

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA TECNOLÓGICO DE ANTIOQUIA

FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

TÍTULO:

**PLAN DE NEGOCIO DE UNA INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN NO FORMAL
ENFOCADA EN TICS “TICS BROTHERS”**

AUTOR:

ELIZABETH SÁNCHEZ JURADO

MEDELLÍN

TDEA

2023

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCION	5
2. OBJETIVOS	5
2.1 Objetivo general	5
2.2 Objetivos específicos	5
3. PLATAFORMA ESTRATEGICA	6
3.1 Misión	6
3.2. Visión	6
3.3. Valores	6
3.3.1 Excelencia	6
3.3.2 Innovación	6
3.3.3 Colaboración	6
3.3.4 Ética.....	6
4. SEGMENTO DEL MERCADO	6
5. MATRIZ PESTEL	6
5.1 Factores políticos.....	6
5.2 Factores económicos.....	6
5.3 Factores sociales	7
5.4 Factores tecnológicos	7
5.5 Factores ambientales.....	7
5.6 Factores legales.....	7
6. ESTRUCTURA MODELO DE NEGOCIO	8
6.1 Planteamiento del problema o necesidad	8
6.2 Solución del problema, necesidad y oportunidad.....	8
6.2.1 Ficha técnica del servicio	9
6.2.2 Flujograma	11
7. METRICAS CLAVES	12
7.1 Número de profesores capacitados	12
7.2 Tasa de capacitación y retención	12
7.3 Evaluación de la satisfacción de los profesores	12
7.4 Impacto en el desempeño docente	12
7.5 Adopción de tecnologías de la información en el aula	12
7.6 Colaboraciones y alianzas estratégicas	12
7.7 Resultados académicos de los estudiantes	12

8. PROPUESTA DE VALOR	13
9. ESTUDIO DE MERCADO	13
9.1 Mercado objetivo	13
9.1.1 Dimensión O Tamaño Del Mercado	13
9.2 Plan de Marketing	14
9.2.1 Precio	14
9.2.1.1 Precio promedio del mercado	14
9.2.1.2 Formas de pago	14
9.3 Segmento de clientes.....	14
9.3.1 Profesores de educación primaria	14
9.3.2 Profesores de educación secundaria.....	15
9.3.3 Profesores universitarios	15
9.3.4 Profesores en formación	15
9.4 Canales	15
9.5 Estrategia de marketing	16
9.6 Estrategias de desarrollo y crecimiento	16
10. ANALISIS FINANCIERO	16
10.1 Determinación de costos y gastos.....	16
10.1.1 Mano de obra.....	16
10.1.2 Marketing y promoción	16
10.1.3 Costos operativos	16
10.1.4 Costos de plataforma o software de gestión	17
10.2 Presupuesto de la inversión	17
10.3 Costo por servicio.....	17
10.3.1 Enseña jugando con Kahoot (curso)	17
10.3.2 Enseña jugando con Kahoot en tiempo real grupos	17
10.3.3 Enseña jugando con Kahoot en tiempo real individual	18
10.4 Estado de resultados.....	18
11. ANALISIS DE RIESGO E INTANGIBLES.....	18
11.1 Riesgos.....	18
11.1.1 Riesgo de demanda insuficiente	18
11.1.2 Riesgo de competencia.....	18

11.1.3 Riesgo tecnológico	19
11.2 Intangibles	19
11.2.1 Relaciones y alianzas estratégicas	19
11.2.2 Reputación y credibilidad	19
11.2.3 Calidad del contenido y experiencia del instructor	19
11.2.4 Satisfacción del cliente	19
12. CONCLUSIONES	20
13. REFERENCIAS	21

1. INTRODUCCION

En la era digital en la que vivimos, el conocimiento y dominio de las tecnologías de la información son fundamentales para el desarrollo personal y profesional. Los avances tecnológicos han transformado la forma en que vivimos, trabajamos y nos relacionamos, y es esencial que los educadores estén preparados para guiar a las generaciones futuras en este entorno en constante evolución.

En Tics Brothers nos enfocamos en llenar esa brecha entre las habilidades tecnológicas y la formación docente. Reconocemos que los profesores son los pilares de la educación y, al capacitarlos en tecnologías de la información, podemos empoderarlos para impartir conocimientos relevantes y prácticos a sus estudiantes.

