

**UNIVERSIDAD ABIERTA PARA ADULTOS
ESCUELA DE NEGOCIOS**



TRABAJO FINAL
“PROPUESTA DE UN PLAN DE NEGOCIOS ONLINE”

PARTICIPANTES:

**Paola Franchesca Soriano
Gisselle Hernández
Wellington Suarez**

Mat. -----

10-1947

11-5440

14-5947

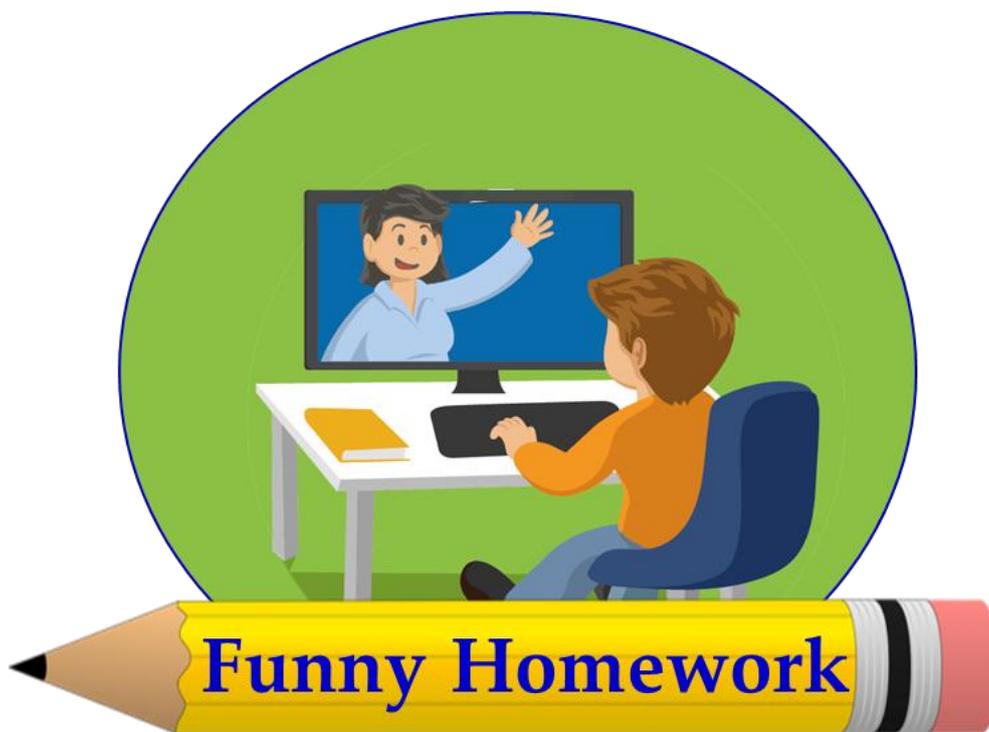
**DIPLOMADO
PLAN DE NEGOCIO Y GESTIÓN INTEGRAL DE PROYECTOS DE
EMPRENDIMIENTO EN LINEA**

FACILITADOR:

**Isabel Cuello
Anny Restituyo**

FECHA

17- Dic -2020



Contenido

RESUMEN EJECUTIVO	5
INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO I - PROCESO DE IDEACIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS	7
1.1 Idea de negocio en línea	7
1.2 Antecedentes del negocio	9
1.3 Desarrollo de la idea de negocios	9
1.4 Buyer o persona	10
1.5 Propuesta de valor	12
1.6 Aspectos innovadores y diferenciadores del proyecto	14
1.7 Técnica de ideación del proyecto	14
1.8 Impacto del proyecto y bienestar del usuario	15
1.9 Validación del proyecto	15
1.10 Análisis del entorno (PEST)	17
CAPITULO II - PLAN DE DESARROLLO DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO EN LINEA	18
2.1. Diseño del plan estratégico del negocio	18
2.2.1- La filosofía institucional: declaración de la misión, visión y valores del Proyecto	18
2.2.2 - Modelo de negocio canva	18
2.2.3- Objetivos generales y específicos	20
2.2.4- Ventaja competitiva del Proyecto	20
2.3- Análisis FODA	21
2.4- Mercado meta	21
2.5- La Cadena de valor y mapa de procesos	22
2.5.1- Definición de proceso: estratégico, de apoyo y clave	24
2.5.2- Recursos físicos	25
2.6- Plan operativo de su proyecto	26
2.6.1- Plan y presupuesto de marketing	27
2.6.2- Estrategia de precio	29
2.6.3- Estrategia de distribución	29
2.6.4- Estrategia y Proyección de ventas	29

2.6.5- Estructura organizativa	30
2.7- Plan Financiero	31
2.7.1- Rentabilidad del Proyecto	34
CAPITULO III - DISEÑO Y EMPRENDIMIENTO DEL NEGOCIO EN LINEA	36
3.1 El atractivo de nuestra idea de negocio, aceptación de nuestros servicio, innovación y diferenciación que ofrecemos.	36
3.2 Nuestra idea de negocio es rentable a los inversionistas	37
3.3 Análisis a nivel económico de nuestra propuesta	37
3.4 Estructura de un Negocio Virtual.....	38
Definición de actividades claves dentro de los procesos de CRM/ERP/SCM.	38
CAPITULO IV - DISEÑO Y EMPRENDIMIENTO DEL NEGOCIO EN LINEA	41
4.1 Embudo de Ventas.....	41
4.2 Plan de Marketing Digital	42

RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad el impacto del COVID-19 ha revolucionado de manera drástica el sistema educativo de múltiples países, donde la República Dominicana no ha sido la excepción y el modelo educativo tradicional de forma presencial ha tenido que migrar con sus dificultades al formato virtual y en muchos casos a clases a distancia a través de radio y televisión.

Esta situación repercute en el desempeño de los estudiantes, que, por lo improvisado del formato, no cuentan con los conocimientos y preparación para sacar el máximo provecho a las clases y mantener un nivel de aprendizaje alto.

Es por esto que el proyecto Funny Homework surge como respuesta a una necesidad inminente, que pasara a formar parte de un formato de trabajo que en conjunto con el auge de la tecnología genera grandes expectativas y promete ser un tipo de negocio sumamente rentable y con una demanda potencial alta.

Este proyecto cuenta con un capital que asciende a RD\$1,500,000.00 pesos, el cual contempla la inversión necesaria para el equipamiento de los salones que se utilizaran como aulas virtuales, donde el facilitador tendrá las herramientas necesarias para desarrollar el proceso de acompañamiento y tutoría al alumno, así como la contratación de los servicios necesarios para asegurar la conectividad y el desarrollo de la plataforma digital que se utilizara para que los alumnos se conecten desde sus dispositivos.

Este proyecto está dirigido a niños y adolescentes en edades de 8 a 17 años con nivel escolar de básica y media que requieren de reforzamiento, asesoría y seguimiento en el proceso de realización de sus tareas.

El equipo de trabajo de Funny Homework está compuesto por profesionales del área educativa y administrativa que cuentan con las competencias necesarias para brindar el apoyo técnico, educativo y psicológico para que la experiencia de padres y alumnas sea divertida.

Se define como rentable el proyecto, considerando que en un plazo de 18 a 24 meses se recupera el capital invertido y se generan ganancias que apoyaran la ampliación del mismo acorde a la demanda que presente el mercado.

INTRODUCCIÓN

La presente idea de negocio es una iniciativa de un grupo de estudiantes que coinciden en implementar un proyecto educativo que revolucione la metodología de las clases impartidas en las salas de tareas de forma presencial, llevándolas al formato virtual en respuesta a la necesidad generada por el COVID-19 y las limitaciones que este virus pone a las clases presenciales.

El contenido de este proyecto presenta el análisis de información relevante para identificar los puntos fuertes y débiles del mismo, de modo que las estrategias definidas en el mismo contribuyan a lograr su éxito y aceptación el mercado, lo cual pudimos comprobar al encuestar a algunos padres acerca del impacto que las salas de tareas actuales tienen en el desempeño y aprendizaje de sus hijos y conocer sus expectativas acerca del formato virtual de este tipo de servicio que para muchos es esencial y sus resultados son demostrables.

Este proyecto plantea una solución a un problema que se presenta de forma inesperada, lo que se convierte en una oportunidad para este tipo de emprendimiento que viene a cumplir las expectativas de un público que espera resultados que se reflejen en las calificaciones de sus hijos.

Funny Homework es un proyecto que presenta una propuesta de negocio rentable, contando con un equipo de trabajo profesional y enfocado en lograr que la empresa se posicione en el mercado como una de las principales salas de asesorías educativas virtuales, con un formato adaptado a los nuevos tiempos y el uso de las TIC's para hacer del proceso educativo una experiencia agradable para los docentes, los alumnos y sus padres.

CAPÍTULO I - PROCESO DE IDEACIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

1.1 Idea de negocio en línea

Nuestro proyecto es una sala de tareas online, que busca facilitar tutorías de las materias básicas de inicial y media de una manera divertida, que permita el aprendizaje del estudiante y la sinergia entre este y las asignaciones que le dejen en el aula.

En la actualidad las clases virtuales se han convertido en un formato obligatorio, donde a causa de la pandemia que vivimos actualmente, los padres tienen temor de enviar a sus hijos a las salas de tareas presenciales, lo que ha creado la necesidad de buscar nuevas estrategias que permitan a los estudiantes recibir reforzamiento y acompañamiento en el desarrollo de sus tareas.

Ante esta problemática, hemos visto la oportunidad de desarrollar un proyecto empresarial enfocado en suplir una demanda actualmente insatisfecha, con la creación de una sala de tareas virtual, que integrara las herramientas tecnológicas y un equipo docente capacitado para brindar a los padres de estudiantes que requieren mejorar su desempeño escolar, la oportunidad de que sus hijos puedan recibir de forma virtual el acompañamiento y seguimiento que complementa los procesos educativos recibidos en el formato de clases virtuales que llevan a cabo los distintos centros educativos públicos y privados en el país.

NOMBRE DE LA PROPUESTA Sala de Tareas Online Funny Homework

PROPUESTA	PUNTOS CRÍTICOS	IMPACTO	RIESGOS
Descripción Una sala de tareas virtual para brindar servicios de tutorías, acompañamiento y reforzamientos a estudiantes	Puntos fuertes Página web adaptable a múltiples dispositivos Contenidos didácticos divertidos Docentes capacitados	Cientes objetivo/partners Mejorar el rendimiento académico de los estudiantes y hacer del proceso de aprendizaje una experiencia divertida	Riesgos identificados Temor a la modalidad virtual Fallas en la conexión de internet Fallas en la plataforma virtual
Problemas a solucionar Ahorro en costo de transporte Mejoras en rendimiento académico Mayor agilidad en el uso de las TIC's	Puntos débiles Los tutores deben involucrarse en la supervisión Currículum educativo no estandarizado	Beneficios para los clientes Los padres contarán con un usuario para participar en las clases y supervisar de forma anónima el proceso educativo	Posibles barreras Que los padres no quieran formar parte del proceso de aprendizaje de sus hijos

RECURSOS, COSTES E INGRESOS/ BENEFICIOS

Recursos para su puesta en marcha y funcionamiento

- Personal docente
- Personal técnico
- Recursos digitales (hosting, dominio, dispositivos y redes sociales)

Principales costes

- Diseño y programación de página web
- Nomina de personal docente y técnico
- Pago mantenimiento de plataforma digital

Principales ingresos/beneficios

- Inscripción
- Mensualidad del servicio
- Tutorías

Figura 1.1. Idea de negocios Funny Homework. Fuente: Creación propia

1.2 Antecedentes del negocio

En los centros educativos siempre es notorio el desempeño sobresaliente de algunos estudiantes y el bajo desempeño de otros, que normalmente se distraen y prestan más atención a otras cosas, lo que los hace perderse gran parte del contenido de las clases y se refleja en sus calificaciones.

Las salas de tareas nacieron en la sala y los patios de algunas mujeres que aprovechaban la agilidad que tenían para enseñar cosas básicas como el abecedario, a sumar, restar, dividir, multiplicar y leer acompañados del libro Nacho.

Sin duda alguna, todos conocemos el concepto de las famosas escuelitas, hoy renombradas como salas de tareas, algunas incluso están dentro del programa académico de los colegios y se ofertan como un servicio aparte, el cual tiene una alta demanda, muchas veces porque los padres requieren que sus hijos mejoren su desempeño y otras como una opción para ocupar a los pequeños y que a su vez aprendan.

