****

**GUÍA PROYECTO ESTUDIO COLEGIO BERCHMANS - ENTREVISTAS**

**SEPTIEMBRE DE 2023**

**Objetivo General:**

Evaluar de manera integral la viabilidad de abrir un colegio Berchmans en Palmira, identificando las asociaciones y atributos que las familias vinculan a la marca, para determinar el potencial y posicionamiento de esta.

**Objetivos Específicos:**

* **Conocer los perfiles de familias** de la zona de influencia, con la caracterización y concentración de estos (características personales y de familia, colegios, transporte, composición de familia, preferencias familiares, necesidades principales, necesidades con enfoque en educación, otros que se consideren importantes).
* **Comparar Percepciones con otras Instituciones**: Evaluar el nivel de conocimiento, comparar cómo el colegio Berchmans es percibido en relación con otras instituciones de educación de palmira, para identificar puntos de diferenciación de la competencia.
* **Determinar el perfil de la marca propia y de la competencia** en términos de atributos importantes de la categoría y su aporte en la construcción del posicionamiento deseado.
* **Validar**: Para la población ¿qué es un buen colegio? y ¿Qué esperan del mismo?, Atributos importantes /Infraestructura/ importancia de la educación / disponibilidad de pago / factores de decisión para ingresar a un colegio / preferencia de horarios / y otros que se consideren pertinentes.
* **Conocer las proyecciones, crecimiento y tendencias** demográficas y urbanísticas por sector y zona de estudio.
* **Explorar Expectativas y Necesidades Futuras**: Entender las expectativas y necesidades futuras de las familias frente a la educación y cómo estos se reflejan en sus metáforas y narrativas personales sobre el colegio.

**PRESENTACIÓN**

Mi nombre es …, soy… y trabajo para una empresa de Investigación de Mercados que se llama **Mindlabs.**

Quiero darle la bienvenida y agradecerle que haya aceptado esta invitación. Queremos conocer qué piensan sobre la educación de sus hijos y sobre el proceso de elección del colegio.Por esa razón lo hemos invitado y quisiéramos conocer sus opiniones sobre este tema.

**Explicar qué hacemos.**

No hay respuestas buenas ni malas. Todas las respuestas son importantes para nosotros. Lo que nos interesa es conocer la opinión de ustedes; la invitación es a que participe.

**Explicar reglas de la moderadora.** Duración 1 hora. Aclarar confidencialidad de la información

**Recomendaciones para el profesional**

* Cuando surge algo que nos interesa y tenemos contacto con el observador, incitar a continuar.
* Tratar de evitar preguntas del tipo ¿por qué? o juicios de valor.
* No inducir respuestas, ni direccionarlas.

**PRIMERA PARTE**

**1. Actividad de Rapport y Estilo de Vida:**

Con el fin de romper el hielo y sensibilizar al participante para establecer un buen rapport, se pretende entablar una conversación amable dónde nos cuente a un nivel general su vida, con el fin de entender:

* Quisiera saber ¿cuántos años tiene?
* ¿Qué ocupación tiene? ¿A qué se dedica actualmente?
* ¿En qué barrio vive? De acuerdo con lo que indica el recibo de servicios públicos, ¿a qué estrato corresponde su hogar?
* ¿Qué edades tienen sus hijos?
* ¿Qué aspiraciones tiene en su vida, a nivel personal y profesional?
* ¿Qué le gusta hacer en su tiempo libre?
* ¿Cuál es el papel de la familia en su vida?

Se da la siguiente instrucción: Vamos a hacer un ejercicio muy rápido**.** El ejercicio se llama **“El que piensa pierde”** Yo le voy a decir una frase y le voy a pedir que me diga lo primero que se le viene a la mente.

* + La educación de mi hijo….
  + El colegio de mi hijo……
  + Los colegios en Palmira

**Explorar rápidamente y entender las asociaciones**

**4. Proyección de la relación (Padre-Madre/ Educación)**

* ¿Qué es para usted ser padre, madre… ?
* ¿Cómo describiría el mundo de un niño de 2 a 5 años, qué es importante para su educación?
* ¿Cuáles son los principales retos frente a la Educación de sus hijos?
* ¿Qué ha sido lo más difícil de ser padre? ¿Cómo puede ayudar el colegio en ese proceso?
* ¿Qué es lo que más valora al pensar en el futuro educativo de sus hijos? ¿Qué crees que es lo más importante en un colegio para tus pequeños?
* Para su hijo ¿qué colegios tiene en mente?
* ¿Por qué tiene contemplado esos colegios dentro de las opciones de educación para sus hijos?
* ¿Cuál es el rol del colegio en la educación de sus hijos y cuál es el rol de ustedes como familia?