Nuestro emprendimiento está diseñado para proporcionar a los profesores las habilidades y el conocimiento necesarios para integrar eficazmente las tecnologías de la información en sus planes de estudio. Desde el aprendizaje en línea hasta el uso de aplicaciones y herramientas digitales, nuestros cursos les permitirán explorar nuevas formas de enseñanza y aprendizaje.

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo general

"Crear y desarrollar un emprendimiento de capacitación especializada en tecnologías de la información dirigido a profesores, con el fin de mejorar sus habilidades y conocimientos en el uso efectivo de las TIC en el entorno educativo, promoviendo así la actualización y la calidad de la enseñanza en el campo de la tecnología."

2.2 Objetivos específicos

- Diseñar y desarrollar programas de capacitación personalizados que aborden las necesidades específicas de los profesores en relación con el uso de las tecnologías de la información en el aula.
- Crear materiales didácticos y recursos de apoyo actualizados que faciliten la comprensión y aplicación de las tecnologías de la información por parte de los profesores.
- Ofrecer talleres y cursos presenciales y/o en línea que permitan a los profesores adquirir habilidades prácticas en el uso de herramientas y recursos tecnológicos relevantes para su labor educativa.

3. PLATAFORMA ESTRATEGICA

3.1 Misión: Proporcionar capacitación de calidad en tecnologías de la información a profesores, con el fin de potenciar sus habilidades digitales y mejorar la calidad de la enseñanza.

3.2 Visión: para el año 2028 convertirnos en el referente líder en capacitación de profesores en tecnologías de la información, promoviendo la integración efectiva de la tecnología en el aula y fomentando el desarrollo de competencias digitales.

3.3 Valores:

3.3.1 Excelencia: Brindar programas de capacitación de alta calidad y mantener altos estándares de desempeño.

3.3.2 Innovación: Estar a la vanguardia de las últimas tendencias y herramientas tecnológicas, adaptándonos continuamente a los cambios en el entorno digital.

3.3.3 Colaboración: Fomentar la colaboración entre profesores, instituciones educativas y otras partes interesadas para impulsar la mejora constante.

3.3.4 Ética: Actuar de manera responsable, respetando la privacidad y los derechos de los participantes.

4. SEGMENTO DEL MERCADO

El emprendimiento se enfocará en profesores de todos los niveles educativos, desde la educación primaria hasta la educación superior, que deseen mejorar sus habilidades en el uso de tecnologías de la información en el aula.

5. MATRIZ PESTEL

5.1 Factores Políticos:

- Políticas gubernamentales y regulaciones relacionadas con la educación y la formación docente.
- Políticas de inversión en tecnología y programas de capacitación para profesores.
- Cambios en el gobierno que puedan influir en las políticas educativas y la asignación de recursos.

5.2 Factores Económicos:

- Disponibilidad de financiamiento para la capacitación de profesores en tecnologías de la información.

- Niveles de inversión en educación y desarrollo de habilidades digitales.
- Tasas de desempleo y disponibilidad de oportunidades laborales para profesores capacitados en tecnologías de la información.

5.3 Factores Sociales:

- Cambios en las expectativas de los padres y los estudiantes en relación con la integración de la tecnología en el aula.
- Aceptación y adopción de tecnología por parte de los profesores.
- Demandas de la sociedad en términos de habilidades digitales de los profesores.

5.4 Factores Tecnológicos:

- Avances tecnológicos en el campo de la educación y las tecnologías de la información.
- Disponibilidad de herramientas y recursos digitales para la capacitación de profesores.
- Cambios en las tendencias tecnológicas que puedan influir en los métodos de enseñanza y aprendizaje.

5.5 Factores Ambientales:

- Consideraciones ambientales relacionadas con la producción y el uso de tecnología en el ámbito educativo.
- Políticas y regulaciones ambientales que puedan afectar la adopción de tecnologías de la información en las escuelas.
- Responsabilidad social y demanda de prácticas sostenibles en el sector educativo.

5.6 Factores Legales:

- Legislación relacionada con la privacidad de datos y la protección de la información de los estudiantes.
- Normativas sobre propiedad intelectual y derechos de autor en el uso de recursos digitales en la educación.
- Regulaciones laborales y requisitos de certificación para los docentes en tecnologías de la información.

