

**Universidad Externado de Colombia**  
**Facultad de Administración de Empresas**  
**Especialización en Gerencia de Proyectos y TI**

**Misael Arbey Conde Vargas**  
**Jaime Andrés Soto Quintanilla**

**Proyecto de Emprendimiento Plankids**

**Bogotá D.C., Colombia, 2018**

**Universidad Externado de Colombia**  
**Facultad de Administración de Empresas**  
**Especialización en Gerencia de Proyectos y TI**

**Misael Arbey Conde Vargas**

**Jaime Andrés Soto Quintanilla**

**Trabajo de grado para optar al título de Especialista en Gerencia de Proyectos y TI**

**Directora de Tesis: Mónica Colin Salgado PDPs. PhD.**

**Proyecto de Emprendimiento Plankids**

**Bogotá D.C., Colombia, 2018**

**Página de Aceptación**

---

**Firma de Jurado**

---

**Firma de Jurado**

**Bogotá, 22 de febrero de 2018**

## Tabla de Contenido

	<b>Pág.</b>
Introducción.....	1
Capítulo I: Antecedentes.....	3
1.1. Casos De Éxito .....	3
1.1.1. Cívico .....	3
1.1.2. Publicar .....	3
1.1.3. Hogar Reparación.....	4
1.1.4. Las Partes .....	4
1.1.5. Grupon .....	4
Capitulo II: Problema De Investigación.....	5
2.1. Fase de Empatía .....	5
2.2. Fase de decisión .....	10
2.3. Qué dicen nuestros usuarios (Padres) .....	10
2.4. Qué dicen nuestros Clientes (Escuelas o academias) .....	11
2.5. Fase de Idealización .....	13
Capítulo III: Objetivos.....	14
3.1. Objetivo General .....	14
3.2. Objetivos Específicos.....	14
Capítulo IV: Justificación .....	15
Capítulo VI: Marco Teórico .....	16
6.1. Escuelas De Formación Deportiva.....	16

6.2. El Wushu De La Antigua China: La Evidencia Más Antigua De Existencia De Las Escuelas De Formación Deportiva.....	16
6.3. Huellas Significativas En El Desarrollo De Las Escuelas De Formación Deportiva .....	19
6.4. Los Principales Objetivos De Las Escuelas Deportivas .....	20
6.5. Padres De Familia.....	22
6.6. Aptitudes En Los Niños .....	25
6.7. Aplicaciones Móviles.....	26
Capítulo VII: Propuesta .....	30
7.1. Dolor de los padres de familia (Usuarios) .....	30
7.2. Dolor empresas dedicadas a actividades infantiles (Clientes).....	30
7.3. ¿Porque las actividades extracurriculares pueden ayudar a los hijos? .....	31
7.4. Mercado Objetivo .....	33
7.5. Producto o Servicios Propuesto .....	33
7.6. Ventajas competitivas.....	33
7.7. Actividades clave para la validación Del Producto Mínimo Viable .....	34
7.8. Features .....	34
Capitulo VIII: Propuesta De Valor .....	36
8.1. Estrategias Offline.....	38
8.2. Estrategias Online .....	39
Conclusiones .....	40
Referencias Bibliográficas .....	42

## Lista de Imágenes

	<b>Pág.</b>
Imagen 1: Mapa de Empatía del usuario (Padres) .....	6
Imagen 2: Mapa de Empatía de los clientes (escuelas o academias) .....	7
Imagen 3: Análisis de entrevista usuarios .....	9
Imagen 4: Análisis de entrevistas Clientes .....	9
Imagen 5: Perfil Clientes .....	12
Imagen 6: Arquetipos Clientes.....	13
Imagen 7: Propuesta de Valor.....	36
Imagen 8: Aplicativo Plankids.....	37
Imagen 9: Nuestras escuelas asociadas .....	38

## Lista de Figuras

	<b>Pág.</b>
Figura 1: Diagrama de Ishikawa .....	7
Figura 2: Combined global sales units of PCs .....	28
Figura 3: Panorama de consumo online desde diferentes dispositivos.....	29

## Introducción

Gran parte del tiempo que los niños están por fuera del colegio permanecen bajo el cuidado de personas diferentes a los padres como son abuelos, tíos, hermanos o con personas que los padres contratan para el cuidado de ellos. El tiempo que les dedican los padres a sus hijos es muy reducido. Preocupados por el desarrollo físico, mental y emocional de sus hijos empieza con la búsqueda de actividades extracurriculares, es ahí donde empezamos a encontrar varias dificultades que deseamos abarcar en el presente trabajo

- Los padres desean que sus hijos realicen las actividades que a ellos les gusta, pero posiblemente no sea la que al niño más le llame la atención o simplemente donde él pueda desarrollar mejor sus habilidades.
- El padre se inclina por una actividad extracurricular que al niño le gusta pero no evalúan o indagan si esta es la mejor alternativa para lo que desea fortalecer en su hijo.
- La búsqueda de estas actividades consume un tiempo considerable, tiempo que los padres no cuentan por estar ocupados en sus trabajos.
- Los medios donde pueden consultar muchas veces están desactualizados.
- La información que se encuentra en internet puede generar en muchas ocasiones desconfianza por no tener un referente que lo recomiende.
- Aunque en internet se encuentran muchas actividades extracurriculares para los niños, no siempre es fácil hallarlas, esto debido a que no está centralizada la información.
- El encontrar una escuela cerca de su ubicación se convierte en muchas ocasiones en un gran reto a cumplir.