La situación que ha causado la pandemia del coronavirus ha golpeado de manera drástica el sistema educativo dominicano, obligando a que las clases concluyeran de manera virtual, encontrándonos a todos desprevenidos.

Ya se oficializó que el retorno a clases será de manera virtual, porque el riesgo al contagio del coronavirus es alto, por lo que el formato de las salas de tareas no queda excluido y es donde nosotros visualizamos una oportunidad de negocio que nos permitirá proyectarnos y afianzarnos en un mercado que observa cómo se desarrollan quienes incursionan en esta modalidad que implica la integración de servicios, personal y tecnología que trabajen al unísono para salir airosos.

1.3 Desarrollo de la idea de negocios

En Funny homework ofrecemos tutorías, servicios de acompañamiento y reforzamiento en el proceso educativo para estudiantes de básica y media, con la finalidad de contribuir a que estos tengan mejor desempeño en sus labores estudiantiles.

Apoyamos a sus hijos en el proceso de aprendizaje, reforzamiento y acompañamiento en la labor de realizar sus tareas. Dotándolos de los conocimientos y habilidades necesarias para el uso de los entornos virtuales y búsqueda de información fiable en los buscadores de internet.

Funny Homework brinda mayor seguridad a los alumnos al recibir clases desde casa en tiempos de pandemia y del llamado al distanciamiento social, donde los padres buscan mitigar los riesgos al contagio de sus hijos.

Nuestro servicio se basa en acompañar al estudiante en el proceso de realización de sus tareas, así como el reforzamiento de contenidos y tutorías para que el alumno mejore su desempeño académico.

1.4 Buyer o persona

Nuestro buyer persona es un público que se preocupa porque sus hijos tengan un buen desempeño en el colegio y se sienten orgullosos de los reconocimientos que estos reciben. Son padres ocupados en sus trabajos, pero que tratan de mantenerse pendientes de lo que acontece en el entorno escolar de sus hijos y monitorean constantemente sus calificaciones y comportamiento en clase. Los niños según el formato del nuevo currículo educativo, desde 4to de primaria hasta sexto de secundaria tienen edades entre 8 a 17 años.

Les gusta hacer uso de las redes sociales y a final de cada año escolar cuelgan un mensaje en las redes felicitando a sus hijos por su buen desempeño, al tiempo que muestran los reconocimientos y calificaciones de estos. De igual modo tratan de tener a una persona que les dé seguimiento en el tiempo que ellos están laborando, para supervisar que sus hijos realicen sus tareas y de ese modo logren mantener sus buenas calificaciones.

BUYER PERSONA

Team **Funny Homework**

Designed by **Wellington, Paola y Gisselle**

Date **Septiembre 2020**

Iteration **#1**

FOTO 	COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS 	COMPORTAMIENTOS EXTERNOS 
	<p>Padres / Tutores: Se preocupan porque sus hijos tengan buen desempeño en el colegio. Presumen las buenas calificaciones de sus hijos y los reconocimientos que estos se ganan.</p> <p>Hijos: Siente curiosidad por la tecnología Les gusta divertirse mientras estudian.</p>	<p>Padres: Ocupan gran parte de su tiempo trabajando y fuera de casa Constantemente llaman a su casa para saber como estan sus hijos</p> <p>Hijos: Les gusta navegar en internet y usar las redes sociales Les atrae el ver videos en youtube Pasan mucho tiempo jugando en línea con amigos</p>
NECESIDADES Y OBJETIVOS		
<p>Padres: Que sus hijos obtengan calificaciones altas Que sus hijos sean reconocidos por su desempeño Brindar la mejor educación posible a sus hijos</p> <p>Hijos: Lograr que sus padres se sientan orgullosos de ellos Pasar de curso y recibir regalos de sus padres Que sus padres le compren articulos tecnologicos por su desempeño en la escuela</p>		
DATOS DEMOGRÁFICOS 	OTROS DATOS DE INTERES. AFICIONES,, USO DE TECNOLOGÍA, REDES SOCIALES	
<p>Rango de edad hijos: 8 a 17 años Rango de edad padres: De 25 a 60 años Sexo: Masculino / Femenino Nivel Académico: Básica y Media Ingresos del hogar: Mayor a \$70,000 mensuales</p>	<p>Padres: El celular es una herramienta de trabajo Hacen uso constante de las redes sociales</p> <p>Hijos: Les gusta explorar las nuevas tecnologías</p>	

Figura 1.4. Buyer Persona Funny Homework. Fuente: Creación propia

1.5 Propuesta de valor

Nuestra propuesta de valor presenta lo que hace diferente nuestro proyecto atractivo para el público y presenta lo que nos diferencia de la competencia en el mercado.

El acompañamiento a los estudiantes en el proceso de realizar sus tareas es parte de lo que ofrecemos, en conjunto con el servicio de tutoría, que busca reforzar el desempeño de los mismos en las materias donde presenten mayor dificultad o las calificaciones más bajas.

Nuestra propuesta garantiza a los padres la seguridad de que sus hijos podrán mejorar su rendimiento académico y al mismo tiempo mejorarán sus habilidades en el uso de las TIC's, teniendo los padres la facilidad de supervisar el proceso en cualquier momento, aun desde su lugar de trabajo.

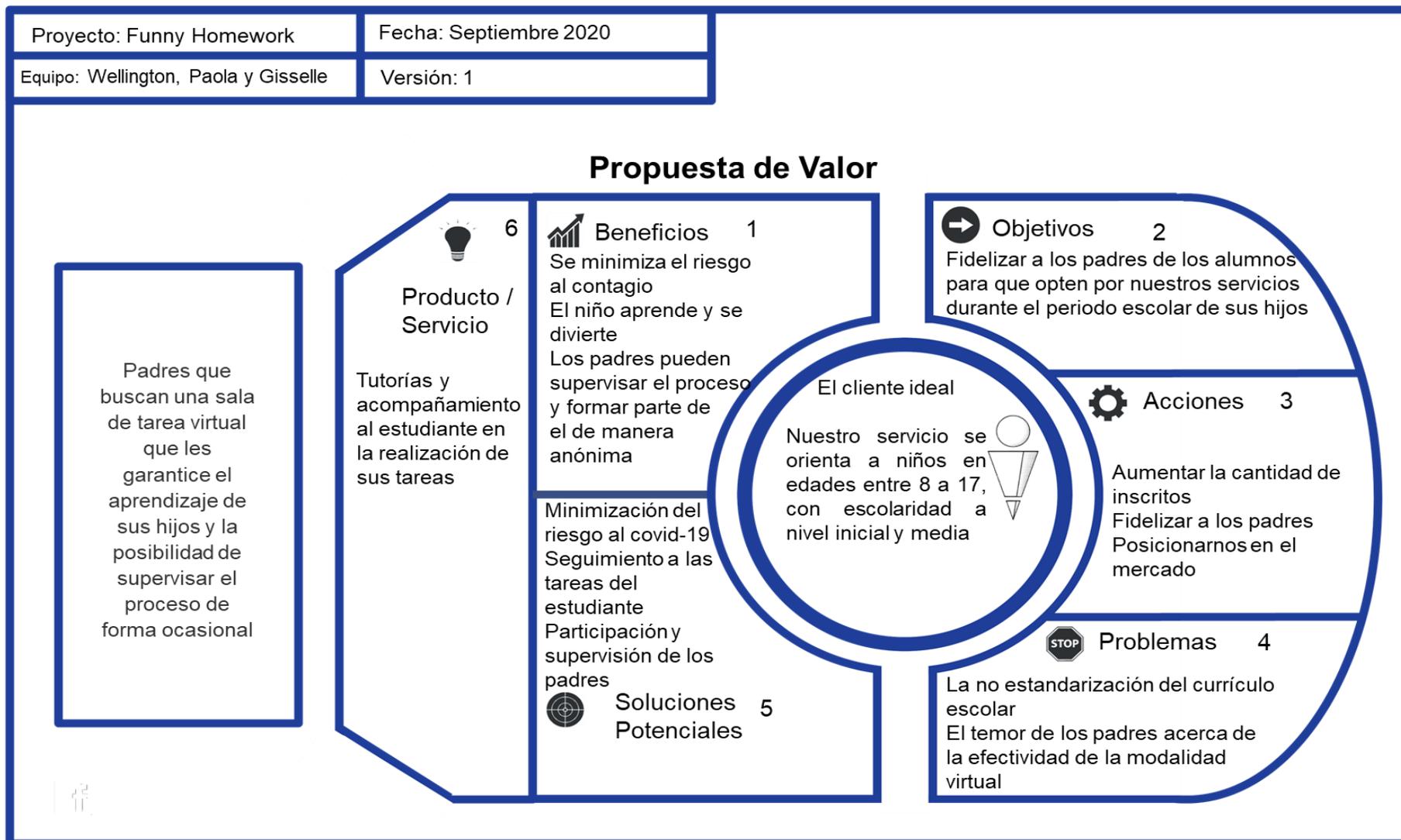


Figura 1.5. Propuesta de valor proyecto Funny Homework. Fuente: Creación propia

1.6 Aspectos innovadores y diferenciadores del proyecto

El valor agregado y aspectos innovadores con que cuenta nuestro proyecto es el contenido interactivo que tendrán las tareas del alumno, para lo que contaremos con videos y clases en línea con personal docente capacitado, que aprovecharán al máximo las herramientas tecnológicas para brindar una experiencia divertida y cargada de contenidos educativos.

Ofertaremos una plataforma digital, donde los estudiantes podrán acceder desde su celular, tablet o computadora a recursos que facilitarán que estos aprendan los contenidos de las tareas asignadas por el docente en el aula.

Los padres contarán con acceso para visualizar el avance de sus hijos y podrán interactuar en línea con los facilitadores. Este acceso les facilitara participar de las clases de forma anónima y ver el desenvolvimiento de sus hijos sin que estos se enteren que los observan.

El proceso se realiza a través de una plataforma digital, minimizando el costo y los riesgos que implica el traslado del alumno hacia una sala de tarea física.

- Las clases son grupales e individuales
- Integración de las TIC's al proceso educativo
- Sistema de supervisión para padres y tutores
- Envío de caja personalizada con instructivo animado del uso de la plataforma y kit de herramientas e insumos a utilizar por los niños.

Este no es un servicio único, sin embargo, es un servicio que tiene una demanda potencial en el sistema educativo dominicano.

Para la protección de la singularidad, haremos uso de los contratos de confidencialidad con los que formen parte del proyecto y se registrara la empresa en ONAPI, para tener respaldo legal de la marca.

1.7 Técnica de ideación del proyecto

En una reunión virtual por medio a una llamada de Google Meet nos enfocamos en desarrollar una idea de negocios que fuese innovadora, rentable y que el capital necesario para llevarla a cabo no fuese tan elevado.

La primera idea surgida fue la de un salón de cursos técnicos virtuales, por medio a videos, pero al analizarla, nos dimos cuenta que ya existen muchos de estos en el mercado, algunos gratuitos y muy conocidos, por lo que decidimos que no era tan rentable e innovador.

Entonces surgió la idea de la sala de tareas, que es un tipo de negocios que su servicio se brinda de forma presencial y sería para nosotros un reto llevarlo al formato virtual, lo que nos obligaría a tener que innovar y diferenciarnos de las salas de tareas actuales, sobretodo en medio de la pandemia que estamos viviendo actualmente, que limita las reuniones grupales y obliga a las escuelas a dar clases en formato virtual.

Así nace nuestro proyecto, que integra tutorías, seguimiento a tareas y aprendizaje de una forma divertida, donde los padres pueden formar parte del proceso, aun estando en sus lugares de trabajo.

1.8 Impacto del proyecto y bienestar del usuario

El proyecto de la sala de tarea virtual impacta de manera directa en la mejora del desempeño educativo del estudiante, lo que se traduce en el logro de los objetivos que los padres o tutores buscan obtener en sus hijos.

De igual modo es imprescindible para los padres o tutores el mantener a sus hijos protegidos de la exposición al Covid-19, así como poder monitorear su proceso de aprendizaje y formar parte del proceso educativo, teniendo la flexibilidad de ingresar a la clase en horarios flexibles que no afecten su rutina laboral.

El contar con la opción de acceder a una sala y participar en las clases sin que sus hijos se enteren que ellos están allí observándolos, les brinda a los padres la oportunidad de visualizar el desempeño de estos en un ambiente sin tensiones.

Funny Homework se enfoca en que las expectativas de los padres y tutores con relación al aprendizaje, reforzamiento y acompañamiento de sus hijos en el proceso educativo y realización de sus tareas se refleje en las calificaciones y desenvolvimiento del alumno en el proceso educativo de su escuela o colegio.