6. ESTRUCTURA DE MODELO DE NEGOCIO

6.1 Planteamiento del problema o necesidad

Según una investigación de la Universidad Católica del Maule, Chile, acerca de la formación docente en TIC y su evidencia en tiempos de COVID-19, sabemos que, aunque el 78% de los individuos estudiados usaba TICS antes de la situación del confinamiento, solamente el 36% se siente realmente preparado para formar a sus estudiantes a través de TIC en el contexto educativo. (Victoria Ferrada-Bustamante, 2021)

Vivimos en una era digital en constante evolución, donde la tecnología de la información desempeña un papel crucial en todos los aspectos de nuestras vidas. Es esencial que los profesores estén actualizados y familiarizados con las herramientas y los recursos tecnológicos disponibles para poder educar a los estudiantes de manera efectiva y prepararlos para el futuro.

El internet y las tecnologías digitales brindan un acceso sin precedentes a una amplia gama de información y recursos educativos. Los profesores que comprenden y utilizan estas herramientas pueden ayudar a los estudiantes a navegar y evaluar de manera crítica la información en línea, fomentando habilidades de investigación y pensamiento crítico. Además, pueden aprovechar recursos en línea como libros electrónicos, videos educativos y cursos en línea para ampliar el contenido de sus clases y adaptarlo a las necesidades individuales de los estudiantes.

Las tecnologías de la información no solo son herramientas educativas, sino que también son habilidades fundamentales en el mundo laboral actual y futuro. Al enseñar a los profesores sobre estas tecnologías, se les brinda la oportunidad de desarrollar y mejorar sus propias habilidades digitales, lo que les permite ser un referente para los estudiantes. Además, pueden enseñar a los estudiantes habilidades esenciales como la alfabetización digital, la comunicación en línea, la colaboración virtual y la resolución de problemas utilizando herramientas tecnológicas potenciando habilidades que son cada vez más valiosas en el mercado laboral global.

En tics Brothers queremos capacitar a los profesores y transformar las aulas de las clases, por medio de nuestros profesionales capacitados lograremos acompañar y enseñar acerca de las TICS en el aula.

6.2 Solución del problema, necesidad y oportunidad

Para abordar este problema, se propone un emprendimiento de capacitación a profesores en tecnologías de la información. La solución consiste en ofrecer programas de formación que permitan a los docentes adquirir las habilidades y conocimientos necesarios para utilizar la tecnología de manera efectiva en su práctica educativa. A continuación, se describen algunas características clave de la solución propuesta:

