CANALES</p> <p><u>Portal Web</u>, en donde se mostrarán nuestros servicios a prestar, también se realizarán videos de cómo se realizan las actividades, con personas reales y que se cuenten las experiencias vividas, este es nuestro principal canal de publicidad por esta razón, debe tener la información completa.</p> <p>Se abrirán cuentas en todas las <u>redes sociales</u>, con el fin de que las personas sigan las actividades realizadas, se montarán fotos de nuestros socios, nuestros clientes, actividades y productos a ofrecer.</p> <p>Publicidad <u>Voz a Voz</u>, la idea es ir a cada vendedor ambulante, sentarnos y contarles cuales son los beneficios que les damos.</p> <p>Se programarán envíos de <u>Correos Masivos (CPM)</u> dando a conocer las diferentes ofertas o lanzamientos, esto se haría de forma personalizada según los intereses de cada cliente. El correo hace mucho más fácil el dar a conocer la fundación.</p>	<p>CLIENTES</p> <p>Los <u>vendedores ambulantes</u>, los cuales son la razón por la que estamos creando este proyecto, y el objetivo es mejorar su calidad de vida ofreciendo empleos formales u oportunidades para crear su propia empresa y ser generadores de empleos.</p> <p>Las <u>empresas privadas y públicas</u> que deseen contratar a las personas.</p> <p>Las <u>personas privadas</u> que quieran obtener los productos o servicios que se prestaran en las empresas creadas.</p>
<p>COSTOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura para el desarrollo de las actividades administrativas y de producción. • Alquiler de espacio (convenios) para la comercialización del producto. • Capacitación al gremio • Maquinaria especializada y tecnológicamente innovadora. • Costos fijos (Servicios públicos, nomina) 		<p>INGRESO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Por medio de suscripción a la fundación • Venta de productos comestibles como comidas rápidas, confitería. • Servicios logísticos y de intermediación entre personas naturales y empresas. • Pago inmediato y venta a crédito a 30 días. 		

Propuesta Escrita:

Con la Fundación pretendemos darnos a conocer en el mercado, generando una idea de valor innovadora, que busca cumplirles todos aquellos anhelos y propósito a las personas que tienen como modalidad el trabajo informal y lo más importante ir creciendo a nivel nacional; dando a entender el porqué de este marketing social influenciando al público para su beneficio y el de toda la sociedad porque buscamos conocer las necesidades y satisfacerlas en cada una de las etapas que se deben desarrollar y todos los objetivos que se tienen y así lograr el éxito.

Objetivos:

1. Generar oportunidades de trabajo para el trabajo informal en la localidad puente Aranda.
2. Innovar con nuevas técnicas y calidad de servicio en el mercado.
3. Generar recursos a la compañía y sus actores directos e indirectos.

¿Y el problema?

- Informalidad
- Infraestructura
- estrategias

¿Y el sector?

Trabajo informal en la localidad de puente Aranda Bogotá. Ofrecer en los puntos de mayor afluencia de personas los servicios de capacitación y ubicación laboral, haciéndole ver la importancia y sobre todo la legalidad que este proyecto tiene

Los competidores carecen del uso de las TIC's y estrategias de marketing.

La oportunidad

Ofrecer "transformación social", eliminar las barreras que frenan el acceso de los sectores débiles y de las clases medias, a las oportunidades de progreso y a los beneficios de las políticas públicas;

El mercado

- Las empresas privadas y públicas que deseen contratar a las personas.
- Las personas privadas que quieran obtener los productos o servicios que se prestaran en las empresas creadas.
- Los aspectos más influyentes en la decisión de contratación, calidad del servicio, responsabilidad.

Ventajas Competitivas

- En presentación de producto. Innovación
- Personal capacitado en las diferentes labores a desempeñar según su perfil y capacidades, dando siempre una buena imagen en cuanto a calidad del servicio, responsabilidad.

Propuesta de Valor

- Te ofrecemos la posibilidad de tener una transformación social, por medio del emprendimiento, para así, crear personas líderes que se conviertan en generadores de más empleos. Recuerda, nuestro objetivo es construir un país mejor y tú eres parte del cambio, únete a nosotros y juntos sembraremos un árbol, ayudando a nuestro medio ambiente e hijos a tener un futuro mejor.

- Buscamos “transformación social”, Eliminar las barreras que frenan el acceso de los sectores débiles y de las clases medias, a las oportunidades de progreso y a los beneficios de las políticas públicas.
- La redefinición de las estrategias sociales con el propósito de que se orienten a construir capital humano y social, pero que consideren la necesidad de ofrecer redes de protección para reducir los grados de vulnerabilidad de los más pobres.
- El reconocimiento de que la política macroeconómica debe identificarse ante su contenido social y otorgar prioridad a aquellas estrategias con impacto social positivo, además de estimar sus efectos negativos para resolverlos.

2. Cada integrante investigará como se elabora un pitch

¿Qué es un PITCH?

un pitch viene del concepto de contar tu idea a otro en un tiempo y espacios definidos, que son algunas de las características que actualmente comprenden la presentación. Hoy el pitch es comúnmente usado en el mundo del emprendimiento para exponer tu idea a comités de incubadoras, en eventos de búsqueda de fondos o incluso para buscar socios o colaboradores.

¿Cómo se lleva a cabo?

Optimiza su diseño

El pitch nace con el objetivo principal ayudar a conseguir dinero para el proyecto, por lo que debes esforzarte en realizar una presentación con un diseño personalizado. Los contenidos visuales se procesan 60.000 veces más rápido en el cerebro que los textos, así que asegúrate de que tu diseño es de primera clase.

Incluye los 10

Un buen pitch siempre toca estos 10 elementos:

1. La empresa y su visión
2. El Problema
3. La Solución
4. La Oportunidad
5. El Producto / Servicio
6. El Equipo
7. El Modelo de ingresos
8. La Competencia
9. Las Finanzas
10. La Pregunta final

Centrarse en las Finanzas

Uno de los puntos más importantes del pitch y que más interesa a los potenciales inversores, son las finanzas.

Los emprendedores deben entender todos los aspectos del negocio y estar preparados a recibir críticas.

CLAVES

- Entender a la perfección el mercado en el cual se insertará el negocio.
- Tener una estrategia definida (y comprobable) para conseguir nuevos clientes, y una estimación de cuánto costará hacerlo.
- Tener una excelente idea para retener clientes

- Articular por qué se necesita el dinero de los inversionistas.
- Presentar un plan sólido sobre cómo se usará el dinero.
- Reunir a un equipo confiable y capacitado, y definir cuáles serán los roles de cada uno.
- Tener un enfoque sólido y específico para el negocio.
- Dirigir la reunión como si fuera una conversación.
- La actitud importa: Ser carismático a la vez que se demuestra una fuerte ética de trabajo.
- Demostrar flexibilidad y apertura al cambio.
- Construir un startup que es un proceso fluido y dinámico.

Link Video

<https://youtu.be/mAaRaTmqpFY>

CONCLUSIONES

- Queremos transformación social en donde podamos crear personal líder.
- Generar más opciones de empleos.
- Eliminar barreras obteniendo fomentando oportunidades de progreso y a los beneficios de las políticas públicas.
- Identificar su contenido social y otorgar prioridad a aquellas estrategias con impacto social positivo, además de estimar sus efectos negativos para resolverlos.

BIBLIOGRAFIA

Vargas, H. (2019). *Proyecto de emprendimiento social fundación de Empleo*. Colombia: Universidad Nacional Abierta y a Distancia -UNAD