1.9 Validación del proyecto

Para medir la viabilidad de nuestro proyecto hemos realizado un estudio de mercado donde aplicamos una encuesta con 7 preguntas a 30 personas, a través de WhatsApp, para identificar sus experiencias con las salas de tareas y ver sus expectativas con los servicios de nuestra propuesta de negocios.

Este estudio nos ha permitido evaluar que nuestro proyecto tiene un nivel de aceptación alto y que los servicios que pretendemos ofrecer tienen clientes potenciales dispuestos a incursionar en la modalidad de sala de tarea virtual.

Encuesta Funny Homework						
Preguntas	Sí	No	Mejora del desempeño	Falta de tiempo	Redes Sociales	Google
¿Ha inscrito a sus hijos alguna vez en sala de tareas?	22	8				
¿Sus hijos han mejorado al estar en la sala de tarea?	23	4				
¿Por qué razones inscribiría a sus hijos en una sala de tarea?	→		17	13		
¿Considera efectivo el servicio brindado por las salas de tareas?	27	1				
¿Le gustaría supervisar las clases de sus hijos de forma anónima?	26	3				
¿Por qué medio usted busca la sala de tarea o asesoría para sus hijos?	→				20	9
¿Estaría interesado en inscribir a sus hijos en una sala de tarea virtual?	27	3				

Figura 1.9. Encuesta realizada el 19 de septiembre 2020. Fuente: Creación propia

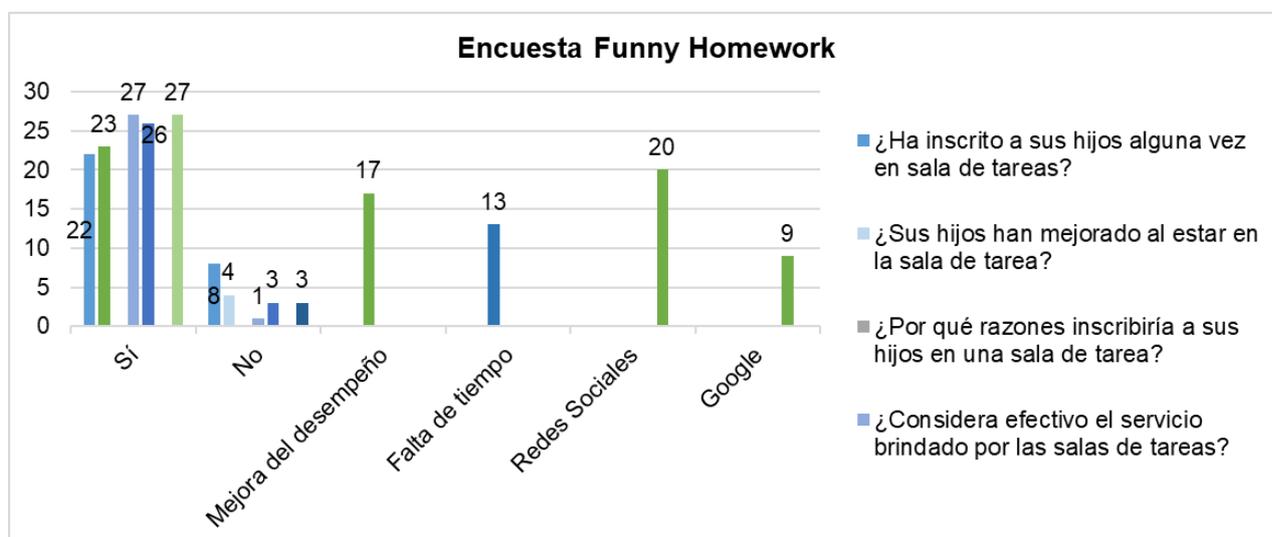


Figura 1.9.1 Encuesta realizada el 19 de septiembre 2020. Fuente: Creación propia

Los resultados del estudio de mercado indican lo siguiente:

El 73% de los encuestados han inscrito a sus hijos en una sala de tareas, donde el 85% de ellos indica que han visto resultados positivos en la mejoría académica de sus hijos luego de inscribirlos.

El 57% de los padres encuestados contestó que la razón por la que inscribirían a sus hijos en una sala de tareas es para la mejora del desempeño y el restante 43% lo haría porque tienen muy poco tiempo para acompañar a sus hijos en la realización de sus tareas escolares.

En cuanto a si estarían dispuestos a inscribir sus hijos en una sala de tareas virtual, el 90% de los encuestados indicó que sí, mientras que el mismo porcentaje afirma estar de acuerdo con la opción de supervisar y participar en las clases de forma anónima.

1.10 Análisis del entorno (PEST)

El análisis PEST, nos permitirá identificar los factores externos que pueden influir en el desarrollo de nuestro proyecto empresarial. En este análisis se evaluarán los factores políticos, económicos, socioculturales y tecnológicos.

Tabla 1. Análisis PEST

Factor		Detalle	Impacto
Político	Nuevo Gobierno	En la actualidad el ambiente político local es estable, considerando que sobrepasamos recientemente un periodo de elecciones muy accidentado, donde la incertidumbre era notoria, pero en estos momentos no existe una tensión política que amenace nuestro proyecto.	Positivo
	Apoyo gubernamental a emprendimientos	A nivel gubernamental se favorecen los proyectos empresariales que en estos momentos de crisis faciliten la recuperación de la economía y en el nivel educativo es favorable todo lo que contribuya al desarrollo exitoso del año escolar que se aproxima.	Muy Positivo
Sociocultural	Metodología educativa	Las clases virtuales se vislumbran como la salida a lo que podría denominarse la antesala de una crisis educativa, la cual amenaza con evitar que el año escolar correspondiente al año 2020-2021 no se pueda llevar a cabo.	Positivo
	Clase social de los padres	El nivel educativo del segmento de clientes al que va orientado nuestro proyecto, les permite manejar con facilidad las tecnologías y apreciar las ventajas que están pueden ofrecer al proceso de enseñanza aprendizaje de sus hijos en una sala de tarea virtual.	Positivo
Económico	Impacto económica crisis	La República Dominicana ha sido señalada por el FMI como uno de los países donde el impacto de la recesión económica a causa del covid-19 tendrá menor impacto negativo en la economía, lo que genera un clima de inversión favorable para inversionistas extranjeros y locales.	Positivo
	Inversión de capital de trabajo	En consideración de esto nuestro proyecto contempla una inversión en las áreas que favorezcan la puesta en marcha y sostenibilidad de nuestra propuesta de negocio.	Positivo
Tecnológico	Acceso a tecnología y auge en uso de dispositivos electrónicos	La tecnología es un aliado clave en nuestro proyecto, el cual se ve favorecido con el auge del uso de dispositivos electrónicos inteligentes y el acceso a internet con que cuentan gran parte de los hogares de la provincia Santo Domingo.	Positivo
	Destreza en el uso de la tecnología	Según Pichardo, C. (2018), más de un 70% de la población dominicana utiliza internet. De esta cifra el 71.0% pertenece a zonas urbanas. Esto indica que el acceso a información, materiales y contenidos educativos en línea, así como los medios digitales de difusión de contenidos hacen que la tecnología sea un aliado estratégico para quienes quieran utilizar las plataformas digitales para desarrollar programas educativos y brindar tutorías con contenido dinámico y divertido.	Positivo

Nota: Análisis PEST del proyecto Funny Homework. Fuente: Creación propia

CAPITULO II - PLAN DE DESARROLLO DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO EN LINEA

2.1. Diseño del plan estratégico del negocio

2.2.1- La filosofía institucional: declaración de la misión, visión y valores del Proyecto

Misión:

Ofrecer servicios de reforzamiento escolar y tutorías para niños de básica y media, a través de una página web, en un entorno virtual que fomente el aprendizaje de una forma divertida.

Visión:

Propiciar un ambiente educativo de calidad para ser la principal sala de tareas virtual de la provincia de Santo Domingo.

Valores:

- Innovación: Implementación de nuevas ideas para generar riqueza y valor.
- Responsabilidad: Cumplir los compromisos con nuestros clientes.
- Servicio: Lograr que nuestros clientes se sientan satisfechos.
- Trabajo en equipo: Fomentamos el trabajo en equipo para que nuestros alumnos desarrollen las competencias necesarias para desenvolverse en un ambiente global.

2.2.2 - Modelo de negocio canva

La idea y visión global de nuestra idea de negocios está contenida en nuestro modelo de negocios canva, que define las actividades claves y relaciones con nuestros clientes.

El modelo de negocios presenta los socios claves de nuestro proyecto, así como las actividades esenciales que se llevaran a cabo para cumplir con la propuesta de valor que hemos definido.

Se indica la estructura que componen los recursos a utilizar, lo canales que nos permitirán llegar al segmento de clientes definido, los costos que conlleva la operación de la empresa y las fuentes que no permitirán generar ingresos para cubrir gastos y lograr la rentabilidad.

<p>Socios clave</p>  <p>Padres y tutores de niños con escolaridad entre 4to de básica y 6to de secundaria Centros Educativos privados</p>	<p>Actividades clave</p>  <p>Tutorías personalizadas Sala de asesorías virtuales Reforzamiento digital</p>	<p>Propuesta de Valor</p>  <p>Nos enfocamos en brindar servicios de tutoría personalizada, servicios de asesoría para estudiantes desde 4to básica hasta 6to de media, buscando ser parte de la mejora de su rendimiento escolar, por medio a una pagina web dinámica y adaptable a múltiples dispositivos, integrando un personal calificado con un contenido digital en procura de que nuestros alumnos aprendan mientras se divierten.</p>	<p>Relaciones con clientes</p>  <p>Entrega de los kit con material didáctico e instructivo grafico a padres y tutores Contacto vía correo con tutores Sección contactos en página web</p>	<p>Segmentos de cliente</p>  <p>Niños en edades de 8 a 17 años con nivel escolar de básica y media que requieren de reforzamiento, asesoría y seguimiento en el proceso de realización de sus tareas.</p> <p>Padres de estudiantes de 4to de básica a 6to de media, cuyos hijos requieren reforzamiento escolar.</p>
<p>Estructura de costes</p>  <p>Nómina de personal Impuestos Mantenimiento página web Compra de kits para padres y tutores</p>		<p>Fuentes de ingresos</p>  <p>Inscripción Mensualidad sala de asesorías Tutorías personalizadas</p>		

2.2.3- Objetivos generales y específicos

Objetivo General:

Crear una sala de asesoría virtual que oferte servicios de reforzamiento escolar y tutorías a niños en escolaridad de 4to de básica a 6to de media, donde estos puedan aprender de una forma divertida y lograr buenas calificaciones escolares.

Objetivos específicos:

- Ofrecer servicios de reforzamiento escolar en modalidad virtual para que los alumnos mejoren su desempeño escolar
- Brindar servicios de tutorías de forma individual y grupal a estudiantes que tienen bajo desempeño escolar, logrando que estos mejoren sus calificaciones
- Proporcionar a los padres una plataforma que permita a sus hijos mejorar sus calificaciones

2.2.4- Ventaja competitiva del Proyecto

Funny Homework es una propuesta empresarial que surge en medio de una situación que obliga a las instituciones que brindan servicios educativos a reinventarse, teniendo que cambiar el formato en el que actualmente brindan sus servicios de forma acelerada.

La ventaja competitiva que tenemos es que nuestra idea de negocio está estructurada para responder a una necesidad innegable, donde nos hemos preparado tanto a nivel tecnológico, de planificación, de procesos y recursos humanos para ofertar servicios con calidad que satisfagan las expectativas de nuestros clientes.

Nuestros servicios están orientados 100% a la modalidad de enseñanza y aprendizaje de manera online, con un personal altamente calificado y una página web estructurada para responder a las necesidades de nuestros clientes.