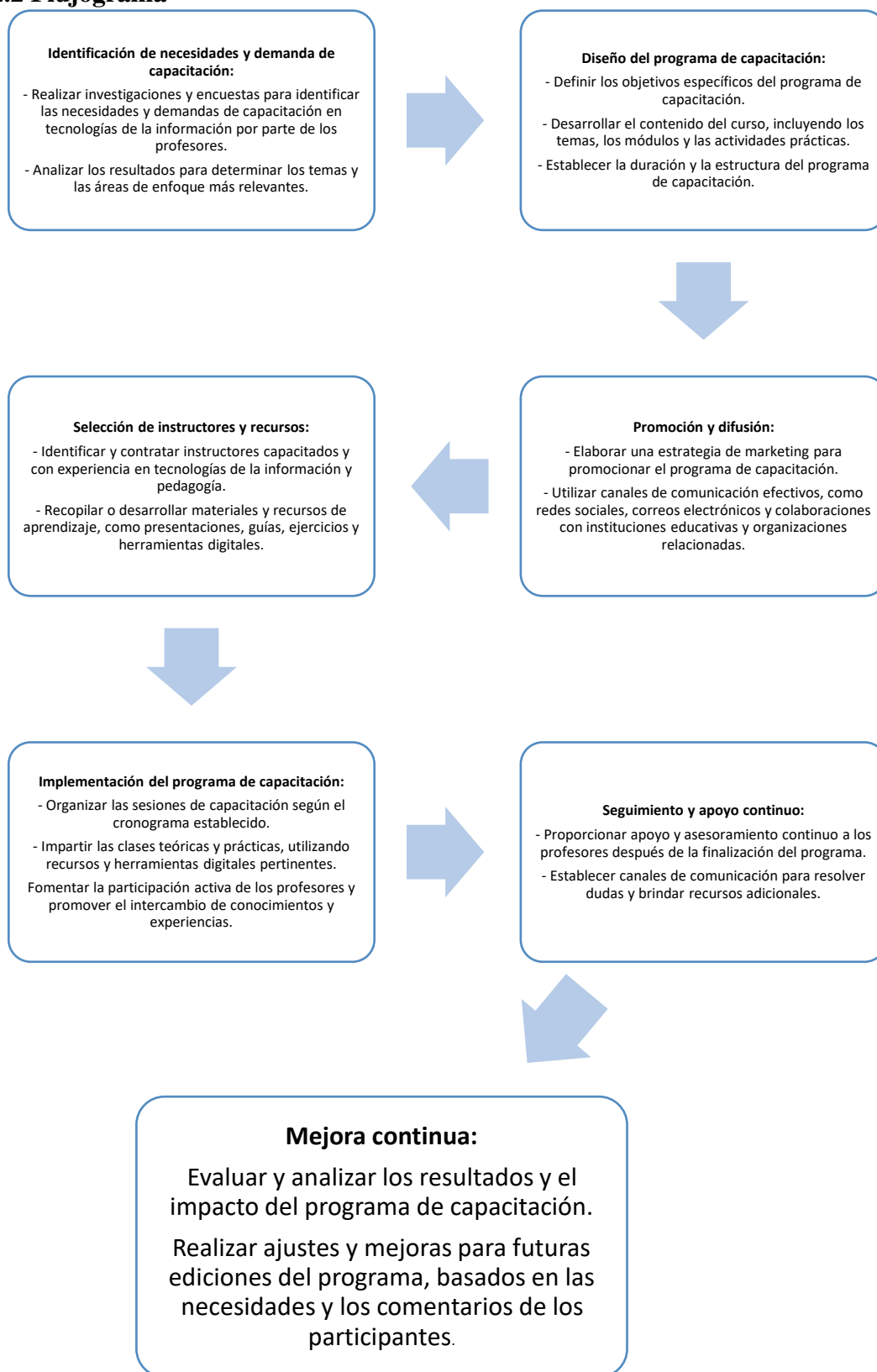
- Diseño de programas de capacitación: Se desarrollarán programas de capacitación específicos y adaptados a las necesidades de los profesores en tecnologías de la información. Estos programas abarcarán desde conceptos básicos hasta temas más avanzados, como el uso de aplicaciones educativas, herramientas digitales y recursos en línea.
- Metodología práctica y participativa: Los programas de capacitación se basarán en enfoques prácticos y participativos, fomentando la experimentación y el aprendizaje activo. Se promoverá la resolución de problemas reales y la colaboración entre los profesores para compartir experiencias y mejores prácticas.
- Acompañamiento y seguimiento: Se brindará apoyo continuo a los docentes mediante asesorías personalizadas, seguimiento y retroalimentación. Esto garantizará que los profesores puedan aplicar efectivamente lo aprendido en sus clases y superar posibles obstáculos durante el proceso de implementación.

6.2.1 Ficha técnica del servicio

Título del curso	Enseña jugando con Kahoot
Descripción del producto	El curso de capacitación en tecnologías de la información está diseñado para proporcionar a los profesores las habilidades y conocimientos necesarios para integrar de manera efectiva la tecnología en su práctica docente. A través de este curso, los participantes aprenderán a utilizar herramientas digitales, aplicaciones educativas y recursos en línea para enriquecer el proceso de enseñanza y aprendizaje.
Duración	2 horas (puede variar según las necesidades y requisitos del cliente)
Contenido del curso	<p>Modulo 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Esto es Enseña con Kahoot - ¿Qué vas a aprender? - Importancia de las TIC en el aula - ¿Por qué los juegos? - Beneficios de jugar en el aula <p>Modulo 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Motivación y gamificación - ¿Por qué Kahoot? - Beneficios de jugar Kahoot - Requerimientos técnicos iniciales - Creando el primer juego - consejos finales del primer juego

	<p>Modulo 3:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Niveles de competencia de los jugadores - Tips para crear preguntas atractivas - Enunciados bien estructurados - Incrustando videos y manejo adecuado del tiempo - Insertar imágenes, formulas y preguntas de otros Kahoots - Crando un juego con 15 preguntas avanzadas - Es tu turno <p>Modulo 4:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reportes y otras plataformas - Búsqueda avanzada de buenos kahoots para jugarlos y editarlos - Quizziz, Socrative, Quizlet - ¡Es tu hora de impactar!
Requisitos previos	No se requieren conocimientos técnicos avanzados. Se recomienda que los participantes tengan habilidades básicas en el uso de computadoras y acceso a Internet.
Recursos necesarios	<ul style="list-style-type: none"> - Aula equipada con proyector, pizarra y conexión a Internet. - Computadoras o dispositivos móviles para los participantes. - Acceso a Internet de alta velocidad.

