

FASE 7 EVALUACIÓN FINAL

Consolidación proyecto de emprendimiento social.

“LUDOMANIATIKOS”

Presentado por:

Juan Carlos Santoya Beltrán

Ana Stella Rodríguez

Jorge Orlando Millán

Tomas Jefferson Ceija Ayala

Wilson Ricardo Real Benavides

Tutor:

Andrés Mauricio Mejía

Grupo 110011A_614

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA (UNAD)
Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios
Diciembre 2019

Tabla de contenido

	Pág.
Introducción.....	3
Objetivos.....	4
Metodología.....	5
Definición de la problemática final.....	7
Problemática de fondo.....	8
Identificación de acciones de innovación social.....	12
Modelo de negocio Design Thinking.....	14
Ideas para solucionar la problemática.....	15
Definición de estrategias de mercado.....	18
Grupo objetivo.....	20
Estrategias de mercado.....	22
Marketing digital, imagen de marca y slogan del producto.....	26
Conclusiones.....	28
Bibliografía.....	29

INTRODUCCIÓN

A través del presente trabajo plasmaremos la necesidad de dar solución a una de las problemáticas más comunes en nuestra ciudad, como lo es la deserción escolar. Para esto nos enfocaremos en la localidad de ciudad Bolívar de la ciudad de Bogotá. Esta localidad es una de las más vulnerables en temas de educación y sobre todo en temas como la deserción estudiantil, sobre todo en etapas tempranas. Es por esto que nuestro proyecto llamado “**LUDOMANIATIKOS**”, busca contrarrestar esta problemática, basándonos en la educación mediante juegos o actividades lúdicas, nuestro proyecto busca motivar a aquellos pequeños estudiantes que inician su vida escolar. La idea de negocio se basa en crear herramientas lúdicas que nos permitan facilitar la enseñanza y sobre todo motivar a pequeños en edades de los 4 a 10 años de edad. Un niño o estudiante motivado se le facilita aún más el aprendizaje, no hay nada más divertido para un niño que jugar y la diversión es sinónimo de motivación. Basados en esto nuestro proyecto le sumara el conocimiento a través de nuestra herramienta Vademécum de juegos.

OBJETIVOS

Objetivo general

Plasmar y dar a conocer la idea de negocio, el cual está basado en estrategias y herramientas para la educación lúdica para niños y niñas, fomentando el aprendizaje con motivación para que estos pequeños inicien y terminen con éxito su vida estudiantil.

Objetivos específicos

- Buscar herramientas que nos permitan facilitar la enseñanza en niños y niñas de temprana edad estudiantil
- Contrarrestar la problemática de deserción estudiantil en la localidad de ciudad Bolívar.
- Fomentar la educación lúdica para el fortalecimiento de los lazos entre los estudiantes y las instituciones educativas.
- Dar a conocer nuestro proyecto basados en el marketing digital.

Metodología

La metodología que se empleó en la construcción del proyecto, fue mediante la elaboración de fases, en las cuales se dieron competencias y se desarrolló una problemática de la vida real, utilizando las herramientas digitales y llegando a tener la experiencia de crear un proyecto social, para ayudar a satisfacer las necesidades de una sociedad.

Las fases se desarrollaron tanto individualmente como grupal de la siguiente manera:

Fase 1

- **Emprendimiento social:** Se conocerá el concepto de emprendimiento social basado en experiencias reales y se desarrollará el diagnóstico de la situación social actual de una región específica.

Fase 2

- **Innovación y valor Social**” Se profundizo en el tema de la innovación para emprendedores sociales y se definió la problemática social de una región específica y su impacto importante en la comunidad

Fase 3

- Identificar acciones de innovación social para el proyecto de emprendimiento social.

Fase 4

- **Aplicación de la metodología Design Thinking** para formular alternativas de solución productivas a problemáticas sociales.

Fase 5

- **Definir las estrategias y acciones** de mercadeo para el proyecto de emprendimiento social.

Fase 6

- **Propuesta Plan de Mercadeo Digital** para el proyecto de emprendimiento social.

Fase 7

- **Evaluación Final – Consolidación proyecto de emprendimiento social**

- Video con audios donde cada participante del grupo colaborativo debe aparecer de manera física sustentando la temática que le corresponda del modelo de negocio de emprendimiento social, de acuerdo a la distribución definida por el mismo grupo. el grupo consolidara una única presentación con la descripción sintetizada de lo trabajado en el proyecto del diplomado y lo publicara en YouTube para posteriormente compartir el vínculo (ver contenido en productos a entregar por el estudiante).
- Entrega de trabajo final consolidado del proyecto.

1. Fase 1 Diagnostico de la situación actual social: adjuntar cuadro de la actividad colaborativa ajustado respecto al análisis de problemáticas sociales, con su explicación en texto.

Nombre del Proyecto	Socios	Región	Necesidades de la población	Grupos más afectados	Nivel de impacto	Posibles alternativas de solución
LUDOMANIATIKOS	Juan Carlos Santoya Beltrán Tomas jefferson ceija Ayala Ana Stella Rodriguez Jorge Orlando Millán Leguizamón Wilson Real	Ciudad de Bogotá Localidad Ciudad Bolívar La localidad cuenta con 40 colegios distritales, 58 privados, 2 en concesión y 20 en convenio, para un total de 120, en los que actualmente se brinda formación integral a más de 100 mil niñas, niños y jóvenes.	La necesidad de esta población tan vulnerable es que al estudiar se vuelven más activos son más sociables, pues para su desarrollo es muy importante culturalmente tienen más conocimiento que les facilita el saber que van a hacer en sus vidas, se enriquecen, se desarrollan con nuevas habilidades que los promueve hacer más productivos. Psicológicamente la necesidad de tener una salud mental buena con sueños, metas y así poder alcanzar una mejor vida.	Niños, Niñas y Adolescentes (4 a los 16 años)	<ul style="list-style-type: none"> • El índice de educación es muy bajo. • Los jóvenes, niños y niñas se pueden inclinar acoger por caminos malos como la drogadicción, alcoholismo, prostitución, embarazos no deseados, robo y venta de drogas • Si no hay asistencia en los colegios el gobierno puede quitar las ayudas para los que si quieren estudiar. • Bajo nivel económico 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Que el sistema de educación de Bogotá invierta más en Programas que puedan potencializar las expectativas de los jóvenes, niños y niñas para mejorar la permanencia escolar. ✓ Que exista más seguridad para niños al trasladarse de sus casas al colegio. ✓ Que se construyan colegios en las zonas más apartadas ✓ Unión familiar y amor para los niños.

2. **Fase 2 Definición de la problemática social:** presentar la justificación de la problemática seleccionada, caracterizar la región donde se da esta problemática, caracterizar la población afectada y demás información estadística que nos pueda servir para tener una idea clara del impacto.