2.3- Análisis FODA

El análisis foda de nuestro proyecto toma en cuenta las variables que inciden en nuestra idea de negocios y que pueden tener impactos positivos o negativos en el mismo.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
1. Personal docente calificado y con experiencia en entornos virtuales	1. Fallas en el servicio de internet
2. Página web con interfaz amigable	2. Formato virtual desconocido para muchos padres
3. El manejo de las plataformas digitales que tienen los alumnos	3. Nuestra sala de tarea es nueva en el mercado
4. Las salas de tareas tienen gran aceptación por sus resultados	4. Se requiere la supervisión de un adulto en los hogares
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1. Implementación de la modalidad de clases virtuales a causa del covid	1. La mala calidad de la conectividad del internet
2. Acceso a internet	2. Fallas en la plataforma web de la empresa
3. La flexibilidad de la formación virtual	3. Aumento de los costos de servicios de internet y mantenimiento web
4. Existen múltiples plataformas digitales con gran cantidad de contenido educativo	4. Dificultad de adaptación por parte de los estudiantes al formato virtual

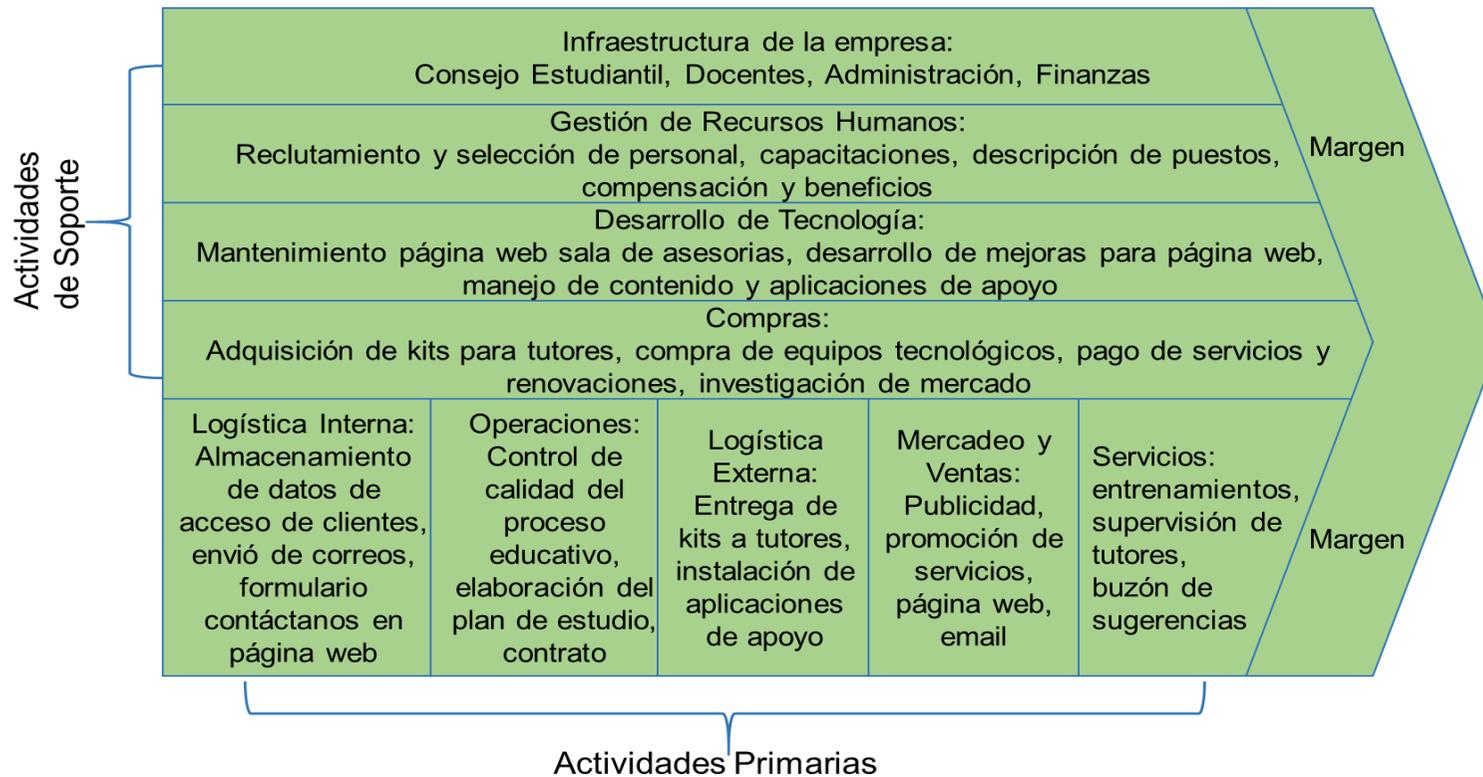
2.4- Mercado meta

El mercado meta de nuestro proyecto Funny Homework son los estudiantes de 4to de básica hasta 6to de secundaria, que según el currículo educativo dominicano comprende los estudiantes de 8 a 17 años.

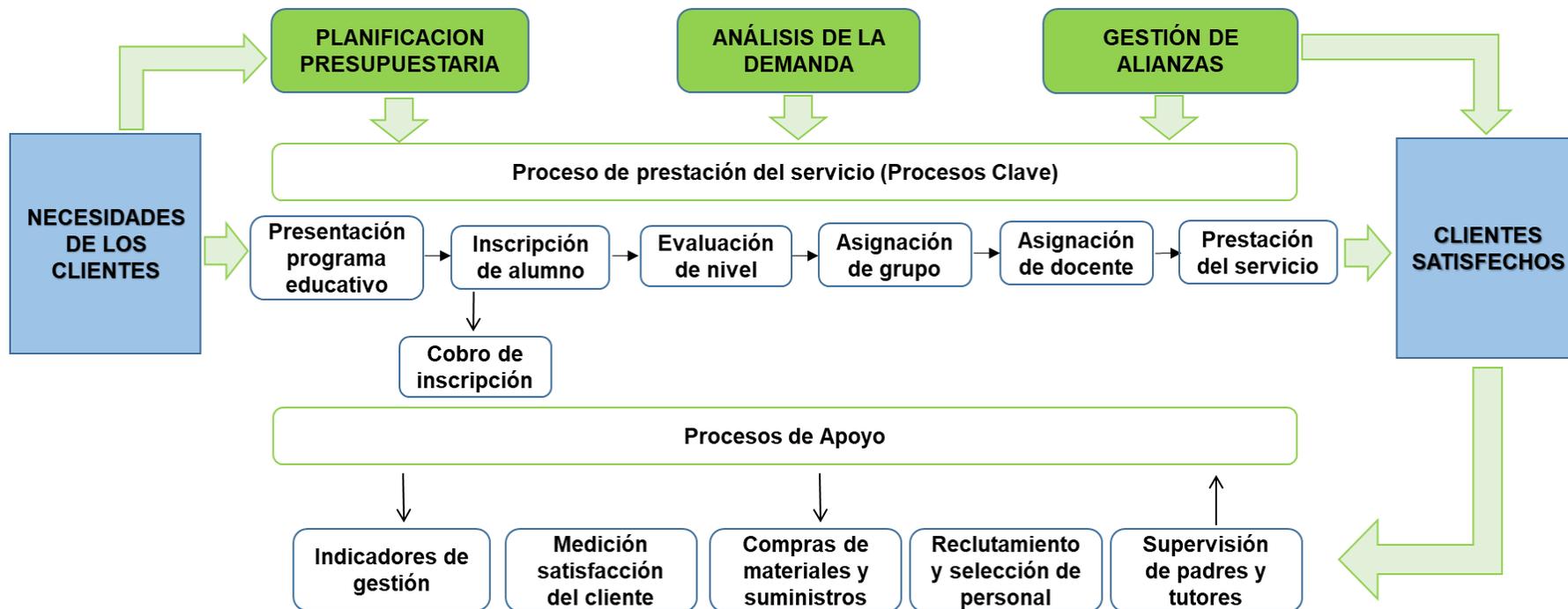
Nuestro proyecto busca alcanzar a los padres cuyos hijos requieren de reforzamiento escolar y de apoyo en la realización de sus tareas, más aún en esta modalidad virtual que inicia de forma abrupta y obliga a la improvisación a muchos centros educativos y salas de tareas que se ven obligados a brindar sus servicios en este formato.

2.5- La Cadena de valor y mapa de procesos

Para determinar las ventajas competitivas de nuestra empresa, describimos de manera gráfica las actividades que generan valor tanto a los clientes como a la empresa. Dentro de la cadena de valor se visualizan las actividades que intervienen en el diseño, producción y entrega de los servicios que Funny Homework presta a sus clientes.



El mapa de procesos muestra la transformación de los elementos de entrada que aportan valor a su salida, logrando satisfacer las necesidades de los clientes.



2.5.1- Definición de proceso: estratégico, de apoyo y clave

Procesos estratégicos:

- Planificación presupuestaria: En este proceso se lleva a cabo la definición de las partidas financieras necesarias para la ejecución del proyecto.
- Análisis de la demanda: Es el proceso en el cual se lleva a cabo el estudio de mercado que facilita conocer las dimensiones y el alcance del proyecto, lo que permite adecuar la plataforma web para la cantidad potencial de inscritos.
- Gestión de alianzas: El logro de los acuerdos con instituciones educativas, así como con los padres, es fundamental para el crecimiento de la empresa, siendo este proceso responsable del establecimiento de acuerdos que ponderen que nuestro crecimiento y expansión en el mercado.

Procesos clave:

- Inscripción del alumno: Es el proceso en el cual se registran los datos del alumno y se agregan a la base de datos las informaciones necesarias para completar el proceso de inscripción.
- Presentación programa educativo: Se presenta a padres y tutores el contenido que ofrecemos para la mejora del desempeño académico de sus hijos, las ventajas que representa contar con nuestro servicio de asesoría y los resultados positivos que este tipo de servicios les brinda.
- Evaluación de nivel: En este proceso se confirma el nivel educativo del inscrito y se registran las áreas de mayor interés para reforzamiento educativo.
- Asignación de grupo: Se crean los grupos estudiantiles acorde a los resultados de la evaluación al alumno.
- Asignación de docente: Se asigna el guía del curso, que tendrá la misión fundamental de coordinar las acciones formativas de su grupo de alumnos.
- Prestación del servicio: Este es el proceso en el cual los alumnos reciben por parte de los docentes, los reforzamientos educativos necesarios para mejorar su desempeño escolar.

Procesos de apoyo: Los procesos de apoyo facilitan conocer el desempeño de los alumnos, la satisfacción de estos y sus padres en proceso, así como la supervisión de los tutores al proceso de aprendizaje de sus hijos, lo que busca generar confianza entre las partes.

El reclutamiento y selección de personal llevado a cabo por el área de recursos humanos, al igual que el proceso de compra de materiales y suministros, liderados por el departamento de compras, forman parte importante de los recursos de apoyo de la empresa.

2.5.2- Recursos físicos

Los suministros y recursos físicos con que cuenta nuestro proyecto se detallan a continuación:

Infraestructura Física: Los recursos materiales que se requieren para la ejecución de las tareas de Funny Homework son las oficinas desde donde los docentes se dirigirán a los alumnos, los equipos tecnológicos a utilizar para la comunicación con los estudiantes y tutores, que serán las pc y laptop, cámaras web, micrófonos y pizarras digitales.

Suministros y servicios externos: Dentro de estos tendremos los suministros, el pago de los impuestos, pago de servicios de internet, mantenimientos a la página web y pago de los servicios públicos.

2.6- Plan operativo de su proyecto

En el plan operativo se encuentran los datos básicos que definen la actividad diaria y ordinaria de nuestra empresa, detallando como realizar cada una de las actividades y los recursos necesarios para su ejecución.

No.	Objetivos	Actividades	Recursos	Presupuesto	Ejecución	Responsable	Colaboradores
1	Diseñar y elaborar las estrategias y actividades por niveles educativos	<ul style="list-style-type: none"> - Organizar ejecución de actividades - Realizar evaluación de cumplimiento de los objetivos - Agrupar estudiantes por niveles educativos - Asignar docentes a los grupos estudiantiles - Diseñar estrategias de aprendizaje por asignatura - Coordinar plan de trabajo con docentes y alumnos 	Docentes Materiales Alumnos	\$90,000	Enero - Agosto	Director Administrativo	Docentes Consejo Estudiantil
2	Brindar asistencia a los estudiantes en el reforzamiento educativo	<ul style="list-style-type: none"> - Organizar y agrupar a los alumnos por necesidades de reforzamiento - Realizar reuniones trimestrales con docentes y tutores 	Docentes Económicos	\$55,000	Julio - Diciembre	Docentes	Consejo Estudiantil Docentes Tutores Alumnos

2.6.1- Plan y presupuesto de marketing

El plan de marketing del proyecto Funny Homework se engloba en 7 renglones, que ocupan un presupuesto de RD\$ 445,000.00 pesos para el primer año de operaciones de la empresa, donde el 79% del presupuesto se concentra en las categorías de Personal, Marketing y Desarrollo Tecnológico.

