

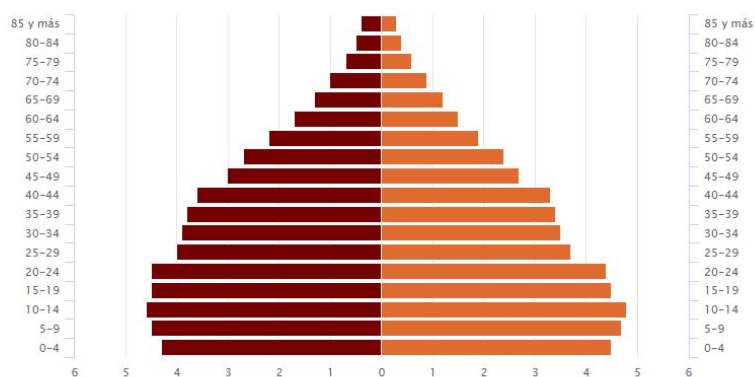
PLAN DE NEGOCIOS

NOMBRE DE LA EMPRESA:	J.V.E.ducation	GIRO:	Educación
SOCIOS:	Jonathan Uriel Gaitán Pérez, Roberto de Jesus Garcia Varela y Elsy Adriana Santillan Ramos		
CORE BUSINESS:	Somos una escuela enfocada en la rama de la tecnología, abarcando desde cursos de paquetería office, hasta lenguajes de programación. Como principal diferenciador contamos con atención personalizada para nuestros alumnos ya que los grupos son pequeños, por un costo extra podemos ofrecer clases aún más personalizadas con un maestro personal, y, ofrecemos la posibilidad de tener clases presenciales o en línea; lo cual nos hace flexibles en cuestión de precios dependiendo de las necesidades. La zona que se ha elegido para este proyecto es escolar y hoy en día la situación que estamos viviendo nos ha llevado a la conclusión de que el estar actualizados en temas de tecnología es muy importante sobretodo en el ambiente escolar.		
FOTOGRAFIA DEL LUGAR DONDE SE ENCONTRARA EL PROYECTO:			
VENTAJA COMPETITIVA:	Actualmente nuestra ventaja competitiva sería el área geográfica, ya que en el lugar donde se inaugurará no existe escuela que esté enfocada a esta rama; de igual manera se trabajará con pasantes (reclutados bajo ciertas especificaciones) y nuestros precios podrán ser flexibles.		
VENTAJAS SECUNDARIAS:	<ul style="list-style-type: none"> Los profesores estarán capacitados y evaluados. Existen más de 10 escuelas desde kinder hasta preparatoria en esa misma zona, lo que nos permite hacernos conocer de una forma menos complicada. Modelo educativo híbrido. 		

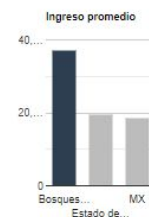
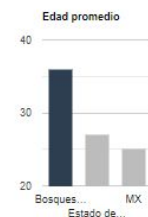
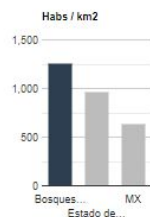
- La zona nos permitiría trabajar con las escuelas brindando capacitaciones o asesorías en temas específicos.

Segmentación de mercado

- Segmentación geográfica:
 - Zona escolar de Bosques de Aragón y sus alrededores.
 - La colonia Bosques De Aragón es una localidad del municipio Nezahualcóyotl, en Estado de México, y abarca un área cercana a 220 hectáreas.
- Segmentación demográfica:
 - Estudiantes de educación básica entre los 6 y 14 años de edad.
 - Familias con ingresos constantes.
 - **Economía**
 - Según estimaciones de *MarketDataMéxico*, Bosques De Aragon tiene un output económico estimado en MXN \$5,500 millones anuales, de los cuales MXN \$3,300 millones corresponde a ingresos generados por los hogares y unos MXN \$2,200 millones a ingresos de los 1,300 establecimientos que allí operan.
 - Adicionalmente, se estima que en la colonia laboran 7,000 personas, lo que eleva el total de residentes y trabajadores a 40,000.
 - **Población**
 - En Bosques De Aragón viven unas 27,000 personas en 7,400 unidades habitacionales, siendo una de las colonias más pobladas del Estado de México. Se contabilizan 1,260 personas por km², con una edad promedio de 36 años y una escolaridad promedio de 13 años cursados.