En el siguiente trabajo identificaremos la problemática social escogida por el grupo trabajo “Educación” que es basada a partir de la comprensión de los conceptos de interrelación social en un marco de sostenibilidad e impacto social en niños, niñas y adolescentes, según la normatividad existente, en el estudio de insuficiencia que se presenta en este documento y que pretende explicar la complejidad de garantizar la adecuada prestación del servicio educativo teniendo en cuenta variables como población en edad escolar, oferta, demanda, matrícula, movilidad escolar, ubicación espacial entre otras características, que no alcanzan a involucrar todas las condiciones sociodemográficas del Distrito que afectan o determinan las estrategias a definir.

EDUCACIÓN EN NIÑOS, NIÑAS Y ADOLESCENTES

De conformidad con el Decreto Nacional 1075 de 2015, es deber del Distrito garantizar la adecuada atención de los niños, niñas y jóvenes en condiciones de accesibilidad, calidad, equidad y pertinencia. Igualmente debe administrar los recursos físicos, humanos y financieros disponibles para tal fin.

La educación con calidad debe manifestar la solidaridad, el sentido de justicia, la tolerancia, el respeto por los demás, el mejoramiento y superación personal y el desarrollo de un razonable equilibrio emocional e intelectual. La educación debe ser muy importante para la sociedad ya que es el desarrollo de aprendizajes, competencias necesarias para comunicarse con argumentos, desarrollar pensamiento científico y crítico, y asumirse como personas y/o ciudadanos capaces de transformarse como de transformar la sociedad. Las condiciones sociales que se encuentran los niños, niñas y adolescentes de nuestra ciudad en materia de Educación que es muy lamentable ya que los siguiente fenómenos la crisis económica, el desplazamiento forzado, el difícil acceso a los sitios más apartados por cuestión de seguridad y la deserción estudiantil y además el crecimiento demográfico acompañado por un proceso de urbanización acelerado son las grandes preocupaciones que se presentan en todos los niveles educativos, tanto en establecimientos públicos como privados, en Bogotá.

Problemática de fondo

Colombia como un país biodiverso, con grandes riquezas, no ha visto esto como una gran oportunidad para crecer, las injusticias regionales, sociales, económicas, poblacionales, étnicas y culturales, teniendo como foco las zonas rurales porque es allí donde con más fuerza se producen las exclusiones, abusos, infamias, violencias y atropellos, contra la población, han generado factores de pobreza y desigualdad, limitando el derecho a la educación de niños, niñas y adolescentes.

La educación para esta clase de población debe considerarse como un mecanismo primordial para que los países alcancen niveles de desarrollo “económico, social y cultural- más elevados y el “hecho de que exista el problema de deserción escolar conlleva a que los individuos detengan la posibilidad de continuar con sus estudios y a su vez dejar de incrementar su nivel de bienestar, medido como nivel de ingreso, y al mismo tiempo, incrementar el bienestar social se torna no sólo en un problema educativo del presente, sino que además traerá consecuencias económicas y de desarrollo social en el futuro del país, la demanda de cupos en el sector oficial se concentra en algunas localidades, generando faltantes de oferta en algunas zonas que no pueden ser cubiertas en zonas cercanas o en la misma localidad. Esto implica la necesidad de hacer análisis detallados de cada zona, localidad y tipo de población, para definir estrategias que garanticen la atención adecuada de los estudiantes y maximicen el beneficio social, no solo medido en uso de bienes y recursos sino en el bienestar de nuestros niños y niñas, lo cual implica en algunos casos revisar la totalidad de la oferta del sistema y apoyarnos en su capacidad.

Población en edad escolar

En primera instancia, se analizó el comportamiento de la Población en Edad Escolar – PEE en el Distrito Capital en los últimos años, comprendida por los niños, niñas y jóvenes entre los 3 y 16 años, con base en las últimas proyecciones realizadas por la Secretaría Distrital de Planeación a partir del censo de 1993 y 2005. Es de anotar que, si bien en general se toma el rango de edad comprendido entre los 5 y los 16 años, en el Distrito se incluyen los niños de 3 a 5 años, teniendo en cuenta la Ruta Integral de Atenciones a la Primera Infancia, y la atención coordinada con la Secretaría de Integración Social. Como se observa en la tabla siguiente, a partir del año 2018 cambia la leve tendencia decreciente que se ha presentado en el total de la población de 3 a 16 años, siendo del 0.13% el incremento de la población para el

año 2019 respecto al año anterior. No obstante, dicho comportamiento no es homogéneo por rangos de edad. Al revisar los grupos de edad asociados generalmente a los niveles educativos, se identifica que la población de 3 a 5 y de 6 a 10 años ha mostrado un comportamiento creciente en los últimos 6 años. El grupo de 11 a 14 años presentó comportamiento decreciente hasta el año 2018, mientras que el grupo de 15 a 16 años continúa con el comportamiento decreciente.

De acuerdo con lo anterior existen varias razones fundamentales que explican la deserción escolar

Económicas:

- Falta de establecimientos,
- Gastos que genera la asistencia a la escuela y/o la necesidad que tiene la familia de que el niño, niña o adolescente salga a trabajar para subsistir
- Dificultad de acceso de algunas escuelas sobre todo en las áreas rurales

Problemas familiares,

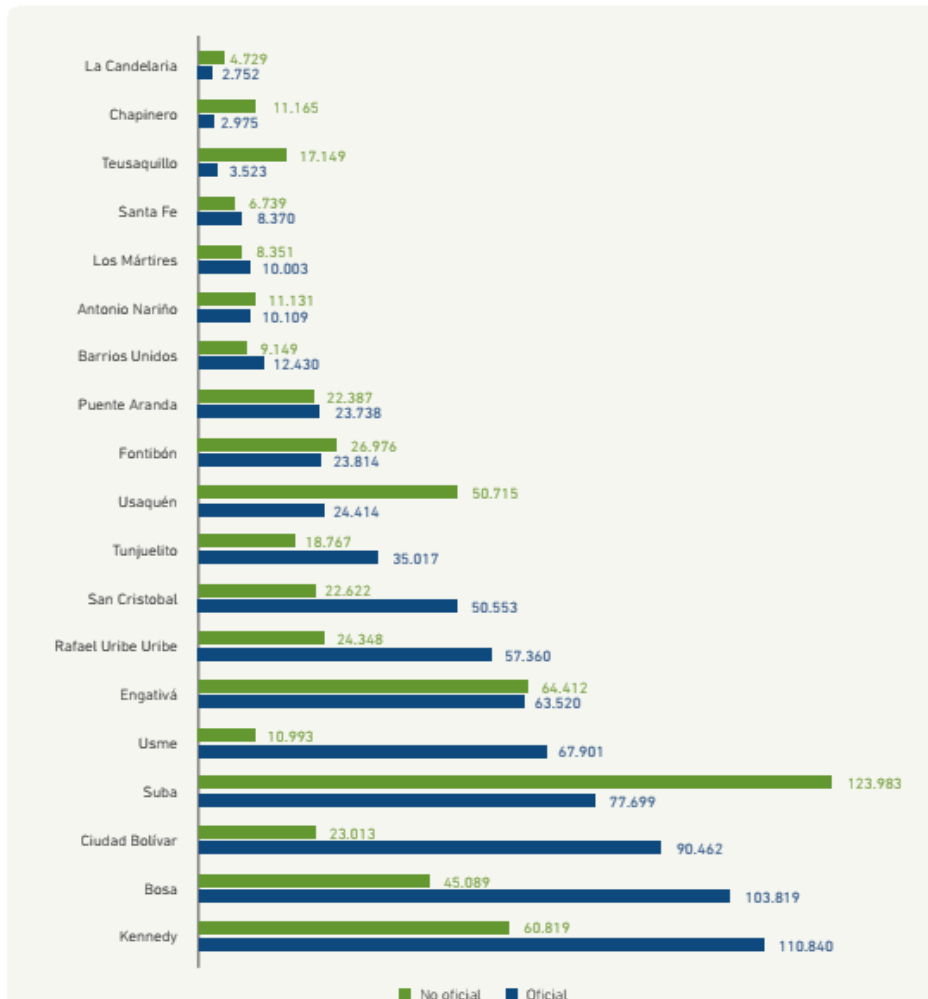
- fenómeno de los embarazos tempranos y de que algunas niñas deben asumir el cuidado de sus hermanos o hermanas menores