6.2.2 Flujograma



7. METRICAS CLAVES

7.1 Número de profesores capacitados: Esta métrica indica la cantidad de profesores que han participado en los programas de capacitación. Puede dividirse en subcategorías según los diferentes cursos o niveles de capacitación ofrecidos.

7.2 Tasa de participación y retención: Mide la proporción de profesores que se inscriben y completan satisfactoriamente los programas de capacitación. Una alta tasa de participación y retención indica el nivel de interés y compromiso de los profesores con la capacitación.

7.3 Evaluación de la satisfacción de los profesores: A través de encuestas o cuestionarios de retroalimentación, se puede medir la satisfacción de los profesores con respecto a la calidad de la capacitación, los materiales proporcionados, la relevancia de los contenidos y la eficacia de los métodos de enseñanza.

7.4 Impacto en el desempeño docente: Se pueden realizar evaluaciones del desempeño de los profesores antes y después de la capacitación para medir la mejora en sus habilidades y competencias en el uso de las tecnologías de la información. Esto podría incluir indicadores como el aumento en el uso de herramientas tecnológicas en el aula, la mejora en la planificación y diseño de actividades con TIC, etc.

7.5 Adopción de tecnologías de la información en el aula: Esta métrica evalúa el grado en que los profesores implementan las tecnologías de la información en su práctica docente. Puede medirse mediante observación directa en el aula, encuestas a los profesores o recopilación de datos de uso de plataformas y herramientas tecnológicas.

7.6 Colaboraciones y alianzas estratégicas: Mide el número y la calidad de las asociaciones establecidas con instituciones educativas, empresas tecnológicas u otros actores relevantes en el sector. Esto puede incluir la firma de acuerdos de colaboración, la participación en proyectos conjuntos o la obtención de financiamiento adicional a través de alianzas.

7.7 Resultados académicos de los estudiantes: Esta métrica evalúa el impacto de la capacitación de los profesores en los resultados académicos de los estudiantes. Puede medirse mediante indicadores como tasas de aprobación, rendimiento académico promedio, participación en actividades relacionadas con tecnología, entre otros.

8. PROPUESTA DE VALOR

Nuestro emprendimiento familiar se compromete a proporcionar a los profesores una capacitación especializada en tecnologías de la información que les permita desarrollar habilidades prácticas y actualizadas para integrar de manera efectiva las TIC en su práctica docente. Nos enfocamos en ofrecer programas personalizados, materiales de alta calidad y un apoyo continuo, con el objetivo de empoderar a los profesores para que se conviertan en líderes digitales en sus aulas y maximicen el potencial de sus estudiantes. Nuestro enfoque centrado en la calidad, la atención personalizada y la experiencia familiar nos distingue, brindando una experiencia de capacitación enriquecedora y efectiva que genera resultados tangibles en el desempeño de los profesores y el éxito educativo de los estudiantes, por medio de nuestros profesionales los cuales son:

- Andrés Felipe Ramírez Sánchez: Licenciado en Matemáticas, Magister en pedagogía. (Educador)
- Carolina Ramírez Sánchez: Química, PhD Química. (Educador)
- Sergio Ramírez Sánchez: Comunicador audiovisual (Editor de contenidos y Community Manager)
- Alejandro Ramírez Sánchez: Comunicador audiovisual (Director de contenido redes sociales y creador de contenido)
- Elizabeth Sánchez Jurado: Estudiante último semestre contaduría pública (Administrador)

9. ESTUDIO DE MERCADO

9.1 Mercado Objetivo

9.1.2 Dimensión O Tamaño Del Mercado

En 2014, OBS presentó el informe El Mercado Global del e-Learning, en el que proyectaba el crecimiento e implementación del e-learning en Latinoamérica. El informe presentó a Colombia como uno de los grandes actores impulsando la región, con un crecimiento anual del 18.6%, solo superado por Brasil con el 21.5% (Fabian, 2020)

Por supuesto el informe nunca pudo ver venir una pandemia, por lo que las estimaciones hechas se han quedado cortas, y hoy podríamos decir que muy posiblemente el 2020 se acercaría a esa cifra estimada para 2023 si pensamos en que el crecimiento de este año no sea del 5% sino de al menos un 15%, lo que nos daría una cifra estimada de 230.000 millones de dólares en ingresos del e-Learning, cambiando totalmente la proyección a futuro. (Fabian, 2020)

9.2 Plan de marketing

9.2.1 Precio

9.2.1.1 Precio promedio del mercado

Cursos en línea: Los cursos en línea suelen tener un rango de precios más amplio, ya que pueden ofrecerse en diferentes formatos, como videos pregrabados, tutoriales interactivos o clases en vivo. Los precios pueden oscilar desde USD \$50 hasta USD \$500 o más, dependiendo de la duración y la calidad del contenido.