Para la categoría de personal que representa el 22% del presupuesto, se destina un monto de RD\$100,000.00 pesos, para pago de personal, subcontrataciones y para la adquisición de equipos y recursos necesarios para llevar a cabo las estrategias de marketing de la empresa.

La categoría de marketing presenta la mayor inversión a nivel de presupuesto, con un 34%, destinado a la investigación de mercado, email marketing, merchandising y la gestión de redes sociales, que forman parte vital en nuestro proyecto.

El desarrollo de la página web ocupa un 22% del presupuesto, el cual contempla las partidas económicas necesarias para la creación y puesta en funcionamiento de la plataforma web que utilizaremos para brindar nuestros servicios, el costo del mantenimiento de esta y pagos de servicios de suscripción para que esta sea accesible desde el internet.

El 21% restante del presupuesto se destina a las categorías de Publicidad Online, Publicidad Tradicional, Telemarketing y Relaciones Publicas.

La publicidad online cuenta con un 9% del presupuesto, donde se hace énfasis en la promoción para el lanzamiento del proyecto al mercado, la captación de leads y las ventas online.

El telemarketing cuenta con una partida presupuestaria del 2%, el cual se concentra en la conversión de los leads a clientes, en procura del crecimiento de la empresa y aumento de la generación de ingresos.

La publicidad tradicional cuenta con un 2% del presupuesto, que se destina a la inversión en el sms marketing, para mantener el contacto con clientes existentes y potenciales.

Las relaciones públicas tienen presupuestado un 7%, donde se contempla un evento para el lanzamiento del proyecto y la participación en otros eventos que sirvan para potencializar el proyecto y atraer clientes.

CATEGORÍA	% DE INVERSIÓN POR CATEGORÍA	PRESUPUESTO GENERAL		1er. TRIMESTRE	2do. TRIMESTRE	3er. TRIMESTRE	4to. TRIMESTRE
		INVERSIÓN ECONÓMICA	% INVERSIÓN	INVERSIÓN PAUTADA	INVERSIÓN PAUTADA	INVERSIÓN PAUTADA	INVERSIÓN PAUTADA
PERSONAL	22%	\$ 100,000.00	100%	\$ 40,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00
Sueldos		\$ 76,000.00	76%	\$ 30,400.00	\$ 15,200.00	\$ 15,200.00	\$ 15,200.00
Sub-contrataciones		\$ 6,000.00	6%	\$ 2,400.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Equipos y recursos		\$ 18,000.00	18%	\$ 7,200.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00	\$ 3,600.00
MARKETING	34%	\$ 150,000.00	100%	\$ 60,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00
Investigaciones de mercado		\$ 30,000.00	20%	\$ 12,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00
Gestión de redes sociales		\$ 45,000.00	30%	\$ 18,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00
Email Marketing y automatización		\$ 60,000.00	40%	\$ 24,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
Merchandising		\$ 15,000.00	10%	\$ 6,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
DESARROLLO TECNOLÓGICO	22%	\$ 100,000.00	100%	\$ 40,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00
Mantenimiento página web / Blog		\$ 22,000.00	22%	\$ 8,800.00	\$ 4,400.00	\$ 4,400.00	\$ 4,400.00
Desarrollos tecnológicos		\$ 75,000.00	75%	\$ 30,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
Hosting y dominios		\$ 3,000.00	3%	\$ 1,200.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00
PUBLICIDAD ONLINE	9%	\$ 40,000.00	100%	\$ 16,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00
Promoción para lanzamientos		\$ 16,000.00	40%	\$ 6,400.00	\$ 3,200.00	\$ 3,200.00	\$ 3,200.00
Captación de leads		\$ 8,000.00	20%	\$ 3,200.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00
Ventas online		\$ 16,000.00	40%	\$ 6,400.00	\$ 3,200.00	\$ 3,200.00	\$ 3,200.00
TELEMARKETING	3%	\$ 15,000.00	100%	\$ 6,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
Conversión de leads a clientes		\$ 15,000.00	100%	\$ 6,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
PUBLICIDAD TRADICIONAL	2%	\$ 10,000.00	100%	\$ 4,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
SMS Marketing		\$ 10,000.00	100%	\$ 4,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
RELACIONES PÚBLICAS	7%	\$ 30,000.00	100%	\$ 12,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00
Evento presencial 1er. trimestre		\$ 24,000.00	80%	\$ 9,600.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00	\$ 4,800.00
Participación en eventos		\$ 6,000.00	20%	\$ 2,400.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
	100%	\$ 445,000.00					
		Total presupuesto					

2.6.2- Estrategia de precio

Conscientes de que existe un mercado con buena disposición hacia los servicios que ofertamos, tanto por la calidad de los servicios, como por el estatus que estos les da, hemos optado por utilizar la estrategia de precios de prestigio, pues nuestro buyer persona tiene la capacidad económica para adquirirlo.

Con esta estrategia buscamos entregar un servicio innovador, en un momento donde la coyuntura nos favorece por la modalidad de las clases virtuales y la necesidad que suplen nuestros servicios.

La asignación de los precios se realizará considerando la oferta actual del mercado, por lo que las inscripciones costarán \$4,000 pesos, la mensualidad de las asesorías tendrán un costo de \$4,000 pesos mensuales y las tutorías \$3,500 pesos al mes.

2.6.3- Estrategia de distribución

En Funny Homework la estrategia de distribución será la exclusiva, considerando que los canales a utilizar, por lo que esta estrategia nos permitirá poner énfasis en la satisfacción del cliente, mantener mejores niveles en la calidad del servicio y la fidelización de clientes actuales, brindando un trato personalizado y orientado a lograr que el cliente opte por utilizar nuestros servicios y nos recomiende.

La entrega de los kits se realizará vía mensajería externa, para lo cual utilizaremos la empresa Glovo, que garantiza la entrega en tiempos acorde a nuestras estrategias de servicio.

2.6.4- Estrategia y Proyección de ventas

Nuestra estrategia de ventas estará enfocada en las redes sociales, que será el medio que utilizaremos para mostrar los resultados que obtienen los alumnos que participan en nuestras asesorías educativas.

Para esto tendremos una cuenta de Instagram y LinkedIn, donde compartiremos contenido educativo, así como tips de estudio. Se creará un blog donde se subirán tutoriales de matemáticas y técnicas de estudio de las que utilizamos en nuestras clases, con lo que buscamos crear un espacio donde los clientes potenciales puedan ver la pasión que dedicamos para que nuestros alumnos mejoren su rendimiento escolar.

La proyección de ventas muestra un estimado de los ingresos mensuales que generaría nuestra empresa en un periodo de un año, en el que se restan los gastos y se calcula un porcentaje de ganancia del 35%, de donde obtenemos el valor de las ventas mínimas para cubrir los costes operativos que intervienen en la generación de los ingresos de la empresa.

Costos operativos:

Alquiler → 18,000
Servicios básicos → 6,000
Empleados → 150,000



\$ 174,000

Margen de ganancia: 40%

Ventas mínimas = gastos / (margen bruto / 100)
VM= 174,000 / (40% / 100)
VM= 174,000 / 0.40
VM= 435,000

Proyección de ventas Funny Homework

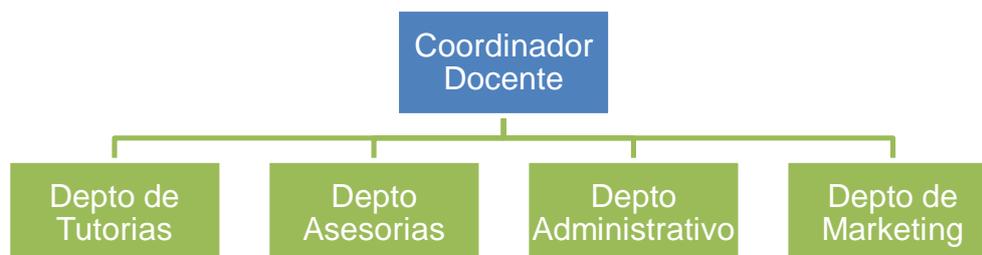
Mes	Proyección
1	RD\$ 352,500.00
2	RD\$ 367,000.00
3	RD\$ 395,000.00
4	RD\$ 462,000.00
5	RD\$ 462,000.00
6	RD\$ 462,000.00
7	RD\$ 270,000.00
8	RD\$ 442,000.00
9	RD\$ 452,500.00
10	RD\$ 430,000.00
11	RD\$ 490,000.00
12	RD\$ 490,000.00



Según se visualiza en la proyección de ventas, las ventas mínimas se alcanzan al cuarto mes.

2.6.5- Estructura organizativa

El organigrama de Funny Homework se compone de 4 departamentos con 10 empleados.



Coordinador Docente: Tendrá a cargo las labores administrativas de coordinar las áreas funcionales y definir el plan operativo y remuneraciones de personal. Se

requiere un profesional del área de educación con maestría en gestión de centros educativos.

El depto. de tutorías tendrá dos facilitadores, que se encargaran de dar las tutorías de matemáticas y física, en sesiones privadas o grupales. Se requiere que sean profesionales del área de educación mención matemática y física.

El depto. de asesorías tendrá 3 facilitadores, donde 1 de ellos será el tutor para los grupos de 4to a 6to de básica, 1 facilitador para grupos de 1ero a 3ro de media y 1 facilitador para grupos de 4to a 6to de media. Se requiere que sean profesionales de educación con mención en matemáticas, sociales o naturales.

El depto. administrativo contará con dos empleados, un encargado de soporte tecnológico, quien tendrá a su cargo el mantenimiento y soporte de la página web, para lo que se requiere título en Lic. Informática y tener experiencia en desarrollo web. Y un auxiliar digital que será responsable de manejar los accesos a las salas de alumnos y docentes, así como a la sala privada de los padres o tutores. Se requiere estudiante universitario de carreras tecnológicas o técnico informático con manejo de desarrollo de entornos web.

El depto. de Marketing tendrá dos empleados, un encargado de mercadeo y promociones que dirigirá toda la estrategia de marketing y creación de contenidos digitales, cuyo perfil requerirá que sea estudiante de termino o graduado de publicidad o mercadeo. En el departamento habrá un auxiliar de promoción, quien manejará las redes sociales y la publicación de contenidos, supervisado por el encargado de mercadeo.

2.7- Plan Financiero

En el proyecto empresarial Funny Homework, el plan financiero abarca los ingresos y egresos del flujo de caja, donde se visualiza la proyección de las partidas económicas del primer año de operación de la empresa.

El plan financiero contiene los ingresos generados por la inscripción de alumnos, los pagos de mensualidades por la sala de tareas y tutorías de matemática y física, lo que facilitara el análisis de la rentabilidad del proyecto.

No se optará por planes de financiamiento, ya que el capital aportado por los socios cubrirá la inversión necesaria para que el proyecto inicie, y la proyección de ventas indica que los ingresos facilitaran la recuperación de la inversión en un plazo de 18 a 24 meses.