Falta de interés, los problemas de desempeño de los niños, niñas y adolescentes para asistir a la escuela o que los padres y madres no ven la necesidad de que sus hijos e hijas se eduquen para tener un mejor futuro y otras razones.

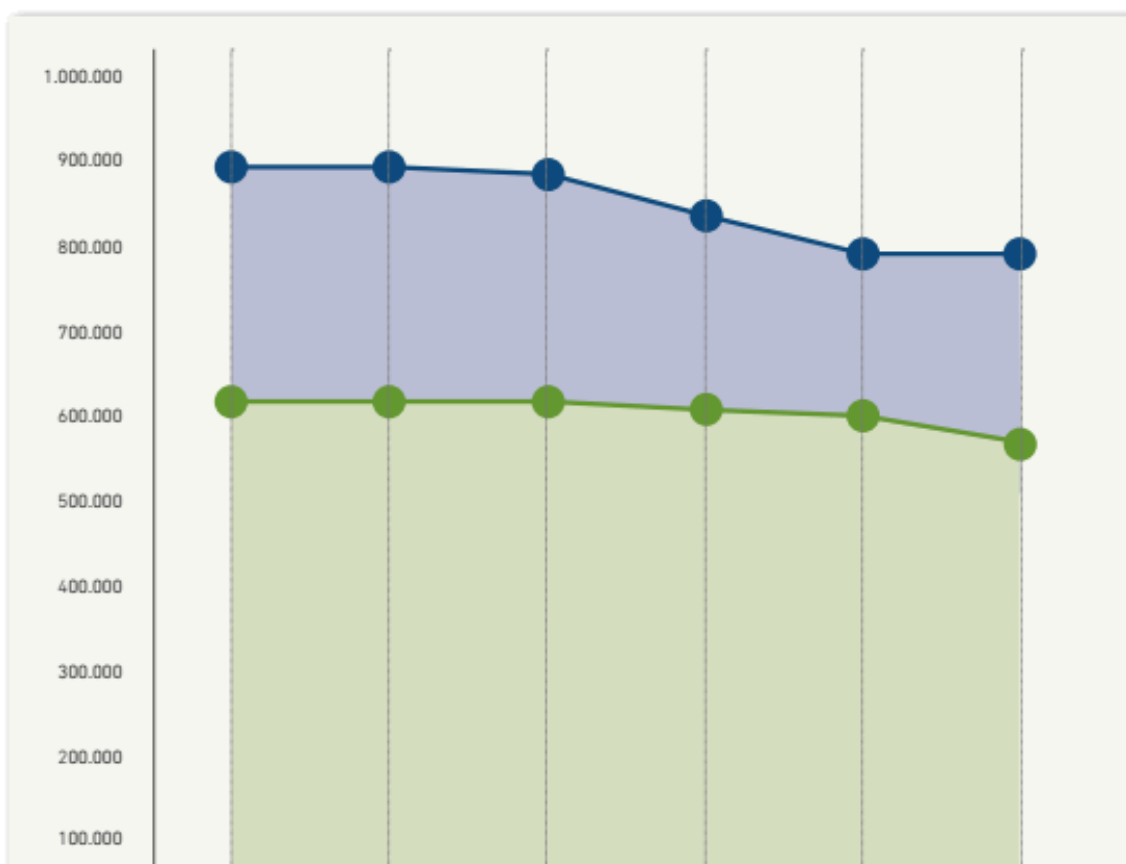
Bajo desempeño académico, causante en la mayoría de casos de la deserción escolar, los problemas de convivencia y finalmente, otras como la discapacidad y la enfermedad.

En el último informe realizado por la entidad “Bogotá como Vamos”, podemos evidenciar a continuación que la ciudad, aunque ha mejorado en temas de infraestructura aun, es insuficiente la cobertura total. Además, temas como la llegada de familias extranjeras no ha permitido que los datos estadísticos arrojen aumentos en cobertura. Esta entidad no gubernamental luego de hacer seguimiento e investigación sobre la educación en Bogotá, discrimina y socializa las diferentes tendencias en temas de cobertura, matriculas, cupos ofertados y déficit o superávit, cobertura de estudiantes extranjeros, tasa de cobertura neta y tasa de deserción intra-anual. A continuación, algunos de estos datos.

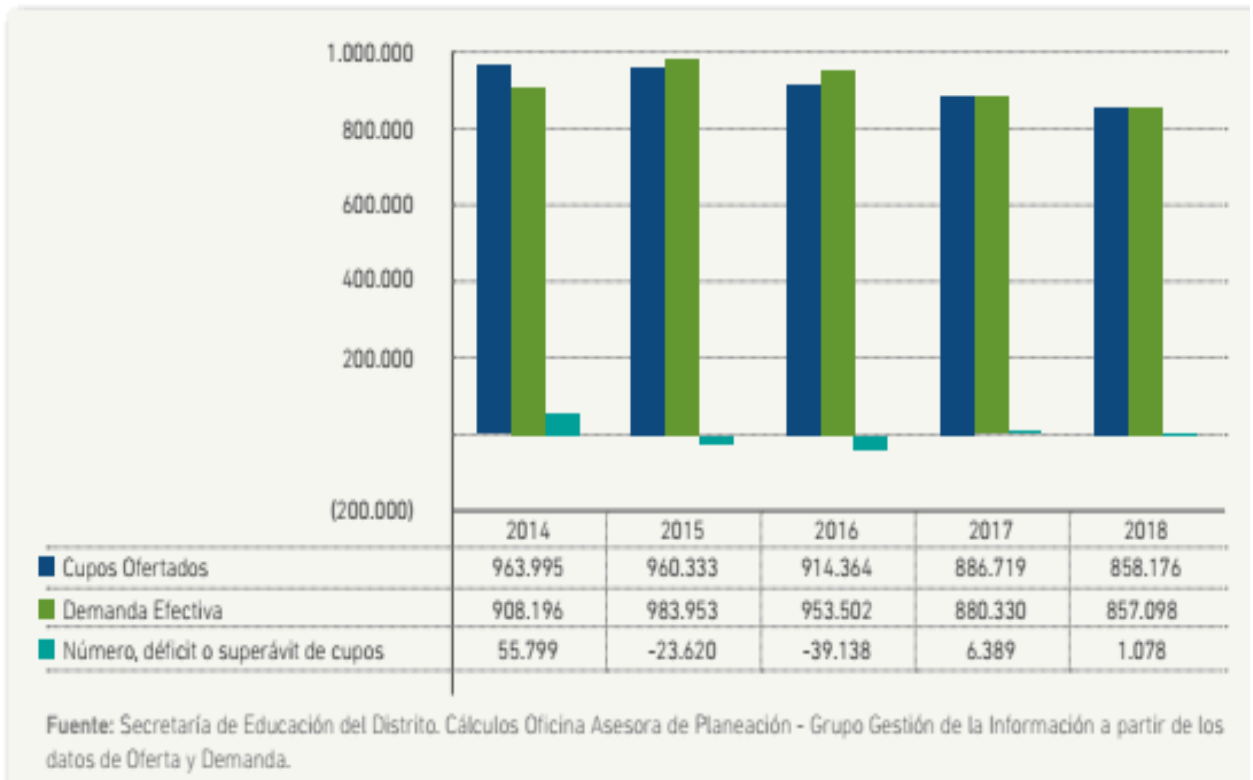
Gráfica No. 2. Distribución matrícula oficial y no oficial por localidades en Bogotá, 2018.