Cursos presenciales: Los cursos presenciales suelen tener un costo más alto debido a los gastos asociados, como el alquiler de un espacio físico y los costos de transporte. El precio promedio para cursos presenciales puede variar entre USD \$200 y USD \$1000 o más, dependiendo de la duración y el nivel de especialización.

Programas de capacitación completos: Si estás ofreciendo un programa completo de capacitación en tecnologías de la información, que abarque múltiples cursos o módulos, es común ofrecer precios más atractivos para aquellos que se inscriban en el programa completo. Los precios pueden oscilar entre USD \$500 y USD \$3000 o más, según la duración y la profundidad de la capacitación. (Alvino, 2020)

9.2.1.2 Formas De Pago

Recibimos las siguientes formas de pago:

- Tarjeta de crédito
- Tarjeta debito
- OXX
- PayPal
- Baloto
- PSE

9.3 Segmento de Clientes

9.3.1 Profesores de educación primaria: Este segmento incluye a profesores que trabajan en escuelas primarias y que buscan mejorar sus habilidades en el uso de las tecnologías de la información para enriquecer sus clases y promover el aprendizaje de los estudiantes.

- 9.3.2 Profesores de educación secundaria:** Este segmento abarca a profesores de escuelas secundarias y preparatorias que desean actualizar sus conocimientos en tecnologías de la información para fomentar un ambiente de aprendizaje más dinámico y adaptado a las necesidades de los estudiantes.
- 9.3.3 Profesores universitarios:** Este segmento se dirige a profesores que imparten clases en instituciones de educación superior y desean integrar las tecnologías de la información de manera efectiva en sus cursos, promoviendo la participación activa de los estudiantes y mejorando la experiencia de aprendizaje.
- 9.3.4 Profesores en formación:** Este segmento está compuesto por estudiantes de carreras de educación y futuros profesores que buscan complementar su formación con capacitación especializada en tecnologías de la información, preparándose para una carrera docente en la era digital.

9.4. Canales

Las redes sociales de Tics Brothers serán manejadas por una agencia de publicidad experta en crecimiento y apalancamiento de marcas llamada LUPA A.C. Nuestras redes sociales son:

- Sitio web y venta en línea: <https://www.ticsbrothers.com/>
- Redes sociales:
 - Instagram: <https://www.instagram.com/ticsbrothers/>
 - Facebook: <https://www.facebook.com/TicsBrothers/>
 - YouTube: <https://www.youtube.com/@TicsBrothers>
- Eventos y conferencias educativas
- Contacto directo con instituciones educativas
- Publicidad en medios especializados

9.5 Estrategias de marketing:

- Realizar investigaciones de mercado para comprender las necesidades y demandas de los profesores en cuanto a capacitación en tecnologías de la información.
- Desarrollar una estrategia de marketing digital para promocionar la capacitación a través de medios en línea, redes sociales y colaboraciones con instituciones educativas.
- Participar en eventos y conferencias educativas para generar visibilidad y establecer contactos con posibles clientes y socios.

9.6 Estrategias de desarrollo y crecimiento

- Diversificar la oferta de capacitación, incluyendo programas especializados y cursos de actualización para profesores.
- Expandir la cobertura geográfica, tanto a nivel local como regional, estableciendo alianzas con instituciones educativas en diferentes áreas.
- Investigar y desarrollar nuevas herramientas y recursos digitales que mejoren la experiencia de aprendizaje de los profesores.
- Gestión de calidad: Implementar sistemas de control de calidad para asegurar la excelencia en la capacitación, incluyendo la recopilación de retroalimentación de los participantes.

10. ANALISIS FINANCIERO

10.1. Determinación de costos y gastos

10.1.1. Mano de obra: Incluye los salarios de los miembros del equipo, como instructores, diseñadores de programas y personal administrativo

10.1.2 Marketing y promoción: Implica los costos asociados con la promoción y publicidad del emprendimiento, incluyendo la creación de materiales de marketing, campañas publicitarias, presencia en ferias y eventos educativos, así como el pago de servicios de marketing digital y redes sociales.