Flujo de caja Funny Homework

Conceptos	Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Anual
Ingresos													
Operativos	\$ 352,500	\$ 367,000	\$ 395,000	\$ 462,000	\$ 462,000	\$ 462,000	\$ 270,000	\$ 442,000	\$ 452,500	\$ 430,000	\$ 490,000	\$ 490,000	\$5,075,000
Inscripción	\$ 160,000	\$ 80,000	\$ 80,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 270,000	\$ 67,500	\$ 67,500	\$ 45,000	\$ 0	\$ 0	\$ 770,000
Sala de tareas	\$ 105,000	\$ 182,000	\$ 210,000	\$ 287,000	\$ 287,000	\$ 287,000	\$ 0	\$ 287,000	\$ 280,000	\$ 280,000	\$ 315,000	\$ 315,000	\$2,835,000
Tutorías	\$ 87,500	\$ 105,000	\$ 105,000	\$ 175,000	\$ 175,000	\$ 175,000	\$ 0	\$ 87,500	\$ 105,000	\$ 105,000	\$ 175,000	\$ 175,000	\$1,470,000
Costos													
Operativos	\$ 131,450	\$ 131,060	\$ 136,100	\$ 145,160	\$ 145,160	\$ 145,160	\$ 120,725	\$ 144,091	\$ 145,981	\$ 141,088	\$ 150,200	\$ 150,200	\$1,686,375
Entrega de Kits	\$ 6,000	\$ 3,000	\$ 3,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 10,125	\$ 2,531	\$ 2,531	\$ 1,688	\$ 0	\$ 0	\$ 28,875
Impuestos	\$ 63,450	\$ 66,060	\$ 71,100	\$ 83,160	\$ 83,160	\$ 83,160	\$ 48,600	\$ 79,560	\$ 81,450	\$ 77,400	\$ 88,200	\$ 88,200	\$ 913,500
Teléfono	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 18,000
Marketing	\$ 38,000	\$ 38,000	\$ 38,000	\$ 38,000	\$ 38,000	\$ 38,000	\$ 38,000	\$ 38,000	\$ 38,000	\$ 38,000	\$ 38,000	\$ 38,000	\$ 456,000
Internet	\$ 3,000	\$ 3,000	\$ 3,000	\$ 3,000	\$ 3,000	\$ 3,000	\$ 3,000	\$ 3,000	\$ 3,000	\$ 3,000	\$ 3,000	\$ 3,000	\$ 36,000
Electricidad	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 1,500	\$ 18,000
Alquiler	\$ 18,000	\$ 18,000	\$ 18,000	\$ 18,000	\$ 18,000	\$ 18,000	\$ 18,000	\$ 18,000	\$ 18,000	\$ 18,000	\$ 18,000	\$ 18,000	\$ 216,000
Sueldos	\$ 175,000	\$ 175,000	\$ 175,000	\$ 175,000	\$ 175,000	\$ 175,000	\$ 175,000	\$ 175,000	\$ 175,000	\$ 175,000	\$ 175,000	\$ 350,000	\$2,275,000
Facilitadores	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 100,000	\$ 200,000	\$1,300,000
Administrativos	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 150,000	\$ 975,000
Gastos de													
Oficina	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 6,000
Material gastable	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 500	\$ 6,000
Ingresos - Egresos	\$ 45,550	\$ 60,440	\$ 83,400	\$ 141,340	\$ 141,340	\$ 141,340	-\$ 26,225	\$ 122,409	\$ 131,019	\$ 113,413	\$ 164,300	-\$ 10,700	\$1,107,625

La actividad de nuestra empresa durante el primer año de operación se refleja en el estado de ganancias y pérdidas, en el cual podemos realizar una consulta de los ingresos obtenidos por los servicios que ofertamos en Funny Homework.

En este también se visualizan los gastos en que se incurre para la generación de ingresos, que se componen por el pago de nómina, gastos de marketing, pago de impuestos y servicios.

Funny Homework	
Estado de Ganancias y Pérdidas	
Ingresos operativos	
Inscripción	\$770,000
Sala de Tareas	\$2,835,000
Tutorías	\$1,470,000
Ingresos operativos totales	\$5,075,000
Gastos operativos	
Entrega de Kits	\$28,875
Impuestos	\$913,500
Teléfono	\$18,000
Marketing	\$456,000
Internet	\$36,000
Salarios	\$2,275,000
Total de gastos operativos	\$3,727,375
Ganancia bruta	\$1,347,625
Gastos fijos	
Alquiler	\$216,000
Electricidad	\$18,000
Artículos de oficina	\$6,000
Total de gastos fijos	\$240,000
Ganancias antes de impuestos	\$1,107,625
Impuestos a la renta	\$138,600
Ganancias netas	\$969,025

El balance general recopila las informaciones financieras concernientes a los activos y pasivos de la empresa, facilitando identificar el impacto económico que estas tienen en el primer año de operación de Funny Homework.

Este se compone por el activo circulante, que es el efectivo existente tanto en caja como en banco y las cuentas por cobrar, que están en cero, porque en el primer año de operaciones no se tiene proyectado ofrecer crédito a los clientes.

Los pasivos los forman los impuestos reportados de manera anticipada, considerando los ingresos del año anterior. Los activos fijos lo forman los equipos y el mobiliario de la empresa.

En Funny Homework el capital social asciende a RD\$1,500,000 pesos, que es la inversión que cubre los gastos iniciales del proyecto, el equipamiento de la empresa

y acondicionamiento del local y la plataforma web, así como los gastos de la investigación de mercado y recursos necesarios para la contratación del personal.

Balance General al 30 de Diciembre 2021			
Activo Circulante		Pasivo Circulante	
Efect. Caja y banco	\$ 1,107,626	Cuentas por pagar	\$ -
Cuentas por cobrar	\$ -	Impuestos por pagar	\$ 199,373
Total	\$ 1,107,626	Total	\$ 199,373
Activo Fijo		Pasivo Fijo	
Equipos de transporte	\$ -	Obligaciones con bancos	\$ -
Mobiliario	\$ 766,747	Obligaciones laborales	\$ 175,000
Total	\$ 766,747	Total	\$ 175,000
		Capital Contable	
		Capital Social	\$ 1,500,000
Total de Activo	\$ 1,874,373	Total de Pasivo y Capital	\$ 1,874,373

Los activos, pasivos y patrimonio con que contara la empresa al finalizar su primer año de operaciones se presenta en el balance general, el cual muestra la situación financiera de nuestro proyecto, detallando las partidas económicas invertidas y en que se han invertido, lo que facilita analizar como gestionamos los pasivos y a cuánto asciende el patrimonio empresarial.

2.7.1- Rentabilidad del Proyecto

En nuestro proyecto Funny Homework medimos la rentabilidad haciendo uso de ROI, el VAN y la TIR, en el que calculamos los ingresos y gastos financieros proyectados de los primeros años de operación de nuestra empresa, lo que nos arroja los siguientes resultados:

Los ingresos netos proyectados a 5 años con un incremento de 25% anual de Funny Homework a una tasa de descuento del 5% nos indican que el proyecto presenta un VAN equivalente al \$6,204,263.46 pesos y una Tasa Interna de Retorno (TIR) equivalente a 90%.

Nombre del proyecto:	Funny Homework
TNA de inversión alternativa	5%
Cantidad de Años	5
Años	Flujo de Fondos
0	-\$ 1,500,000.00
1	\$ 1,107,625.00
2	\$ 1,384,531.25
3	\$ 1,730,664.06
4	\$ 2,163,330.08
5	\$ 2,704,162.60

Funny Homework	
TIR	90%

VAN	\$6,204,263.46
------------	-----------------------

Para calcular el ROI se considera la inversión de capital, los ingresos netos de la empresa por un periodo de 5 años, cuyos resultados indican que el proyecto Funny Homework es rentable.

Datos a completar:	
Inversión	\$ 1,500,000.00
Ingresos netos producidos por inversión	\$ 9,090,312.99
Tiempo de proyecto en años	5
Resultados	
ROI en %	506.02%
ROI anualizado %	43.38%

CAPITULO III - DISEÑO Y EMPRENDIMIENTO DEL NEGOCIO EN LINEA

3.1 El atractivo de nuestra idea de negocio, aceptación de nuestros servicio, innovación y diferenciación que ofrecemos.

La propuesta empresarial Funny Homework es una idea de negocio atractiva a los clientes, ya que les brinda los servicios de asesoría estudiantil a los padres que demandan este tipo de atención para la mejora del desempeño escolar de sus hijos en momentos donde las medidas de distanciamiento social no permiten la continuidad de las clases de forma presencial.

Los servicios que ofertamos a nuestros clientes buscan cumplir sus expectativas por medio a procesos acordes a los más altos estándares de calidad en cuanto al aprendizaje escolar se refiere, por medio a una integración de las TIC's enfocada a garantizar que el alumno se identifique con las herramientas a utilizar para hacer de su aprendizaje una experiencia divertida que lo motive a participar en las clases.

Nuestra propuesta integra las salas de asesorías virtuales junto a salas de supervisión para los padres, donde estos pueden participar de las clases de sus hijos y supervisar el proceso de forma anónima, lo que contribuye a garantizar la calidad del servicio y el que los alumnos interactúen de forma natural en las clases sin la presión de que están siendo observados por sus padres.

Con esta modalidad minimizamos los riesgos que implica el traslado del alumno hacia una sala de tarea física, al tiempo que se fomenta el uso de las TIC's como herramienta educativa para la mejora del desempeño escolar y los alumnos aprender a utilizar la tecnología de forma productiva.

Conscientes que muchos de los padres o tutores no cuentan con amplios conocimientos del uso de las tecnologías a utilizar, hemos diseñado un kit educativo que contiene un instructivo grafico animado para facilidad en la comprensión del acceso a la plataforma y los insumos básicos a utilizar por el alumno, lo que evita que los padres deban salir a adquirirlos, al tiempo que genera un ingreso adicional a nuestro proyecto.

Funny Homework responde a dos tipos de innovación, que son el canal y el servicio.

El tipo de innovación de canal está basado en el acceso de los clientes, en nuestro caso, los alumnos y sus tutores, a nuestros servicios por medio a múltiples canales, con una plataforma web adaptable a distintos dispositivos que buscan brindar una experiencia agradable a los usuarios al acceder a la misma y la oportunidad de utilizar el que sea más favorable para el cliente.

El tipo de innovación de servicio hace referencia a la solución del problema que representa la imposibilidad de asistir a clases presenciales, donde ofertamos el mismo servicio de las salas de tareas, pero de manera virtual, potencializando en los alumnos el que estos mejoren su desempeño académico, al tiempo que aprenden a utilizar las TIC's de forma productiva.

3.2 Nuestra idea de negocio es rentable a los inversionistas

Nuestra propuesta tiene las características necesarias para que los inversionistas se interesen en invertir en la misma, así como cuenta con todas las proyecciones financieras y estudio de mercado que facilita el que la idea de negocio pueda ser vendida a un tercero que quiera desarrollarla.

Para lograr posicionar nuestra propuesta de negocio hemos diseñado un plan de marketing que se enfoca en mostrar los resultados positivos que las salas de tareas presenciales han representado para la mejora del desempeño estudiantil en las aulas, creando la expectativa de que este servicio es necesario y que el formato virtual contribuirá en igual manera a que los alumnos mejoren continúen mejorando su desempeño y alcancen calificaciones más altas, enorgulleciendo a sus padres, no solo por pasar de curso, sino por haber obtenido calificaciones sobresalientes.

3.3 Análisis a nivel económico de nuestra propuesta

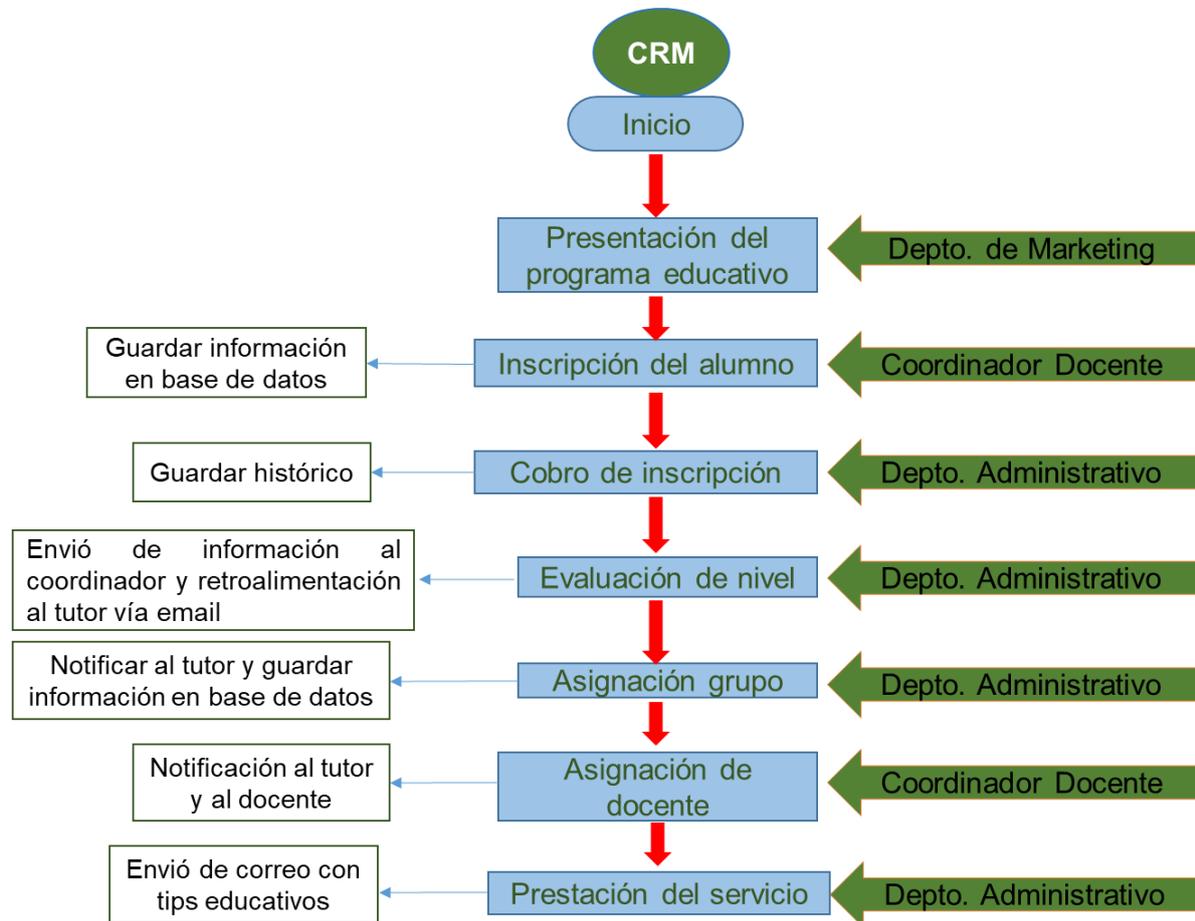
En el análisis financiero hemos establecido los recursos necesarios para desarrollar nuestra idea de negocio, el cual pretendemos cubrir con la inclusión de 4 inversionistas que aportaran cada uno el 25% del capital necesario para cubrir los costos operativos iniciales para poner en marcha la empresa Funny Homework con la adquisición y adecuación de la plataforma web para el desarrollo de las tutorías virtuales y contratación del personal docente calificado.