- De las 30,000 personas que habitan en Bosques De Aragon, 5,000 son menores de 14 años y 7,000 tienen entre 15 y 29 años de edad. Cuando se analizan los rangos etarios más altos, se contabilizan 20,000 personas con edades de entre 30 y 59 años, y 3,800 individuos de más de 60 años.



-
- Segmentación conductual:
 - Niños que puedan asistir por las tardes.
 - Constantes en los estudios.
 - Interesados por investigar acerca de la tecnología.
 - Niños que disfruten interactuar con la tecnología, específicamente con la computadora.
- Segmentación psicográfica:
 - Niños que tengan interés en la tecnología.
 - Padres que estén dispuestos a apoyar a sus hijos en este proceso de estudio.
 - Niños que pertenezcan a una familia de clase media principalmente y puedan cubrir los costos de las clases.
 - Innovadores, proactivos.

Descripción del servicio

Somos una escuela enfocada únicamente al área tecnológica ofreciendo cursos básicos impartidos por gente especializada, por la tarde, de paquetería de office hasta programación enfocado a niños entre los 6 y 13 años brindándoles atención personalizada en nuestros grupos pequeños de estudio y teniendo la posibilidad de tener clases particulares ofreciendo así una educación de alto nivel a un precio accesible dependiendo de las necesidades de cada alumno. De esta forma acercamos a los niños al uso de las tecnologías para mejorar sus habilidades en esta rama y forjar buenas bases de aprendizaje que les traerá beneficios a lo largo de su vida, tanto educativa como profesional.

- Análisis de la industria o sector de negocios:
 - De acuerdo a STATISTA España nuestro negocio se encuentra en el sector de Sociedad, subsector Educación y ciencia.
 - De acuerdo al INEGI nuestro sector es Servicios educativos subsector, otros servicios educativos pertenecientes al sector privado.
 - De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en colaboración con la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) y el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT), se afirma en la Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (ENDUTIH) 2019, que el 76.6% de la población urbana es usuaria de Internet, mientras que en la zona rural la población

usuaria se ubica en 47.7 por ciento y aunado a esto sólo el 44.3% dispone de computadora en sus hogares.

- NÚMERO DE ALUMNOS EN LA COLONIA ARAGÓN (primarias y secundarias privadas) SEGÚN DATOS DEL INEGI
 - Escuelas pequeñas: menos de 50 alumnos
 - Escuelas medianas: entre 50 y 250 alumnos
 - Escuelas grandes: 250 o más
 - Número de escuelas privadas en la zona: 25 aproximadamente.
 - Número de alumnos que viven y estudian en la zona: 2800 aproximadamente.
 - Colegiaturas en la zona: \$500 a \$5000 y en promedio \$3000 mensuales.
 - El promedio mensual que aporta el sector educativo privado en la colonia Aragón es de: \$8,400,000 tomando en cuenta los estudiantes que viven en la zona y el costo promedio de las colegiaturas.
- Análisis de la competencia:
 - ★ Competencia directa
 - Channel9 (modalidad a distancia): Están especializados en las clases en línea para niños y tienen cursos específicos de programación.
 - ★ Competencia indirecta
 - Berlitz (modalidad a distancia): Están especializados en dar cursos en línea específicamente de tecnologías a todas las edades
 - FORTALEZAS:
 - Tiempo de experiencia
 - Posición social
 - DEBILIDADES
 - No ofrecen clases presenciales
 - La atención no es tan personalizada con cada uno de los alumnos
 - Khan Academy (modalidad a distancia): Están especializados en las clases en línea para todas las edades y tienen cursos específicos de programación.
 - FORTALEZAS
 - Tiempo de experiencia
 - Posición social
 - DEBILIDADES
 - No ofrecen clases presenciales