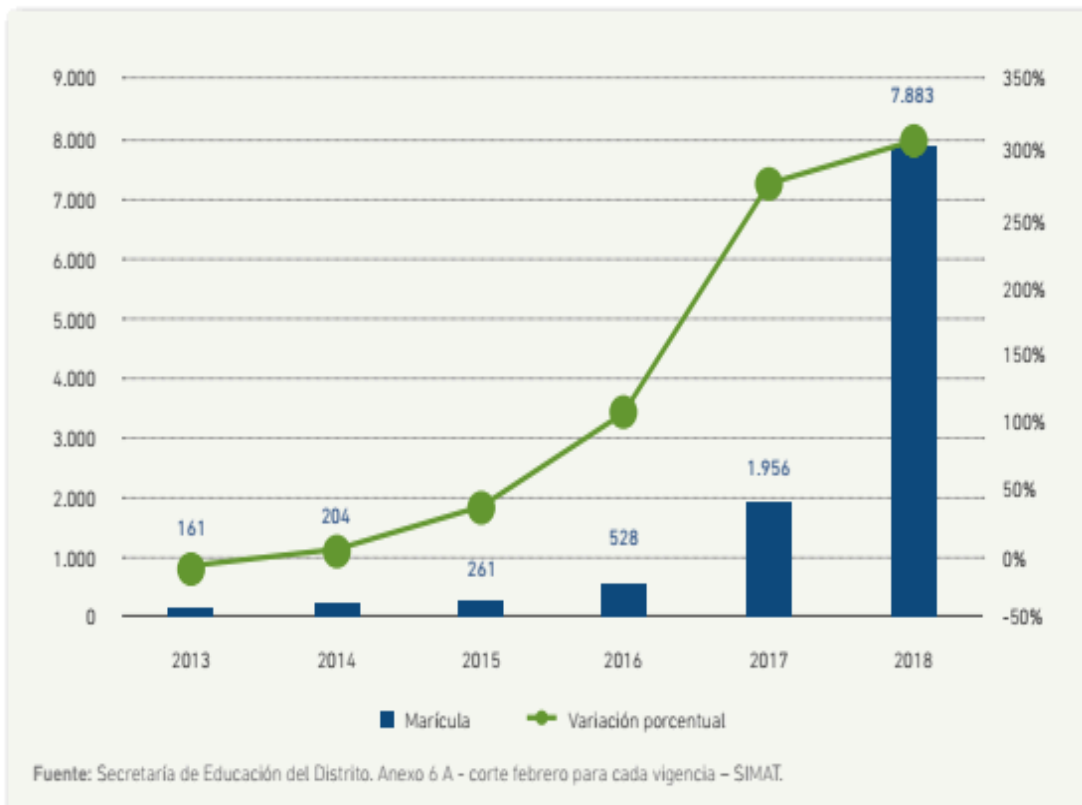
Gráfica No. 1. Matrícula oficial y no oficial en Bogotá, 2013 -2018.



Gráfica No. 4. Cupos ofertados, demandados y déficit o superávit en educación pública en Bogotá, 2014-2018.



Gráfica No. 5. Matriculación de estudiantes extranjeros en el sector oficial en Bogotá, 2013-2018



e
ne

prestación del servicio con personas jurídicas de colegios privados.

Como decíamos anteriormente la educación en Bogotá ha mejorado a través de los años, pero, sin embargo, el sistema educativo público aún no logra romper las diferencias económicas que juegan contra los niños y jóvenes más pobres de la ciudad y que actúan a través de la menor cobertura educativa y la mayor deserción escolar.

Por eso, además de mantener los programas de alimentación escolar, transporte, gratuidad y formación de docentes, Bogotá requiere ampliar la cobertura, avanzar en el acceso de los niños de 4 años al grado jardín en los colegios oficiales, mejorar la calidad de la educación, empezar en serio la jornada única escolar y, sobre todo, construir colegios nuevos

3. **Fase 3 Identificación acciones de innovación social:** presentar la matriz de evaluación de proyectos propuestos presentada en el paso 3 para solucionar la problemática y la justificación del proyecto seleccionado con las acciones de innovación social a aplicar. (borrar este texto)

A través del presente trabajo se pretende buscar las posibles soluciones a la problemática planteada en la fase 2 “La Educación en Bogotá”. Para esto, cada uno de los integrantes del curso aporta un proyecto productivo con énfasis social, es decir, que contiene una actividad económica y contribuya en gran medida a solucionar la problemática social. Luego de revisar cada uno de estos proyectos se elige el más relevante e innovador y se plasma en un cuadro de evaluación de idea del proyecto.

1. matriz de evaluación de ideas de proyecto y características de cada criterio por idea de proyecto.

proyecto	pertinencia	factor productivo	innovación	mercado
Educación innovadora basada en el talento que tiene cada integrante de la comunidad.	A simple vista se torna muy complejo, pero llevándolo a la práctica es posible que coja la suficiente fuerza como para que se torne auto sostenible.	Si trabajamos todos de la mano este proyecto creara suficiente expectativa en la comunidad para que muchas más personas logren beneficiarse de él.	Este proyecto está hecho desde la perspectiva innovadora donde la educación sea gratuita y los estudiantes se sientan satisfechos	No cuenta con un estudio a fondo, pero tiene mucha fuerza y tiene un gran apoyo por la comunidad ya que es algo novedoso porque en Colombia la educación es muy deficiente.