Con esto planeamos no incurrir en financiamiento externo para el primer año de operaciones de nuestro proyecto, contemplando siempre que en caso que se requiera una expansión de la plataforma tecnológica por una demanda mayor a la proyectada, optaríamos por adquirir financiamiento con Cree Banreservas, que nos brinda la oportunidad de contar con crédito comercial sin nuestra empresa tener 1 año operando en el mercado, al tiempo que ofertan tasas de interés competitivas y asesoría.

3.4 Estructura de un Negocio Virtual

Definición de actividades claves dentro de los procesos de CRM/ERP/SCM.

Procesos dentro del sistema CRM



El proceso para inscribir un alumno en la sala de asesorías Funny Homework o el programa de tutorías virtuales se hace por medio al llenado de un formulario web, donde el tutor ingresa los datos del alumno y sus datos personales y de contacto.

En las 24 horas próximas a recibir este formulario, nuestro personal del depto. de marketing se encarga de contactar al cliente potencial vía telefónica, para agendar una videoconferencia por Google Meet o Zoom, donde se le presentará nuestro programa educativo y se le dará un tour virtual por la plataforma web.

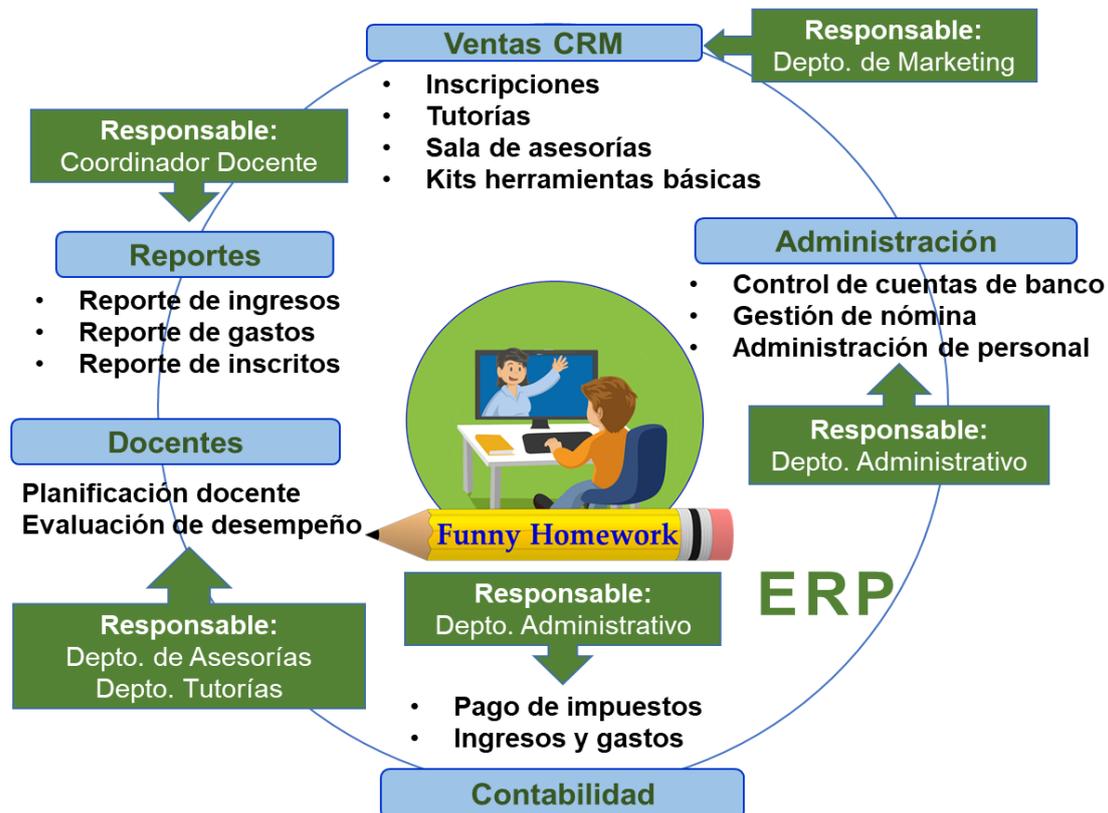
Esta llamada tiene una duración de 30 minutos, donde 15 de ellos son destinados a presentar el programa educativo, 5 al tour por la plataforma y los otros 10 minutos son para aclarar dudas que tenga el tutor.

Una vez el tutor acepta la propuesta, el coordinador docente da de alta en el sistema al nuevo inscrito. El área administrativa realiza el cobro de la inscripción y se asigna

la matricula al alumno, para proceder a realizar la evaluación de nivel y asignarlo al grupo de estudiantes de su mismo nivel académico.

Luego asignamos el docente que les servirá de guía y se procede a la prestación del servicio solicitado.

Procesos dentro del sistema ERP



Dentro de los procesos ERP de nuestro proyecto Funny Homework, el depto. administrativo lidera los procesos del módulo de Administración, que incluye el control de los movimientos financieros en las cuentas de banco, la gestión de la nómina de empleados y la administración de personal. De igual modo tiene a su cargo el módulo de Contabilidad, que integra los procesos relacionados al pago de los impuestos y el control y seguimiento de los ingresos y gastos de cada mes de la empresa.

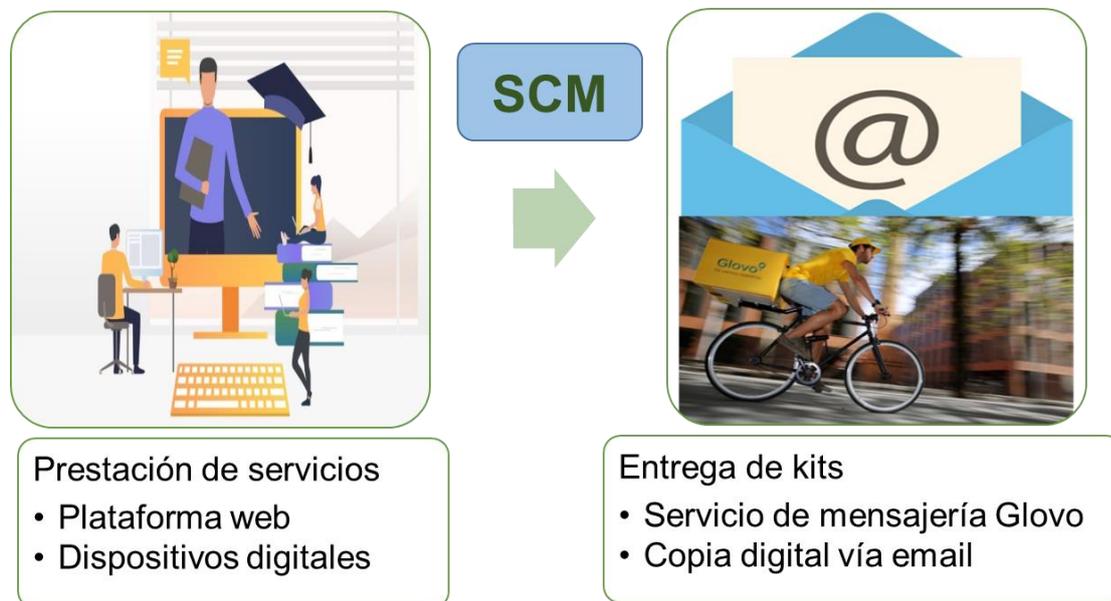
El depto. de marketing tiene a su cargo el módulo de Ventas CRM y los procesos que lo integran, que son la inscripción de los alumnos, el manejo de las salas de tutorías, asesorías y supervisión de tutores, así como la entrega de los kits a los padres con las herramientas básicas a utilizar por los alumnos.

Los depto. de asesorías y tutorías tienen a su cargo el módulo de Docentes, donde los procesos de planificación docente y la evaluación del desempeño son procesos de gran valor para garantizar la calidad del servicio prestado y los resultados esperados en el desempeño educativo de los alumnos.

El coordinador docente dentro del CRM tiene a cargo el módulo de reportes, donde recibe la información consolidada de los reportes de ingresos y egresos, así como la

cantidad de alumnos inscritos cada mes, para fines de toma de decisiones que faciliten la planificación del presupuesto para mejorar la calidad de los servicios que Funny Homework presta a sus clientes.

Procesos dentro del sistema SCM



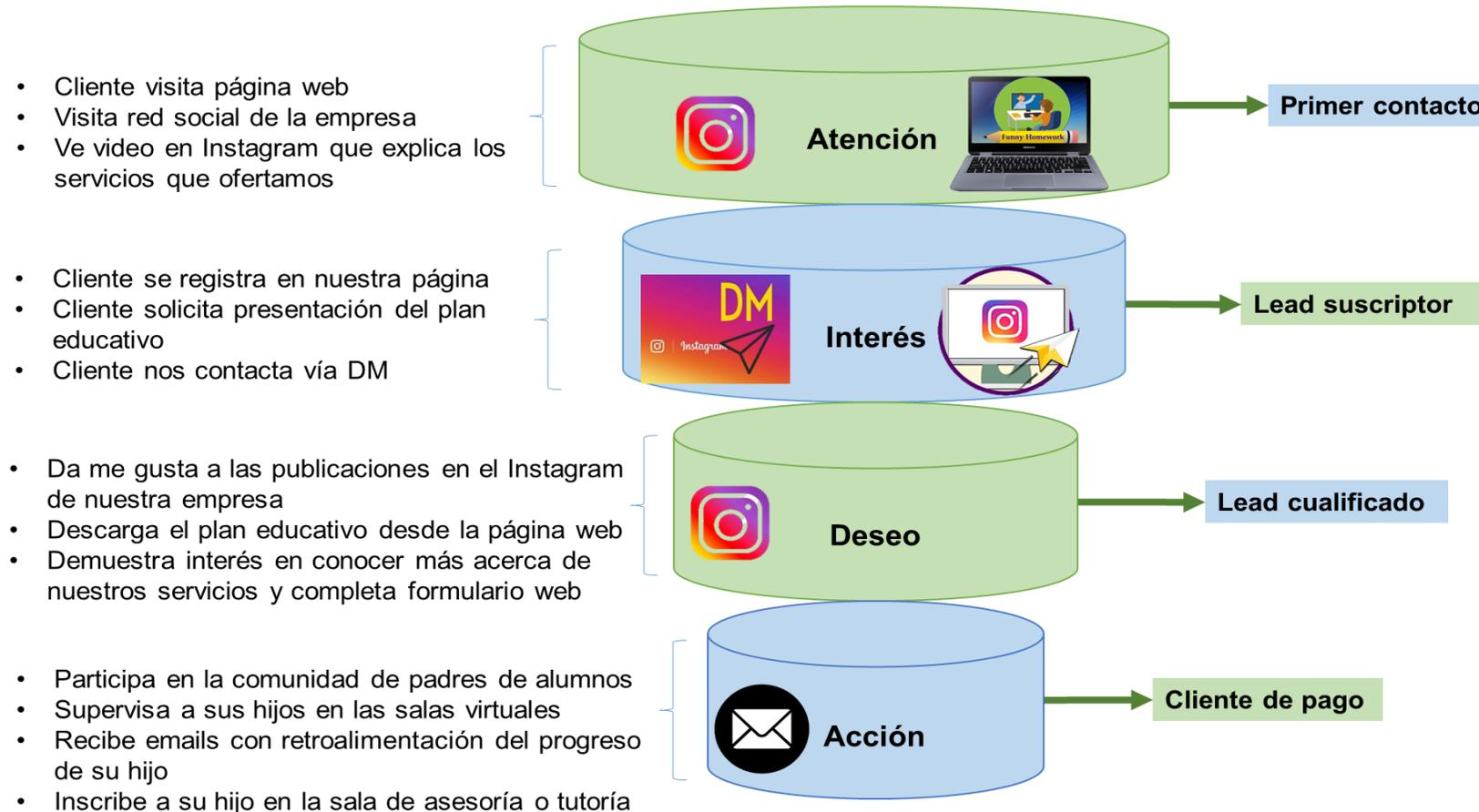
Dentro del SCM las dos actividades principales son:

Prestación de servicios: Esta actividad es llevada a cabo por el área de asesorías y tutorías, quienes tienen a su cargo llevar el contenido educativo a los alumnos a través de la plataforma web destinada para los fines y lograr que estos puedan recibir las clases en sus dispositivos digitales, haciendo de la experiencia formativa, un proceso de aprendizaje paralelo en el uso de las TIC's para sacar el máximo provecho posible en actividades productivas.

