|  |
| --- |
| EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA.  “CLIENTES POTENCIALES” |
| Nombre del alumno/a: Emilio Garruta González |

A partir de la revisión del Lienzo de Modelo de Negocio, Arquetipo de Cliente y del Mapa de Empatía, vamos a realizar una lista de las hipótesis. Una vez formuladas nuestras hipótesis, seleccionaremos las más decisivas para el éxito de nuestro producto o servicio. Ahora diseñaremos una **encuesta o entrevista** dirigida a nuestro perfil de cliente que tenga como objetivo comprobar sí son ciertas o no esas hipótesis. Para ello, podemos utilizar un formulario de Google que nos permita recoger la información y analizarla para comprobar si es cierto lo que hemos supuesto (**Dicha encuesta o entrevista se la haremos a los compañeros de clase)**. Y finalmente, recoger un pequeño informe donde se describa al cliente potencial según la información obtenida.

La entrega de la actividad se realizará a través de la plataforma, cada alumnado enviará la tarea siguiendo el siguiente formato: **Apellido1\_Apellido2\_Nombre\_Nombre de la tarea.**

Ejemplo: Valido\_Contento\_Juan\_Clientes\_Potenciales.

1. Listado de hipótesis a corroborar.

|  |
| --- |
| HIPÓTESIS A CONTRASTAR |
| Hipótesis 1: Existe un segmento de la población formado por padres que tienen poco tiempo libre. |
| Hipótesis 2: Existe un segmento de mercado de padres que creen que necesitaran apoyo con el desarrollo académico y personal de sus hijos y estás dispuestos a hacer un esfuerzo económico |
| Hipótesis 3: Se intenta hacer un sondeo sobre áreas de interés de los padres en relación al desarrollo académico y personal de sus hijos. |

1. Formulario de entrevista o encuesta a realizar.

|  |
| --- |
| https://docs.google.com/forms/d/1bO8RG5hzgHttzakowYYp-UaQ80Ezq9fNtHQlm-WUcC8/edit |

1. Conclusiones sobre la información obtenida. Verificación o no de las hipótesis y fijando las características de los clientes potenciales identificadas.