- La atención no es tan personalizada con cada uno de los alumnos
- Poder de negociación de los clientes
 - Bajo
- Productos o servicios sustitutos que ya existen
 - Escuelas privadas cercanas:
 - Colegio Helen Keller
 - Robótica
 - Aplicaciones gráficas por computadora
 - CCUMA
 - Robótica
 - E.Learning
 - Aulas Digitales
 - AlphaOmega
 - Computación
 - Robótica
 - Grupo Simón Bolívar
 - Uso de la tecnología para fines didácticos
 - Justo Sierra Aragón
 - Taller de informática y robótica.
- Barreras de entrada
 - Inversión de Capital
 - Costo promedio por construcción del m² en la zona es entre \$8,000.00 y \$9,500.00
 - Certificaciones
 - Licencias
 - Política Gubernamental
 - Normas de estructura
 - Ley de pedagogía
 - Acuerdo 243
 - Acuerdo 254
 - Ordenamiento Central de la Administración de Pedagogía, de la Nación, Fragmento 10, Fracciones XXVI, XXVII, XXX.
 - Renovación propaganda
- Barreras de entrada a competidores:
 - Atención sumamente personalizada para los alumnos independientemente de la modalidad en la que decida estudiar
 - Maestros en constante preparación técnica y pedagógicamente.

Propósito de la encuesta

- Medir la importancia e interés que tienen las personas de que sus hijos sepan de informática o programación.
- Observar el nivel de aceptación de los cursos.
- Contemplar disponibilidad de horarios
- Observar la aceptación o preferencia de las distintas formas de enseñanza.
- Evaluar la posibilidades de trabajar en casa de los niños.

Población a encuestar: Padres que tienen hijos y que viven en la zona de Aragón (5000 personas aprox).

Comunicación del concepto

- “Estamos interesados en emprender un proyecto de creación de una escuela de informática donde se enseñen distintos cursos enfocados a paquetería de Microsoft, creación de páginas web, creación de aplicaciones móvil, entre otros, con diversidad de formas de enseñanza, en línea, presencial o mixto. Lo tenemos planeado para iniciarlo en el área de Bosques de Aragón. Por eso es importante para nosotros saber su opinión respondiendo este formulario”.

Formato de la encuesta

- En línea, con formulario de Microsoft.

Determinación de nivel de muestreo

N	Tamaño de la población
z	Parametro estadístico que dependen del nivel de confianza
e	Margen de error
p	Probabilidad de que ocurra el evento estudiado
q	Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado
Sino se conoce P, entonces debe ser 50%	

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

n	5000 personas menores de 15 años que viven en aragon
z	1.96 356.82 encuestas
p	0.5 50% = 50/100
q	0.5 50% = 50/100
e	0.05 5% = 5/100

TABLA DEL MUESTREO --- NIVEL DE ERROR Y CONFIANZA

Nivel precisión de error P q-	% Error ()	Nivel de confianza (Z)	Valores de confianza tabla Z (S)
0.01	1%	99%	2.58
0.02	2%	98%	2.38
0.025	2.5%	97.5%	2.24
0.03	3%	97%	2.17
0.035	3.5%	96.5%	2.19
0.04	4%	96%	2.12
0.05	5%	95%	1.96
0.06	6%	94%	1.89
0.07	7%	93%	1.955
0.08	8%	92%	1.76
0.09	9%	91%	1.7
0.1	10%	90%	1.645

1. ¿Te interesa que tu hijo aprenda a computación?

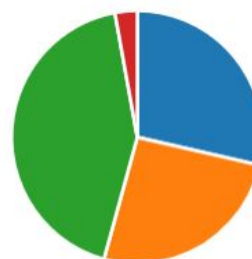
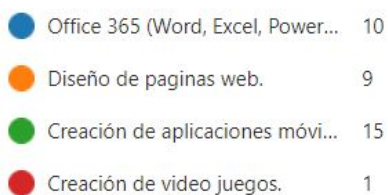
[Más detalles](#)



Esta pregunta fue pensada en la necesidad de conocer si la gente de la colonia está consciente de los beneficios que la tecnología le pueda ofrecer a sus hijos, que como pudimos notar, el 100% de los encuestados les interesa que sus hijos conozcan sobre computación.