2. Resultados de votación de los participantes del grupo respecto a los proyectos propuestos.

de Gestión x Policía Nacional de x Campus Virtual - U x 110011A_614: Foro x Deserción escolar x PDFC-Revista vol 4 x PDFC-Revista

campus18.unad.edu.co/ecacen28/mod/forum/discuss.php?id=8875

ECACEN28 Español - Internacional (es) - ANA ST

Buenas tardes compañeros y tutor, adjunto mi trabajo individual y el rol para el trabajo colaborativo es de vigía del tiempo.

El tema que escogí para trabajar el en grupo es el de Jefferson el desplazamiento de mujeres ya que es un tema muy importante en la inseguridad que vivimos los colombianos.

Unidad 1 Fase 2-(Ensayo) (1).docx

Enlace permanente | Mostrar mensaje anterior | Responder

Re: Foro Fase 2 - Identificación problemática Social. de TOMAS JEFFERSON CEJALA - domingo, 15 de septiembre de 2019, 15:08

Cordial saludo tutor y compañeros a continuación en el foro comparto documento con aportes individuales y para el trabajo colaborativo escogí el rol de entregas y con respecto al trabajo anterior me indicio por la problemática de la compañera Ana teniendo en cuenta que es una problemática muy intensa entendiendo que se trata de una ciudad muy grande.

mi numero de contacto es: 3016490430 para tener una mejor comunicacion gracias jefferson

Emprendimiento social.docx

Enlace permanente | Mostrar mensaje anterior | Responder

Estación x Policía Nacional de x Campus Virtual - U x 110011A_614: Foro x Deserción escolar x PDFC-Revista vol 4 x P

campus18.unad.edu.co/ecacen28/mod/forum/discuss.php?id=8875

ECACEN28 Español - Internacional (es) - ANA ST

Buenos días tutor y compañeros.

En el documento adjunto comparto los aportes individuales del desarrollo de la actividad.

Para el desarrollo de la parte colaborativa, escogí el rol de

Alertas: Asegurar que se avise a los integrantes del grupo de las novedades en el trabajo e informar al docente mediante el foro de trabajo y la mensajería del curso, que se ha realizado el envío del documento.

Quedo atento y pendiente

At.

J.O.M.L.

Emprendimiento_social_Unidad_1_Fase_2.docx

Enlace permanente | Mostrar mensaje anterior | Responder

Foro Fase 2 - Identificación problemática Social. de JORGE ORLANDO MILLAN - viernes, 20 de septiembre de 2019, 09:25

Buenos días Tutor y compañeros.

Estamos ya a 0 días para la entrega del trabajo colaborativo y debemos de votar para saber cual de los temas escogemos.

De acuerdo a mi rol que es el de "Alertas: Asegurar que se avise a los integrantes del grupo de las novedades en el trabajo e informar al docente mediante el foro de trabajo y la mensajería del curso, que se ha realizado el envío del documento". Les comunico que debemos confirmar el tema para empezar a trabajarlo y no estemos corriendo al final, tengamos afanes.

Desde mi punto de vista opino lo mismo que la compañera Ana Stella Rodríguez, que debemos escoger el de Educación.

Gracias por la atención a la presente.

At.

J.O.M.L.

Enlace permanente | Mostrar mensaje anterior | Responder

x Policía Nacional de x Campus Virtual - U x 110011A_614: Foro x Deserción escolar x PDFC-Revista vol 4 x P

campus18.unad.edu.co/ecacen28/mod/forum/discuss.php?id=8875

New folder x E-BOOKS, MANUAL... x Cablecentro Cables x Siderúrgica del Tu... x Presupuestos &... x Structural Enginee... x [TheCivEng

CEN28 Español - Internacional (es) - ANA ST

Re: Invitación primera web conference diplomado de profundización de JUAN CARLOS SANTOYA - jueves, 12 de septiembre de 2019, 19:25

Cordial saludo, director y compañeros de curso, atendiendo las recomendaciones hechas por el director a continuación adjunto documento respecto a la actividad individual. Quedo atento a sus comentarios.

¡Felicidades!

Fase 2 Ensayo emprendimiento social.docx

Enlace permanente | Mostrar mensaje anterior | Responder

Re: Invitación primera web conference diplomado de profundización de ANA STELLA RODRIGUEZ - domingo, 15 de septiembre de 2019, 16:10

Buenas tardes compañeros y tutor, adjunto mi trabajo individual y el rol para el trabajo colaborativo es de vigía del tiempo.

El tema que escogí para trabajar el en grupo es el de Jefferson el desplazamiento de mujeres ya que es un tema muy importante en la inseguridad que vivimos los colombianos.

Unidad 1 Fase 2-(Ensayo) (1).docx

Enlace permanente | Mostrar mensaje anterior | Responder



Re: Foro Fase 2 - Identificación problemática Social.

de JUAN CARLOS SANTOYA - lunes, 16 de septiembre de 2019, 09:27

Cordial saludo, compañeros sugiero dar inicio a la votación para elegir la problemática en la cual nos enfocaremos para el trabajo final. Dando cumplimiento a mi rol, adjunto el cuadro con cada una de las problemáticas planteadas por cada uno de nosotros en la fase 1. Siento la necesidad de plasmar aquí, esta tabla, para que sea fácil la visualización y la elección.

Por mi parte sugiero tomar la problemática de la educación en Bogotá de la compañera Ana Stella, pienso que la falta de acceso a la educación, puede ser el origen de la mayoría de los problemas de la comunidad.

¡Felicidades!

Conclusión de Votaciones: Los compañeros Juan Carlos Santoya Beltrán, Tomas Jefferson Ceija y Jorge Orlando Millán votaron por la Problemática social de la “**Educación en niños, niñas y adolescentes**” de Ana Stella Rodríguez y Ana Stella Voto por el “**Desplazamiento de Mujeres**”, se escoge la propuesta de Educación en niños, niñas y adolescentes.

Fase 4 modelo de negocio Design Thinking:

INTRODUCCION A LA IDEA DE NEGOCIO

El sistema educativo colombiano en los últimos años ha tenido que mirar las condiciones sociales en las que se encuentran inmersos los niños, niñas y adolescentes de nuestro país puesto que fenómenos como la crisis económica, el desplazamiento forzado, los imaginarios culturales y las complejidades de acceso en los territorios influyen en la deserción del sistema educativo colombiano y por ende en el desarrollo social. Dentro de este contexto es importante cuestionarnos ¿Cómo la implementación del Programa “Volver a la Escuela” en Bogotá, más específicamente Ciudad Bolívar; es una estrategia para la disminución de la Deserción Escolar que obstaculiza el Desarrollo Social?