Entrega de kits: Es una actividad donde las herramientas son entregadas a través de mensajería externa a los tutores, los cuales reciben una copia digital del instructivo gráfico en su correo, para que estos también puedan utilizar la plataforma y supervisar a sus hijos, pudiendo acceder a contenido educativo gratuito de distintas fuentes, en nuestra biblioteca digital para alumnos y tutores.

CAPITULO IV - DISEÑO Y EMPRENDIMIENTO DEL NEGOCIO EN LINEA

4.1 Embudo de Ventas



Las estrategias definidas en el embudo de ventas están orientadas a la captación de clientes nuevos y fidelización de estos.

4.2 Plan de Marketing Digital

En el plan de marketing digital se definen los objetivos, estrategias y tácticas que se tienen definidos para lograr el posicionamiento de la marca. Se definen del mismo modo los KPI que se utilizarán para medir la efectividad y resultado de las estrategias en cuanto al cumplimiento de los objetivos.

Objetivo (SMART)	Estrategias	Tácticas	KPI
Lograr que el 25% de los visitantes de nuestra página web opten por solicitar nuestros servicios de asesoría y tutoría para sus hijos	Resaltar las características de nuestros servicios	Crear publicidad de forma segmentada a través de videos en Instagram acerca de nuestros servicios	Cantidad de reacciones (me gusta) a la publicación. Cantidad de reproducciones
		Crear campañas para dar a conocer cómo funciona nuestra plataforma	Cantidad de nuevos inscritos
	Promocionar los servicios que ofrecemos en las redes sociales	Crear contenido con tips educativo y técnicas de aprendizaje	Cantidad de me gustas a la publicación
		Ofrecer descuentos a seguidores en redes sociales	Cantidad de inscritos con promoción descuento en redes
Superar los 1,000 seguidores orgánicos en Instagram en el primer año de operaciones	Crear contenido que promocióne nuestros servicios y atraiga nuevos seguidores a las redes	Postear información educativa atractiva que genere interés y capte nuevos seguidores en las redes sociales	Cantidad de reacciones (me gusta) a la publicación
		Ofertar descuento por aumento en la cantidad de seguidores	Cantidad de nuevos seguidores en las redes
	Crear post con información atractiva acerca del plan educativo que ofertamos	Promocionar la comunidad de padres y alumnos, así como los beneficios que el plan educativo ofrece	Cantidad de solicitudes para formar parte de la comunidad de padres y alumnos
		Incentivar a que visiten la página web, para que puedan descargar el plan educativo	Tráfico de visitantes en la página web

CONCLUSIÓN

En este trabajo hemos presentado las informaciones generales acerca del proyecto de creación de una sala de asesorías virtual, donde los resultados financieros del proyecto han demostrado que el mismo es rentable y confirman la factibilidad del mismo, con una recuperación del capital aportado por los socios en un plazo no mayor a dos años desde la puesta en marcha del mismo.

Se presentaron las proyecciones de ventas, que reflejan que, con el nivel de aceptación del proyecto, se logra alcanzar niveles de ingresos que superan los gastos en los que se incurre para la prestación del servicio, lo que indica que la idea de negocio es sustentable a largo plazo.

Los resultados de la investigación confirman que el servicio presenta alta demanda y que hay una gran cantidad de clientes potenciales, los cuales buscan una oferta de servicios que les garantice el que sus hijos podrán afianzar su aprendizaje y que el personal que trabajara con ellos tiene las competencias necesarias para que el desempeño escolar de estos mejore.

Concluimos nuestra investigación con la definición de los objetivos y las estrategias del marketing digital, que son claves en este proyecto y que contribuirán a posicionar el mismo en la mente del consumidor, haciendo uso de las redes sociales para llegar a estos.

BIBLIOGRAFÍA

Castillo, L. (2 de noviembre de 2020). La educación virtual: Su primera prueba de fuego. Listín Diario. Recuperado de <https://listindiario.com/la-republica/2020/11/02/642167/la-educacion-virtual-su-primera-prueba-de-fuego>

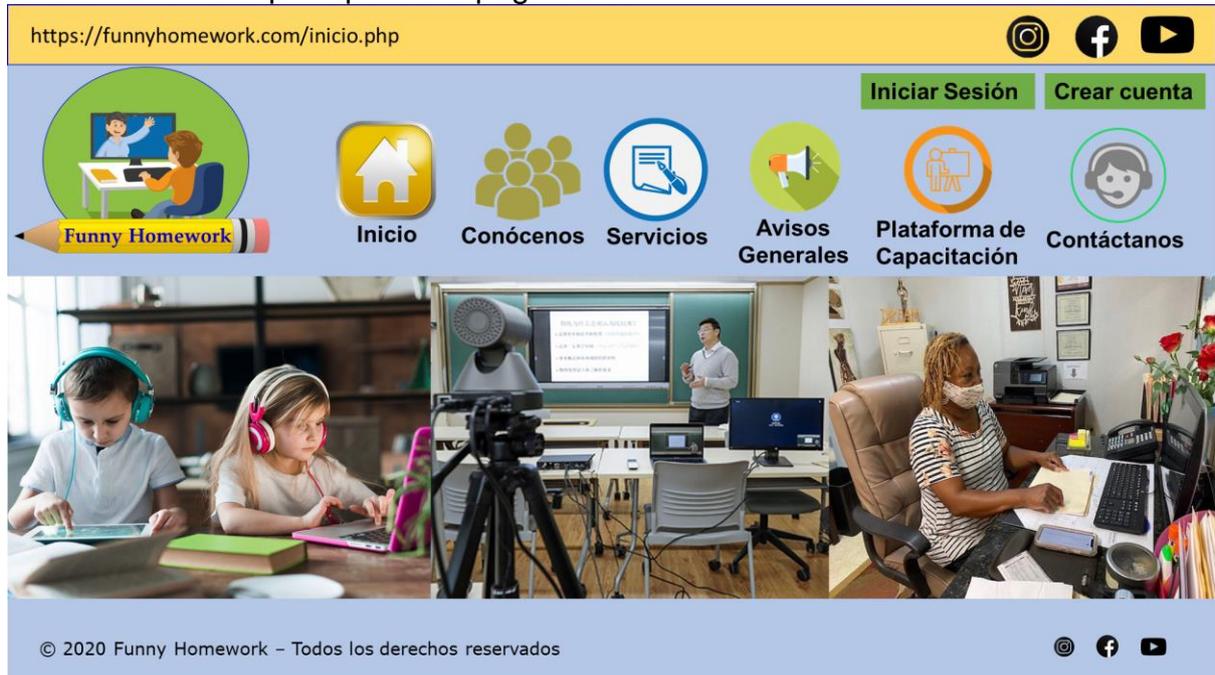
García, M. (7 de febrero de 2012). Una sala virtual de tareas en San José de las Matas. Listín Diario. Recuperado de <https://listindiario.com/la-vida/2012/02/07/220746/una-sala-virtual-de-tareas-en-san-jose-de-las-matas>

Nuestros Hijos. (2020). Las salas de tareas. Recuperado de <https://nuestroshijos.do/formacion/colegios/las-salas-de-tarea/>

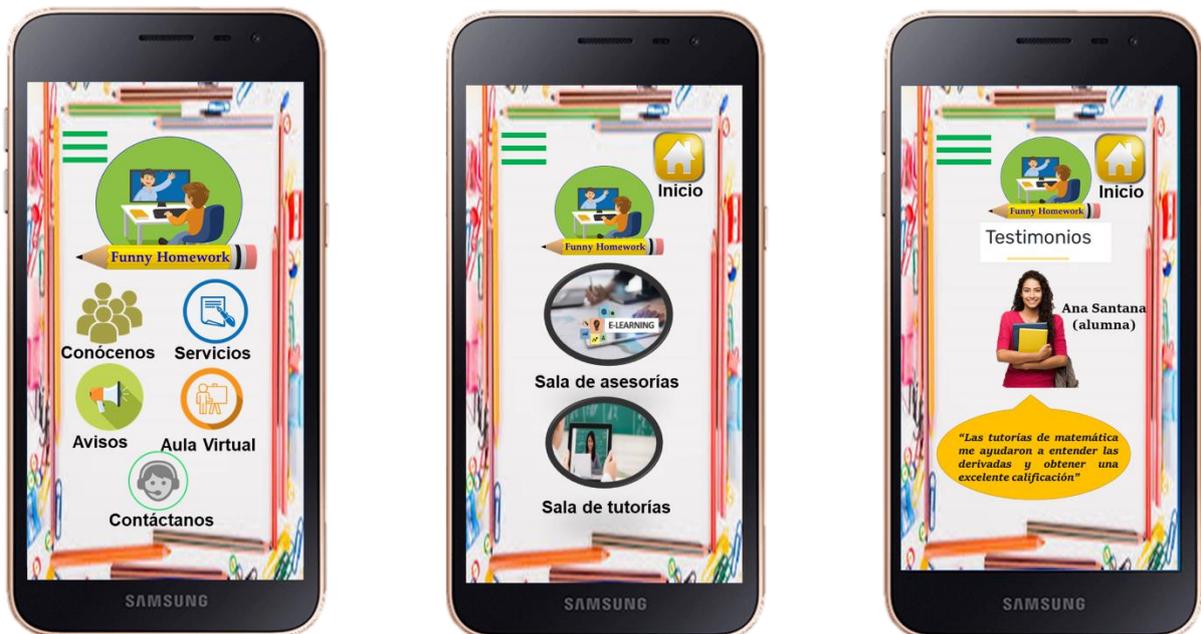
Vasquez, F. (29 de octubre de 2020). A las clases con COVID-19. El Dinero. Recuperado de <https://www.eldinero.com.do/125760/a-las-clases-con-covid-19/>

ANEXOS

Anexo 1. Pantalla principal de la página web



Anexo 2. Pantallas de la plataforma web en un dispositivo móvil



Anexo 3. Pantalla de la plataforma educativa virtual en Moodle

The screenshot shows the Moodle interface for a course. At the top left, there is a circular logo with a person at a computer and the text 'Funny Homework'. To the right, the user's name 'Ana Santana Rodriguez' is displayed next to a profile picture of a woman with a book. Below this is a navigation bar with 'Tablero', 'Gestión', and 'Mis cursos' menus, and a search icon. The breadcrumb trail reads: 'Tablero > Mis cursos > Año 2020 > SALA DE TUTORÍAS > Tutorías de Matemática TM 20-01'. On the left, a 'Navegación' sidebar lists 'Página inicial del sitio', 'Mi correo', 'Mis cursos', 'Año 2020', 'Sala de tutorías', and 'Tutorías de Matemática'. The main content area is titled 'General' and features a blue banner for 'Tutoría de Matemática' with a clipboard icon. The banner text says: 'El curso inicia: 06 de Enero de 2020' and '¡¡¡Sean tod(o/a)s bienvenid(o/a)s!!!'. Below the banner is a document icon labeled 'INSTRUCCIÓN INICIAL'. On the right, a 'Usuario ingresado' sidebar shows the user's name 'Ana Santana Rodriguez' and her details: 'País: República Dominicana', 'Ciudad: SANTO DOMINGO ESTE', and 'Dirección Email: anasantanar@gmail.com'. A 'Su progreso' link is also visible.