|  |
| --- |
| **Hipótesis 1:**  Según la encuesta un 50% de los encuestados tienen hijos.  Gráfico de las respuestas de Formularios. Título de la pregunta: ¿Tiene usted hijos?. Número de respuestas: 6 respuestas.  Según la encuesta un 50% de los padres no tiene tiempo libre.  Gráfico de las respuestas de Formularios. Título de la pregunta: ¿Tiene tiempo libre tras el trabajo para realizar actividades personales?. Número de respuestas: 6 respuestas.  Un 100% de los encuestados que respondieron no tener tiempo libre desearían disponer de tiempo para ellos, un 33% de ellos dedican su tiempo libre al cuidado de sus hijos.  Gráfico de las respuestas de Formularios. Título de la pregunta: ¿Cuáles de las siguientes respuestas refleja mejor su situación? Elija todas con las que se identifique.. Número de respuestas: 3 respuestas.  Si hago un análisis detallado de las preguntas considerando sólo las respuestas de los encuestados con hijos:   * Un 67% no tiene tiempo libre tras el trabajo para realizar sus actividades personales * Un 100% de los encuestados que respondieron no tener tiempo libre desearían disponer de tiempo para ellos, un 50% de ellos dedican su tiempo libre al cuidado de sus hijos.   Por tanto, podría considerarse que el 33,5% de los encuestados (67% del 50%) de los encuestados validan la hipótesis 1.    **Hipótesis 2:**  Existe un segmento de mercado de padres que creen que necesitaran apoyo con el desarrollo académico y personal de sus hijos y estás dispuestos a hacer un esfuerzo económico  Un 40% invierte actualmente, un 50% cree que tendrá que hacerlo en el futuro, y un 83,3% está dispuesto a hacer un esfuerzo económico.  Gráfico de las respuestas de Formularios. Título de la pregunta: ¿Actualmente invierte en clases de apoyo a sus hijos, actividades extraescolares o programas de desarrollo personal?. Número de respuestas: 5 respuestas.  Gráfico de las respuestas de Formularios. Título de la pregunta: ¿Cree que tendrá que invertir en clases de apoyo, actividades extraescolares, o programas de desarrollo personal para sus hijos en un futuro cercano?. Número de respuestas: 4 respuestas.  Gráfico de las respuestas de Formularios. Título de la pregunta: ¿Hacen o estarían dispuestos a hacer un esfuerzo económico en  clases de apoyo, actividades extraescolares, o programas de desarrollo personal para sus hijos?. Número de respuestas: 6 respuestas.  Un 40% invierte actualmente, un 50% cree que tendrá que hacerlo en el futuro, y un 83,3% está dispuesto a hacer un esfuerzo económico.  Si hago un análisis detallado de las preguntas considerando sólo las respuestas de los encuestados con hijos:   * Un 67% invierte actualmente. * Sólo hay una respuesta a la pregunta de si cree que tendrá que invertir en el futuro, que es la del encuestado que no invierte actualmente y cree que no tendrá que hacerlo. * Un 100% está dispuesto a hacer un esfuerzo económico.   Por tanto, 50% de la población tiene hijos y está dispuesta a hacer un esfuerzo económico en clases de apoyo, etc (100% del 50%). Los padres que creen que lo van a necesitar ya están invirtiendo y son un 33,5% de la población total (67% del 50%). |
| Hipótesis 3: Se intenta hacer un sondeo sobre áreas de interés de los padres en relación al desarrollo académico y personal de sus hijos.  Las área más importante para lo encuestados son :   * 1. Respeto y valores morales 100%   2. Habilidades interpersonales, desarrollo físico y deportivo e idiomas con un 83,3%   Gráfico de las respuestas de Formularios. Título de la pregunta: ¿Qué áreas, conocimientos o habilidades considera importantes para sus hijos? Seleccione todas las opciones con las que se identifique.. Número de respuestas: 6 respuestas.  Si hago un análisis detallado de las preguntas considerando sólo las respuestas de los encuestados con hijos:   * Un 67% apoyo académico. * Desarrollo físico 67%. * Habilidades interpersonales 100%. * Idiomas 67% * Respeto y valores morales 100%.   Por tanto, un 33,5% se interesa por el apoyo académico, el desarrollo físico y los idiomas, un 50% de la población (100% del 50%) tiene hijos y se interesa las habilidades interpersonales y el respeto y valores morales.  En resumen, el 33,5% de los encuestados definen un segmento de la población formado por padres que tienen poco tiempo libre, creen que van a necesitar invertir en el desarrollo de sus hijos y se interesan por el apoyo académico, el desarrollo físico y los idiomas, subiendo al 50% de la población los padres que se interesan por que sus hijos desarrollen habilidades interpersonales y el respeto y valores morales. |

Consideraciones a la encuesta:

* He omitido la parte socioeconómica (renta del público objetivo, gasto actual en servicios semejantes, y desembolso potencial que harían en el servicio) aunque debería hacerse.
* Hay un **error importante en la parte del cuestionario que** recoge las edades de los hijos. No estoy discriminando a segmento de población que busco al no haber incluido en la encuesta edades al margen de mi público objetivo. Debería haber incluido una opción de otras edades al menos.
* **Otro error** que hace difícil el análisis es que habría discriminar en la encuesta a los encuestados que tiene hijos de los que no y abrir dos caminos diferentes., uno el recorrido en la encuesta para los que tienen hijos y otro donde se cierre la encuesta o se sondee su situación personal y planes de futuro para los que no, para obtener información de la potencial evolución del mercado objetivo. Esto haría mas fácil el análisis de los datos obtenidos y nos daría información adicional.

1. Representación de la propuesta de valor de forma clara precisa del producto. Indicando sus funcionalidades y características básicas, problema que soluciona y necesidad que cubre.

|  |
| --- |
| * Definición del producto: Club Infantil con horario de tarde extendido. * Oferta principales y añadidas al producto o servicio:   + Desarrollo post académico a través de apoyo con las tareas de la enseñanza obligatoria.   + Refuerzo de valores como el esfuerzo, la responsabilidad personal, la tolerancia, el respeto a uno mismo y por tanto a los demás y la integración.   + Desarrollo de habilidades interpersonales. A través de actividades grupales, actividades de exposición grupal adaptadas a las diferentes edades (presentaciones de tareas, contar historias, pequeñas representaciones teatrales, debates, etc)   + Interacción de los niños con el personal del centro en inglés los profesores en inglés.   + Seguimiento de tutoría y coaching personalizado.   El valor añadido es que cubre una franja horaria no cubierta o parcialmente cubierta las demás tardes. Y además integra servicios que se prestan de forma parcial por los competidores.  Como extensiones de valor:   * Programa de formación física y de los niños. (Prevista como desarrollo a futuro y dependiendo de la ubicación de las diferentes sedes) * Servicio de catering. |