La deserción escolar es, sin lugar a duda, un obstáculo para el desarrollo social de cualquier territorio, puesto que cuando la población que se encuentra en edad escolar no obtiene sus

niveles básicos de educación, difícilmente podrá obtener el desarrollo social al que tiene derecho y por ende luchar en contra a la pobreza y desigualdad. De acuerdo con esto es muy importante el desarrollo en los seres humanos, ya que durante toda la vida llevamos una dinámica de cambios y transformaciones que se da en la persona y como ser social. En este último aspecto el desarrollo se da por el proceso de socialización, el cual tiene especial importancia en la infancia, ya que los niños aprenden a comportarse y funcionar como miembros de la sociedad por primera vez. Aquí influyen los llamados agentes de socialización, que son las familias, padres, la escuela y/o colegios y los medios de comunicación.

IDEAS PARA SOLUCIONAR EL PROBLEMA

El planteamiento para las ideas para el negocio es el siguiente

1. ¿Qué problema se plantea?

La deserción estudiantil en los colegios públicos de Bogotá Zona Cuidad Bolívar

Qué aspectos dentro del marco de trabajo se están abordando

¿A qué necesidades o deseos de los usuarios está respondiendo?

- permite acceder a oportunidades laborales para obtener beneficios económicos que mejoren su calidad de vida.

¿Cuáles son las razones por las que los usuarios tienen estos deseos o necesidades?

- A una mejor educación
- Mejor recreación y solidaridad
- Mejor futuro
- Fortalecer los vínculos sociales con el colegio

¿Cuál es el grado de calidad de la información obtenida?

Los medios para realización de esta idea de negocio que hemos tomado son muy confiables

- Entrevistas en los colegios

- Entrevista con los padres de familia
- Información del DANE

POBLACION DIRIGIDO

- Dirigido a los padres de niños entre los 2 a los 12 años.
- Población de vulnerable y de bajos ingresos
- Estudiantes que estudien en colegios Públicos y zonas de difícil acceso
- Población con problemas Sociales

OBJETIVO DEL GRUPO

- Por esta razón consideramos que nuestro **MERCADO OBJETIVO** será la ciudad de Bogotá barrio Ciudad Bolívar inicialmente pudiendo en el futuro extenderse al resto del país.

IMPORTANCIA DE SU IDEA DE NEGOCIO

- Es innovador ya que en el mercado no hay un **Vademecum** que este dirigido exclusivamente a los niños de las escuelas públicas con la recopilación de juegos y con un personaje característico que los guie en su aprendizaje.
- Uno de los detalles más interesantes de este libro que fácil de entender y trae una guía muy didáctica para que todos los juegos se puedan desarrollar de manera ágil y fácil
- Una de las ventajas del Vademécum de juegos es que anexo al libro vienen juegos en físico como ejemplo el lazo, tizas para la golosa etc.

¿EN QUÉ MEDIDA LAS SOLUCIONES QUE PUEDAN SURGIR PUEDEN CAMBIAR LA VIDA DE LOS USUARIOS?

Todo esfuerzo encaminado a mejorar la vida de los niños es un solución, con esta idea de negocio podría cambiarle la vida a los padres e hijos ya que con la motivación y la alegría de volver al colegio los niños no se queden en las calles y no quieran volver al colegio

¿QUÉ LO CONVIERTE EN INSPIRADOR Y MUEVE AL EQUIPO A LA ACCIÓN?

El trabajar en pro de los niños y una mejor vida.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Nuestra empresa dirige este Con el fin de atender la población objetivo-propuesta, en mi proyecto y de acuerdo a la investigación de mercados establecí como canales de distribución los siguientes:

- Entidades del estado llámese Secretaria de Educación y/o Ministerio de Educación
- Asociaciones de barrios marginados
- . Fondos de Empleados, cooperativas, de trabajadores o particulares, donde sus asociados estén interesados en adquirir el libro.
- Con la mediación de los Consejos directivos y administradores de Conjuntos residenciales.
- Almacenes de cadena (entre otras grandes superficies que estén interesados)
- Tienda Online con entrega a domicilio de nuestro producto.
- ¿En qué aspectos se relaciona con el Foco de Acción?

LAS FUNCIONES

- Se usa el juego para aprender es de gran importancia

- Tiene variedad de juegos para aprender
- Una guía para motivar a los niños
- Pueden también aprender muchos juegos los padres

Fase 5 Definición de estrategias de mercadeo

Atributos y beneficios del producto.

Como ya se ha comentado, El libro propuesto es el Vademécum de Juegos Tradicionales, el cual ofrece muchas opciones interesantes:

- Habla: A través de sus dibujos solo es necesario que el usuario lo abra y lo comunique con sus familiares.
- Seguridad: Es un libro enteramente pedagógico y exclusivamente para niños, por lo cual se puede dejar que ellos lo manipulen
- El uso de tecnologías educativas se ha vuelto, entonces, imprescindible para las instituciones y profesores que buscan ofrecer lo mejor para los alumnos. Pero por esto es que este libro sirve para transformar el espacio de enseñanza-aprendizaje en algo más moderno, dinámico e interactivo.
- La enseñanza a través de este libro de juegos permite que sus lecciones comiencen a disfrutar y reciban el beneficio de ver y escribir lo que se estaba enseñando, lo que facilitó bastante la asimilación del contenido.
- Se usa el juego para aprender es de gran importancia
- Tiene variedad de juegos para aprender
- Una guía para motivar a los niños
- Pueden también aprender muchos juegos los padres

Ejemplos de actividades:

Juegos de motricidad

El cacique y los indios: el cacique está sentado en el centro del patio de juego, mientras los indios danzan y aúllan a su alrededor. en cierto momento el cacique enojado y cansado persigue a los indios, toma prisioneros los que no se dejan atrapar ayudan al cacique o pueden convertirse en nuevos caciques.

caza de dos: blanco y negro: el juego se desarrolla por parejas, un jugador blanco y el otro negro, el jugador que representa el color mencionado por la educadora huye su compañero debe perseguirlo y tratar de atraparlo, hasta que el maestro lo llame para transformarse de perseguidor a perseguido. en este juego se puede correr normalmente, caminar o caminar solamente sobre los talones, saltar sobre ambos pies o sobre uno solo, avanzar en cuadrupedia o cuadrupedia invertida.

Espacio el juego de las figuras: la maestra marca con gris triángulos, círculos y cuadrados por todo el patio, los niños deben correr por todos lados sin pisar las figuras y cuando la educadora indique una figura, hay que correr rápido y ubicarse dentro de ella.

El juego de los colores: por el patio se distribuyen bolsitas de cuatro colores y los niños corren libremente, cuando la educadora indica un color hay que correr rápido y pararse en equilibrio sobre la bolsita del color correspondiente. así con todos los demás colores.

El león y los conejos: construir un refugio con las bolsitas. los niños se ubican dentro del mismo y saldrán caminando como conejos. a una señal, deben correr a refugiarse antes que la educadora (león) los alcance.

Motricidad

Quién le quita la cola al zorro: la educadora se coloca un pañuelo, mascada o cinta corta en la cintura, de modo que pueda ser quitada fácilmente. el grupo la persigue hasta que alguien consigue quitársela.

adentro y afuera: todo el grupo de niños se coloca detrás de una línea frente a ellos, la educadora cuando dice adentro todos deben saltar sobre la línea, al decir fuera saltan hacia atrás. se indica varias veces, la educadora debe tratar de hacer equivocar a los estudiantes.

juegos para niños 8 – 10 años aplicado al inglés

concéntrese: este juego tradicional ayuda al aprendizaje de los verbos o acciones en inglés. se trabaja con imágenes que ilustran acciones, se arman parejas de imágenes y se indica cómo se pronuncia y se escribe en inglés.