10.1.3 Costos operativos: Incluye los gastos generales de operación, como seguros, licencias y permisos, servicios legales y contables, y cualquier otro gasto necesario para mantener el funcionamiento del emprendimiento.

10.1.4 Costos de plataforma o software de gestión: Si se utiliza una plataforma o software de gestión para administrar los programas de capacitación, se deben considerar los costos asociados con su adquisición, licencias y mantenimiento.

10.2. Presupuesto de la inversión inicial

EQUIPOS Y DESARROLLOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOAL
COMPUTADOR	1	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000
HOSTING Y DOMINIO (PAG WEB)	1	\$ 33.400	\$ 33.400
LICENCIA HOTMART	1	\$ 50.000	\$ 50.000
ESCRITORIOS	1	\$ 550.000	\$ 550.000
SILLAS DE OFICINA	1	\$ 280.000	\$ 280.000
PROGRAMADOR PAGINA WEB	1	\$ 400.000	\$ 400.000
PLATAFORMA VIDIQ	1	\$ 45.500	\$ 45.500
CAMARA	1	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
DESARROLLO CURSOS HONORARIOS EDUCADOR	1	\$ 1.470.000	\$ 1.470.000
DESARROLLO CURSOS DISEÑADOR	3	\$ 1.160.000	\$ 3.480.000
DESARROLLO CURSOS PUBLICIDAD Y MERCADEO	3	\$ 500.000	\$ 1.500.000
TOTAL			\$ 14.308.900

10.3. Costo por servicio

10.3.1 Enseña jugando con kahoot (curso)

CURSO	RECURSO	VALOR	VALOR DE VENTA UNITARIO
ENSEÑA JUGANDO CON KAHOOT	HONORARIOS EDUCADOR	\$ 1.740.000	\$ 131.331,43
	HONORARIOS DISEÑADOR	\$ 1.160.000	
	HONORARIOS DIRECTOR AUDIO Y VIDEO	\$ 1.160.000	
	PUBLICIDAD Y MERCADEO	\$ 500.000	
TOTAL COSTO RECURSOS		\$ 4.560.000	

10.3.2 Enseña jugando con kahoot en tiempo real para grupos

CURSO	RECURSO	VALOR	VALOR VENTA UNITARIO
ENSEÑA JUGANDO CON KAHOOT EN TIEMPO REAL PARA GRUPOS	PUBLICIDAD Y MERCADEO	\$ 500.000	\$ 700.000
	HONORARIOS DISEÑADOR	\$ 1.160.000	
TOTAL COSTO RECURSOS		\$ 1.660.000	

10.3.3 Enseña jugando con kahoot en tiempo real individual

CURSO	RECURSO	VALOR	VALOR VENTA UNITARIO
ENSEÑA JUGANDO CON KAHOOT EN TIEMPO REAL INDIVIDUAL	PUBLICIDAD Y MERCADEO	\$ 500.000	\$ 200.000
	HONORARIOS DISEÑADOR	\$ 1.160.000	
TOTAL COSTO RECURSOS		\$ 1.660.000	

10.4. Estado de resultados

TICS BROTHERS			
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO PRIMER AÑO			
Ventas		\$	45.592.182,43
(-) Costo de venta		\$	-
(=) Utilidad bruta		\$	45.592.182,43
(-) Gastos operacionales		\$	26.355.980,00
(=) Utilidad operacional		\$	19.236.202,43
(-) Gastos financieros		\$	-
(=) Utilidad antes de impuesto		\$	19.236.202,43
(-) impuesto a la renta 33%		\$	6.347.946,80
Utilidad Neta		\$	12.888.255,63

11. ANALISIS DE RIESGO E INTANGIBLES

11.1 Riesgos:

11.1.1 Riesgo de demanda insuficiente: Existe el riesgo de que la demanda de capacitación en tecnologías de la información para profesores sea menor de lo esperado. Esto puede deberse a la falta de conciencia sobre la importancia de estas habilidades o a la disponibilidad de alternativas de capacitación en el mercado. Es importante realizar un estudio de mercado exhaustivo para evaluar la demanda potencial y ajustar tu oferta en consecuencia.