**SEGUNDA PARTE**

**La elección del colegio**

**Uso de tarjetas point of you:** Identificar esas habilidades más importantes que esperan que sus hijos desarrollenen el colegio.

* ¿Podría contarme un poco sobre su familia y lo que considera importante para la educación de sus hijos en esta etapa?
* ¿Qué factores considera al escoger un colegio para sus hijos?
* En su opinión, ¿qué define a un buen colegio? ¿Cuáles son las cosas que un colegio debe tener para que lo considere como una buena opción?
* ¿Qué es lo que busca en un colegio para sus hijos? ¿Qué tipo de formación o valores son esenciales para usted?
* ¿Cómo elige el colegio al que asisten o asistirán sus hijos? ¿Qué características son decisivas?
* ¿Qué aspectos como infraestructura, calidad educativa, enfoque en valores, o servicios adicionales valora más en un colegio?"

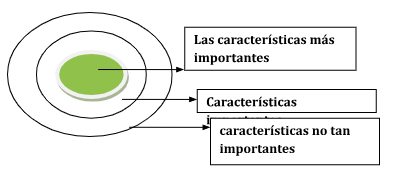
**ANEXO: 1** **TÉCNICA DEL ANILLO DE CEBOLLA/CAPAS**

Imagine que hay estos tres círculos - Moderador dibuje 3 círculos, uno dentro del otro (use como guía el siguiente diagrama). **En este diagrama vamos a ubicar los aspectos más importantes en cuanto a** ¿**Cuáles cree que son los atributos más importantes que debe tener un colegio para que sea la mejor opción para sus hijos?"**

**Círculo interno**- es el núcleo y las características / parámetros más importantes para usted.

**Círculo del medio/Segundo círculo** - características que son importantes

**Círculo externo -** las características que son menos importantes para usted.

**Moderador:** Indagar en las respuestas otorgadas por los participantes y otorgar el siguiente listado en caso de que no salgan muchos atributos de manera espontánea.

1. La tradición
2. La relación precio /calidad
3. La metodología
4. Las instalaciones
5. Equilibrio entre la formación humana y la formación académica
6. Compromiso con la formación espiritual
7. Las certificaciones con las que cuenta
8. La formación en valores
9. Las actividades extracurriculares
10. Educación bilingüe con inmersión total (todas las clases en inglés)
11. Número de niños por salón y número de profesores por niño
12. El servicio de enfermería
13. Profesores nativos
14. Horarios extendidos para niños de preescolar
15. Oferta de actividades interculturales, que promuevan el intercambio de experiencias con estudiantes y maestros de otros países.
16. Servicio de cafetería
17. Servicio de transporte escolar
18. Pertenecer a una red global de colegios
19. La proyección internacional con programas de inmersión y convenios con instituciones en el exterior
20. Que se promueva el arte y el deporte.

**TERCERA PARTE**

**Proyección de la ciudad de Palmira**

* ¿Cómo ve el crecimiento y desarrollo de Palmira? ¿Cree que la zona tiene potencial para más opciones educativas de calidad?
* ¿Cómo cree que los cambios urbanísticos y demográficos en su sector afectarán la demanda de colegios en el futuro?
* ¿Cree que Palmira está preparada para la apertura de más instituciones educativas de alta calidad? ¿Por qué?
* Si compara Palmira con otras ciudades cercanas como Cali ¿qué ventajas o desventajas cree que tiene Palmira en términos de oportunidades educativas?
* ¿Preferiría llevar a sus hijos a un colegio en Palmira si tuviera el mismo nivel de calidad que uno en Cali?
* ¿Cree que Palmira ofrece un ambiente adecuado para que sus hijos crezcan y reciban una buena educación? ¿Qué factores considera clave para esta decisión?