Grupo objetivo del proyecto

Características del grupo Consumidor

Dirigido a los niños entre las edades de (4 hasta 12 años) cuyo rango de edad este por encima de los 3 años.

Otra característica Población de niños que vivan en zonas apartadas y en estado de vulnerabilidad.

Padres de familia que tengan dificultades con sus hijos para que entren a estudiar

Población que no cuente con una económica solvente cuyo monto este por encima de al menos un salario mínimo mensual legal vigente (para el 2019, SMMLV \$ 828.116 pesos).

Características del grupo con capacidad de Compra

- Dirigido a los entes gubernamentales, que estén interesados en bajar los porcentajes de deserción estudiantil.
- Población de vulnerable y de bajos ingresos, que tengan la necesidad de involucrar a sus hijos en el ambiente del juego para motivarlos a continuar en sus colegios
- Cajas de Compensación, las cuales promueven el bienestar de sus afiliados y familias
- Fondo de empleados que quieren que sus trabajadores crezcan y por ende sus familias.
- Fundaciones con la misión y lema del cuidado físico y psicológico de los niños y la importancia del estudio en sus vidas.

Segmentación

Segmentos de clientes

De acuerdo con los estudios realizados a los padres Instituciones Distritales en Colombia, con la problemática social de la deserción en los colegios de Ciudad Bolívar que esto con lleva.

“Las cifras de deserción a nivel nacional revelan que entre 1995 y 2006 la tasa de deserción promedio fue de 5,6%, siendo mayor en los niveles de preescolar (7,3%), primaria (7,6) y secundaria (6,4%). (Alvis Arrieta €: Arellano, 2008, pág. 9”)

De acuerdo con el análisis presentado por el Ministerio de Educación Nacional a la Programa de Promoción de la Reforma Educativa en América Latina y el Caribe (PREAL), para el año 2006, estimaba que “cerca de un millón de niños y jóvenes no estaban estudiando, principalmente los más pobres y los que viven en zonas rurales.

Además, 7 de cada 100 personas mayores de 15 años no saben leer ni escribir; y los colombianos tienen 8 años promedio de educación, lo que significa que muchos no han terminado la básica secundaria” Dos años más tarde, en el año 2008, esta cifra aumento al 9,3% y se aspira a que, en el año 2015, está este en el margen del 10,6%.

En Colombia las cifras revelaban que “el 23% de niños matriculados en educación básica primaria tenía una edad que no correspondía a la edad regular para el grado que estaba cursando, situación más crítica en las áreas rurales, donde la edad llegaba al 40%” (Ministerio de Educación Nacional, 2006, pág. 6). Esto hizo que el Ministerio de Educación buscara alternativas para la solución de esta problemática.

Bogotá, cada día recibe según los registros institucionales en promedio 40 familias en situación de desplazamiento forzado, que en su mayoría tienen entre sus miembros niños y niñas menores de 14 años”; este hecho hace evidente que es necesario construir una escuela incluyente y acorde a las necesidades de dicha población

Por esta razón consideramos que nuestro **MERCADO OBJETIVO** será la ciudad de Bogotá inicialmente pudiendo en el futuro extenderse al resto del país.

Identificando la competencia

Se realizó el análisis de algunas empresas reconocidas en el sector de venta de Vademécum con el propósito de establecer un comparativo en relación con la oferta actual de mercado, a su vez la percepción de los usuarios, considerando posicionamiento, nombre y experiencia de las empresas estudiadas, y así determinar las fortalezas, debilidades y potenciales expectativas hacia nuevos oferentes en el sector, tomando en cuenta aspectos tanto económicos como de la calidad y la oportunidad del servicio.

Competidores de la Región

Panamericana

Librerías en Bogotá

Ventas en línea: Mercado Libre y OLX

Aliados

Nuestra empresa cuenta con la mejor actitud de sus socios fundadores, así como los recursos necesarios para dar inicio al desarrollo del plan de trabajo expuesto y promoción de nuestro producto.

De otra parte, Tenemos el contacto con la empresa con quienes firmaremos carta de cooperación para que nos provea del producto de forma regular y a tiempo según el pedido de los clientes.

También contamos con fundaciones, fondos de empleados de diferentes empresas para interesar a las personas en el desarrollo de los niños y el compromiso de sus familias y que desean poder contar con nuestro producto, además de conocer el interés de las directivas de estos fondos de empleados en financiar a sus asociados.

Pero el socio que donde más nos interesa contar es con la secretaria de Educación y crear una alianza de cooperación y participación de nuestra parte como guías e instructores para poder llegar a todo el país.

Nuestra empresa quiere llegar a hacer parte de las Asociaciones de padres de los colegios, ya que contaríamos con toda la información de primera mano sobre los alumnos y la manera de poder promocionar nuestro producto

Actividades clave

Nuestra empresa estará dedicada distribución y comercialización de artículos con el fin de presentarnos como opción de solución de posibles problemas para La deserción escolar y mejorar la calidad de vida de ellos.

Elaboraremos y desarrollaremos un plan de trabajo que nos permita establecer contacto con las entidades que asociación, atienden a la comunidad de niños y niñas en la zona de Ciudad Bolívar en Bogotá. De igual manera entraremos en contacto con grupos familiares en los conjuntos de vivienda residenciales, con el fin de presentar nuestra propuesta de producto mediante volantes publicitarios, charlas motivacionales que permitan conocer el producto que ofrecemos y sus beneficios.

Estrategias de Mercadeo.

Estrategia de comunicación.

Nuestro equipo es el motor de nuestro negocio además de ser el recurso más costoso. La originalidad de nuestro sector es que, si nuestro equipo trabaja feliz el cliente, lo recibirá igual y nos abrirá más puertas.

- Manejar la presencia on-line
- Acercarnos más al medio virtual, que entendemos que de manera natural será donde se desarrollará nuestro negocio en un futuro.
- Feria del libro. Es un evento que se realiza en Bogotá, y a nivel Internacional cada año en el que se reúnen distintos minoristas para ofrecer sus productos y suele haber un descuento (normalmente del 10%) en las compras que se realicen.
- También nos Sirve para darnos a conocer, así como para promocionar determinados libros.
- La promoción también directa. Venta en grandes cantidades a mayoristas y minoristas para reducción de precios, así como establecimiento de promociones y descuentos.
- Vademécum cuenta con una plataforma orientada permite una comunicación directa e interacción entre el consumidor y la empresa.
- Redes sociales. Los lectores pueden dejar sus reseñas de los libros, valorarlos, así como comentarlos con otros.
- Boca a boca. Es, quizá, una de las herramientas más importantes de comunicación. Es la manera más fácil y directa que tiene una persona para conocer un determinado libro, y si es bueno y tiene buenas críticas, fomentará a que otra persona lo compre y siga expandiendo la opinión.