11.1.2 Riesgo de competencia: En un mercado cada vez más competitivo, es posible que te enfrentes a la competencia de otros proveedores de capacitación en tecnologías de la información para profesores. Para mitigar este riesgo, debes diferenciarte ofreciendo un valor único y destacando los beneficios y ventajas de tus servicios.

11.1.3 Riesgo tecnológico: Las tecnologías de la información evolucionan rápidamente, lo que puede implicar el riesgo de que los conocimientos y habilidades que enseñas se vuelvan obsoletos. Debes mantenerte actualizado con las últimas tendencias y asegurarte de que

tus programas de capacitación reflejen los avances tecnológicos más recientes.

11.2 Intangibles

11.2.1 Reputación y credibilidad: La reputación y credibilidad son intangibles cruciales en el campo de la capacitación. Construir una buena reputación como proveedor confiable, efectivo y con resultados tangibles es fundamental para atraer a más profesores y generar recomendaciones positivas.

11.2.2 Relaciones y alianzas estratégicas: Establecer relaciones sólidas con instituciones educativas, organizaciones profesionales y otros actores relevantes en el campo puede generar oportunidades de colaboración, promoción conjunta y acceso a una base más amplia de clientes potenciales.

11.2.3 Calidad del contenido y experiencia del instructor: La calidad del contenido de capacitación y la experiencia y conocimientos del instructor son intangibles clave para el éxito de tu emprendimiento. Asegúrate de ofrecer contenido relevante, actualizado y de alta calidad, respaldado por instructores calificados y con experiencia.

11.2.4 Satisfacción del cliente: La satisfacción del cliente es esencial para el crecimiento y éxito continuo de tu emprendimiento. Asegúrate de brindar un excelente servicio al cliente, escuchar y responder a sus necesidades, y medir constantemente su satisfacción para identificar áreas de mejora.

12. CONCLUSIONES

Después de analizar nuestro emprendimiento podemos destacar las siguientes conclusiones:

Gran demanda de capacitación en TICs: Existe una creciente necesidad de que los educadores adquieran habilidades en tecnología de la información y las comunicaciones (TICs). El avance tecnológico y la integración de las TICs en la educación han generado una demanda significativa de capacitación en esta área.

Oportunidad de mercado: El emprendimiento enfocado en ofrecer capacitaciones a educadores en TICs se encuentra en un mercado prometedor. Los educadores buscan mejorar sus competencias en TICs para aprovechar al máximo las herramientas y recursos tecnológicos en el aula.

Mejora de la calidad educativa: Las capacitaciones en TICs pueden contribuir a mejorar la calidad educativa al permitir a los educadores incorporar de manera efectiva las TICs en su práctica docente. Estas herramientas pueden enriquecer la enseñanza, fomentar la participación activa de los estudiantes y promover el aprendizaje colaborativo.

Desarrollo profesional de los educadores: La capacitación en TICs brinda a los educadores la oportunidad de desarrollar sus habilidades y competencias digitales. Esto les permite estar actualizados en el uso de tecnologías emergentes y adaptarse a las necesidades cambiantes de los estudiantes y el entorno educativo.

Generación de impacto social: El emprendimiento centrado en la capacitación de educadores en TICs tiene un potencial impacto social significativo. Al mejorar las habilidades tecnológicas de los educadores, se contribuye a cerrar la brecha digital y se promueve la equidad educativa, al brindar a todos los estudiantes igualdad de oportunidades en el acceso a la educación basada en las TICs.

En resumen, emprender en el ámbito de las capacitaciones a educadores en TICs ofrece una oportunidad prometedora tanto a nivel de mercado como de impacto social. Al satisfacer la demanda de capacitación en TICs, se puede contribuir a la mejora de la calidad educativa, el desarrollo profesional de los educadores y la equidad en el acceso a la educación digital.

13. REFERENCIAS

- Alvino, C. (Enero de 2020). *Branch*. Obtenido de <https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-de-colombia-en-el-2020-2021/>
- Fabian, M. (9 de Agosto de 2020). *Aula Pro*. Obtenido de <https://aulapro.co/revisiones/cifras-y-proyeccion-del-e-learning-en-colombia-latinoamerica-y-el-mundo/>
- Victoria Ferrada-Bustamante, M. I.-C.-C.-O. (Enero de 2021). *Saberes Educativos U Chile*. Obtenido de <https://sabereseducativos.uchile.cl/index.php/RSED/article/view/60715>