2. ¿Qué te gustaría que tu hijo aprendiera?

[Más detalles](#)



La pregunta 2 nos ayuda a conocer que tipo de cursos se interesan más los padres y saber hacia qué cursos podrías dar más énfasis o contratar más expertos en el tema.

3. ¿Cuánto estarías dispuesto(a) a pagar el curso que elegiste anteriormente?

[Más detalles](#)

35
Respuestas

Respuestas más recientes

"2000.00"

"2000"

"\$2,000.00"

Las respuestas más frecuentes sobre esta pregunta eran las siguientes.

1. De \$2000 a \$9000 en relación al curso.
2. \$3120 pesos en promedio
3. Agregar promedio
4. Lo que fuera necesario
5. No se cuanto deba costar un curso de este tipo

4. ¿Estarías dispuesto(a) a pagar un extra por un maestro particular?

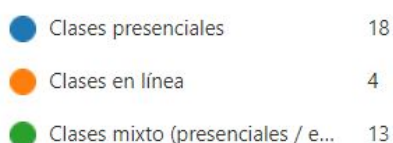
[Más detalles](#)



En esta pregunta es importante para nosotros, ya que parte de nuestro core business era dar atención personalizada, donde los salones serán de pocos alumnos pero teníamos la idea de que si los alumnos pagaban un costo extra se les daría un maestro únicamente para el alumno, al parecer nos dimos cuenta que parte de nuestra muestra no la pagaría, lo cual nos hace pensar en que debemos buscar la forma en convencer o hacerle entender a las personas sobre nuestra atención personalizada.

5. ¿De estas opciones como te gustaría que aprendiera tu hijo?

[Más detalles](#)



Con esta pregunta podemos darnos cuenta que el 51% prefiere clases presenciales, el 37% prefiere clases mixtas, es decir que no tiene problema en que su hijo tome algunas clases en línea y otras presenciales y el 11% prefiere clases completamente en línea, la verdad es que al nosotros ofrecer una atención personalizada, no vemos mayor problema en que el alumno tome sus clases a su preferencia y creemos que una vez que los alumnos tomen clases presenciales y vean la calidad de las clases, podríamos motivarlos a que tomen un el modelo híbrido.

6. ¿Cuentan con equipo de cómputo?

[Más detalles](#)



Sabemos que todos o la mayoría hoy en día cuentan con equipo de cómputo lo cual les facilitará en el momento de que tomen las clases en línea y es nos hace factible seguir pensando en un modelo híbrido.

7. ¿Crees que es importante que los niños sepan de tecnologías hoy en día?

[Más detalles](#)



Con esta pregunta confirmamos que las personas están conscientes de lo importante que es que las nuevas generaciones aprendan nuevas tecnologías.

8. Tu hijo tiene conocimientos básicos de computación?

[Más detalles](#)

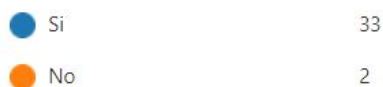


Esta pregunta nos ayuda para saber si al mercado en el que queremos aterrizar se adapta a nuestro core business, ya que el alumno tendría que tener conocimiento básico en computación para que pueda adquirir uno de nuestros cursos, pero esto también no ayuda a ver otro curso que podríamos dar, que sería el de “conocimientos básicos de la computación” o en dado caso que lleven el curso de office 365.

Podemos ver que el 94% tiene conocimientos básicos en computación y el otro 6% no lo tiene.

9. Tu hijo tiene interés por la computación?

[Más detalles](#)



Con esta pregunta hacemos una relación entre el interés del padre e hijo, donde podemos ver que el caso de los padres, el 100% de los padres están interesados por que el hijo aprenda de computación, mientras que el 94% de los hijos están interesados por la computación, al otro 6% no les llama la atención.

10. ¿Tus hijos en que horario podrían tomar los cursos?

[Más detalles](#)



Podemos ver que la mayoría(69%) de los niños podrían en un horario vespertino y el 31% podrían tomarlo en un horario matutino.