Para llevar a cabo el plan de mercadeo que debe realizar el análisis de la situación, en donde se analiza las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades con la empresa para alcanzar sus objetivos. Así que la intención es hacer una descripción de los aspectos internos y externos claves que tiene la empresa frente al problema.

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ✓ No hay una dirección estratégica clara. • ✓ Instalaciones obsoletas. ✓ • Rentabilidad inferior al promedio. ✓ • Falta de oportunidad y talento gerencial. • Seguimiento deficiente al implantar la estrategia. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Atender a grupos adicionales de clientes. ✓ • Ingresar en nuevos mercados o segmentos. ✓ • Expandir la línea de productos para satisfacer una gama mayor de necesidades de los clientes.

<ul style="list-style-type: none"> ✓ • Abundancia de problemas operativos internos. • Atraso en investigación y desarrollo. ✓ • Línea de productos demasiado limitada. • Débil imagen en el mercado. ✓ • Débil red de distribución. ✓ • Habilidades de mercadotecnia por debajo del promedio. ✓ • Incapacidad de financiar los cambios necesarios en la estrategia. ✓ • Costos unitarios generales más altos en relación con los competidores clave 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Oferta y disponibilidad de tecnología aplicable para la empresa. ✓ Buena imagen de la empresa en el exterior y prestigio. Reconocimiento del mercado; Buenas relaciones ✓ Diversificarse en productos relacionados. ✓ • Eliminación de barreras comerciales en mercados foráneos atractivos. ✓ • Complacencia entre las compañías rivales. ✓ • Crecimiento en el mercado más rápido.
<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Calidad - Compromiso Equipo Base de la Gerencia ✓ Implementación estrategias de optimización de recursos ✓ Satisfacción Clientes - Imagen de la Empresa ✓ Reconocimiento de la Empresa en el mercado. ✓ Equipo de trabajo calificado ✓ Mejores campañas de publicidad ✓ Habilidades para la innovación de productos. ✓ Mejor capacidad de fabricación 	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entrada de competidores foráneos con costos menores. • • Incremento en las ventas y productos sustitutos. • • Crecimiento más lento en el mercado. • • Cambios adversos en los tipos de cambio y las políticas comerciales de gobiernos extranjeros. • • Requisitos reglamentarios costosos. • Vulnerabilidad a la recesión y ciclo empresarial. • • Creciente poder de negociación de clientes o proveedores. • • Cambio en las necesidades y gustos de los compradores. • Cambios demográficos adversos

Estrategia de Posicionamiento

En consideración con lo anteriormente expuesto se ve la oportunidad de aumentar la participación de la empresa mediante una estrategia de posicionamiento adecuada, la cual permitirá incrementar el número de compradores de acuerdo a las oportunidades encontradas a partir de la investigación cualitativa que se pretende hacer por medio del análisis técnico y comercial de la empresa y la respuesta generada en los consumidores. El estudio se realiza con el fin de utilizar los conocimientos adquiridos por parte de las estudiantes a lo largo de la carrera para poder generar un plan de mercadeo que le permita a la empresa ganar una mayor participación en el mercado, por medio de una estrategia de posicionamiento que satisfaga las necesidades de la empresa.

Estrategia de Diferenciación

La empresa se concentra en uno o varios segmentos, buscando en ellos un hueco de mercado específico en el que pueda mantener y defender una posición de líder frente a los competidores.

Ejemplo: la empresa VADEMECUM se comprometerá a contratar al mejor personal, para realización de los talleres y charlas para el manejo del libro, será dar de manera personalizada, donde nuestros instructores tomaran su papel desde la representación de cada juego y con toda la calidad. La atención a los clientes hará la diferencia frente a otros y lograr un servicio especial frente a sus competidores.

Fase 6 Programa de Marketing Digital: Objetivos del programa

Imagen de marca y slogan



Nuestras acciones de social media tienen como finalidad la de llegar al público objetivo por medio de la difusión de la información de manera creativa e innovadora, que llame la atención a los consumidores.

Por medio de nuestras redes buscamos que de manera gradual el programa de LUDOMANIATIKOS tenga un impacto social en los niños que por sus condiciones y entorno tengan una posibilidad de estudiar de maneras didácticas por medio de juegos que lleven a los niños a absorber el conocimiento, pero sobre todo a tener claro que es necesario seguir aprendiendo.

Con las Redes Sociales

YouTube: Canal con consejos para aprendizaje lúdico en los niños, llegar a los padres que puedan compartir desde casa esta experiencia, esto a largo plazo, a corto plazo llegar a los interesados en el programa para adquirir el producto.

Grupo 110011A_614

**DIPLOMADO DE PROFUNDIZACIÓN PARA TECNOLOGÍAS GESTIÓN DEL MARKETING
PARA EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL**

Facebook: Difusión entre redes de profesores para facilitar su uso y adquisición del programa, esto para ellos mismos como comunidad encargada

Instagram: Difusión de publicidad, campañas de impacto

Twitter: Aportes sociales y experiencias resumidas en pequeñas publicaciones.

Vinculo al video en YouTube

https://www.youtube.com/watch?v=tVOFC_37EG8&t=11s

CONCLUSIONES

Después de realizar un análisis minucioso comprendimos que nuestra propuesta es muy sólida y puede tener una gran acogida dentro de las familias más necesitadas de ciudad bolívar siendo una idea de negocio muy innovadora y sobre todo que se brinda solución a una problemática muy preocupante como lo es la deserción escolar en niños y jóvenes.

El marketing social, para emprendedores, es muy importante ya que se puede aplicar sobre todo en la planeación familiar, comercial y en servicios sociales y causas muy nobles, como la de nuestro proyecto, la cual fue dirigida hacia la educación de nuestros niños y niñas de una localidad muy vulnerable y olvidada

El trabajo social permite atacar las deficiencias a las cuales, para este caso como la educación, no cubren o satisfacen totalmente la población, por ende, en comunidad haciendo aquellos estos pequeños programas tenemos la posibilidad de mejorar la calidad de educación para dicha población, adicional generar la motivación necesaria para que el público de niños entre los 4 y 12 años tenga una oportunidad de crecer tanto personal como profesionalmente.



BIBLIOGRAFÍA

[1] TECHO. (1997). Recuperado de <https://www.techo.org/techo/>

Moreira P. & Urriolagoitia L. (2011). El emprendimiento social. Recuperado de:
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3652377>

Alcaldía de Medellín & COMFAMA. (2012). revisión conceptual sobre emprendimiento social. En Empresas sociales (P 3-29). Recuperado de:
https://issuu.com/marcoscastro28/docs/revisi__n_conceptual_sobre_el_empre

Moshini, S. (2012). Claves del marketing Digital (P. 9-15). Recuperado de:

Junta de Castilla y León. (2012). Marketing Digital para Pymes (P. 97- 107). Recuperado de: http://bibliotecadigital.jcyl.es/i18n/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=10060082