**Disposición de pago**

* ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en la educación de sus hijos? ¿Cómo influyen los costos en su decisión de elección de colegio?
* ¿Qué tan cómodo se siente con las tarifas de los colegios privados de alta calidad en la región? ¿Les parecen accesibles?
* ¿Qué opciones de pago le resultan más convenientes para la educación de sus hijos? ¿Prefiere pagos mensuales, trimestrales, anuales o algún tipo de plan de financiamiento?
* ¿Consideraría la opción de financiamiento o descuentos por pago anticipado como un incentivo para elegir un colegio privado de alta calidad?
* Si un colegio ofrece valores agregados como actividades extracurriculares, idiomas o tecnología avanzada, ¿estaría dispuestos a pagar más por estos servicios?
* ¿Cuál es el monto máximo que estaría dispuesto a pagar mensualmente por la educación de sus hijos en un colegio de alta calidad?
* Si el costo mensual fuera mayor al que están acostumbrados, pero percibe una mejora significativa en la calidad educativa, ¿estaría dispuesto a reconsiderar su disposición de pago?

**Ejercicio individual con QR**

* ¿Cuál es el valor máximo que estaría dispuesto a pagar por una matrícula de Párvulos en un colegio de alta calidad?

1. $ 1.788.349 2. $ 1.585.728 3. 1.990.970\_\_\_\_\_\_

* ¿Cuál es el valor máximo que estaría dispuesto a pagar por una matrícula de Preescolar en un colegio de alta calidad?

1. $ 2.635.654 2. $ 2.337.033 3. $ 2.934.275\_\_\_\_\_\_\_

**Ejercicio Mural de los deseos**: a continuación, vamos a realizar un ejercicio que se llama el mural de los deseos, quiero que piense en todo lo que usted quisiera tener para la educación de sus hijos, ¿cómo sería el colegio ideal? voy a pedirle que no se limite, es un espacio creativo para soñar con todo lo que quisiera.

* ¿Cómo se imagina el colegio ideal para el futuro de sus hijos? ¿Qué debería ofrecer?

**CUARTA PARTE**

**Percepción del Colegio Berchmans**

* ¿Ha escuchado antes sobre el colegio Berchmans? Si es así, ¿qué sabe acerca de él?
* ¿Cómo se enteró por primera vez del colegio Berchmans? ¿Fue a través de amigos, familiares, publicidad, o de alguna otra manera?
* ¿Qué tan familiarizado está con el colegio Berchmans y su propuesta educativa?
* ¿Conoce alguna familia que tenga a sus hijos en el colegio Berchmans de Cali? ¿Qué comentarios o experiencias ha escuchado de ellos?
* ¿Qué imagen o reputación cree que tiene el colegio Berchmans en la región?
* Cuando piensa en el colegio Berchmans, ¿qué palabras o atributos le viene a la mente?
* En comparación con otros colegios que conoce, ¿cómo ve al colegio Berchmans? ¿Qué cree que lo hace diferente?
* ¿Qué aspectos del colegio Berchmans le parecen atractivos o le generarían dudas frente a otras opciones educativas?
* ¿Qué elementos cree que el colegio Berchmans debería reforzar para ser una opción más atractiva para las familias de Palmira?
* ¿Qué piensa sobre la idea de construir una sede del Colegio Berchmans en la ciudad de Palmira? (ubicación: Ciudad Santa Bárbara)
* ¿Conoce las ofertas educativas de la región, especialmente Cali/ Palmira?
* ¿Conocen otras opciones de colegios privados en Palmira o Cali? ¿Cuáles?
* ¿Cómo comparan esas opciones con la apertura del Colegio Berchmans?
* ¿Creen que sus conocidos que tienen hijos en edad escolar considerarían al Colegio Berchmans como su primera opción? ¿Por qué?
* ¿Estarían dispuestos a cambiar a su hijo de su colegio actual al Colegio Berchmans si se abre una sede en Palmira? ¿Qué factores influirían en su decisión de hacer este cambio?

**Usar tarjetas de técnica proyectiva faces**

Después de esta sesión, escoja una imagen que le permita expresar cómo se siente frente a la idea de construir una sede del Colegio Berchmans en la Ciudad de Palmira-

Imagen en blanco y negro

Descripción generada automáticamente con confianza baja

**DAR LAS GRACIAS/TERMINAR**