- Escoger una academia o escuela que no cuente con la mejor experiencia para la actividad que el padre busca para su hijo.

La exigencia en la educación abre otra brecha, los padres requieren en muchas ocasiones buscar apoyo académico para reforzar temas que los hijos requieren, esta nueva búsqueda se convierte en un verdadero dolor de cabeza, gran parte de las opciones que encuentran y siendo las más viables son las recomendaciones de otros padres que han pasado por la misma necesidad, esto no asegura que toma la mejor opción.

Ahora bien, si miramos desde otra perspectiva encontramos que tenemos todo un grupo de empresas dedicadas a prestar servicios extracurriculares para los niños, estas escuelas o academias andan en constante búsqueda de clientes potenciales, muchas de estas escuelas no cuentan con los recursos suficientes para realizar su propio plan de marketing y aunque se encuentran vigentes en redes sociales no les da los resultados esperados.

Para abarcar este estudio contaremos con el apoyo del *Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones* a través de la empresa *Cloudbased* quien tendrá un rol dentro del proyecto de asesor en cuanto a la estructuración del modelo de negocio y definición de la propuesta de valor. Es importante aclarar que la autoría del resultado de este trabajo queda bajo el grupo dueño de la idea “**PlanKids**”.

## **Capítulo I: Antecedentes**

### **1.1. Casos De Éxito**

#### *1.1.1. Cívico*

Es una aplicación colaborativa, donde los usuarios podrán encontrar proveedores que ofrecen actividades o servicios para los tiempos libres de los usuarios. Como principal ventaja encontramos que el usuario podrá encontrar muchas ofertas en diferentes actividades, su base de datos es bastante amplia, pero una fuerte desventaja es que esta aplicación no cuenta con cobertura en todas las ciudades del país.

#### *1.1.2. Publicar*

Empresa enfocados en apoyar el desarrollo de la Pyme aumentando su visibilidad a través de publicidad multimedia, ofreciendo soluciones digitales y gráficas para la gestión de su empresa y entregando oportunidades una de sus principales ventajas es que cuenta con soluciones de publicidad digital integrales enfocadas a cualquier sector sociedad, y diversidad de publicaciones en portales que pueden dar solución a tu necesidad de impactar a cientos de usuarios. Pero encontramos que la mayor desventaja con la que cuenta es que maneja un costo por publicaciones y perdurabilidad en la página, así mismos cobros adicionales por permanecer dentro del top ten de las publicaciones.

### *1.1.3. Hogar Reparación*

Hogar Reparación es una empresa líder e innovadora, integrada por un importante grupo de profesionales especializados en gestionar todo el proceso para que usted no tenga que preocuparse de nada en todas las necesidades de asistencia y reparación que le surjan en su hogar. La principal ventaja que mantiene esta aplicación de servicios es que los hogares podrán contar con profesionales y no tendrán que sufrir con los malos trabajos, aunque ellos se comprometen con un buen trabajo, la responsabilidad queda al lado del profesional que vaya a realizar las reparaciones por tratarse de un modelo colaborativo e incluyente.

Hogar reparacion recuperado de ([www.hogarreparacion.com/empresa](http://www.hogarreparacion.com/empresa), 2015)

### *1.1.4. Las Partes*

Es una Empresa encargada del mantenimiento y la reparación de su carro. De manera fácil rápida a precios transparentes con repuesto garantizados en un 100% con una gran red de aliados en todo el territorio aproximado a 250 talleres a nivel nacional se destaca por tener soluciones a la medida en las dificultades mecánicas del vehículo que se puedan presentar en la ciudad o en el intermedio de un viaje aunque esta aplicación cuenta con 250 talleres se hacen pocos dado la cobertura en la diversidad geográfica del territorio colombiano donde se puede ver que el 100% no es correcto.

### *1.1.5. Groupon*

Esta es una empresa dedicada a la venta de cupones de planes tanto en restaurantes tiendas o actividades con un descuento importante con el fin de descubrir sitios de interés en la ciudad donde se localiza o en otras ciudades, como grandes ventajas son los diferentes acuerdos comerciales a los que llegan con las diferentes empresas para ofertar el mejor servicio, aunque presentan pero como principal desventaja es que en dado caso que se presente algún inconveniente con el grupo se podrá perder el dinero si no se lee detenidamente la letra chica.

## Capítulo II: Problema De Investigación

Los padres como las escuelas tienen una necesidad de integración entre sí, por un lado los padres deben realizar muchas búsquedas para hallar la mejor alternativa, esa que le permita a su hijo desarrollar las destrezas y habilidades que él esperadas, el padre desea también tener un constante monitoreo del progreso de su hijo en la escuela o academia pero muchas de ellas no cuentan con los medios tecnológicos para mantener una constante comunicación con el padre, y por el lado de las escuelas aunque le llegan niños para las actividades que ofrecen, muchos de ellos no son constantes o su permanencia no es la esperada para los procesos de continuidad que desea tener las academias con sus alumnos, esto se debe a la falta de selección de sus usuarios, la gran mayoría de estos alumnos llegan sin tener una orientación sobre sus habilidades.

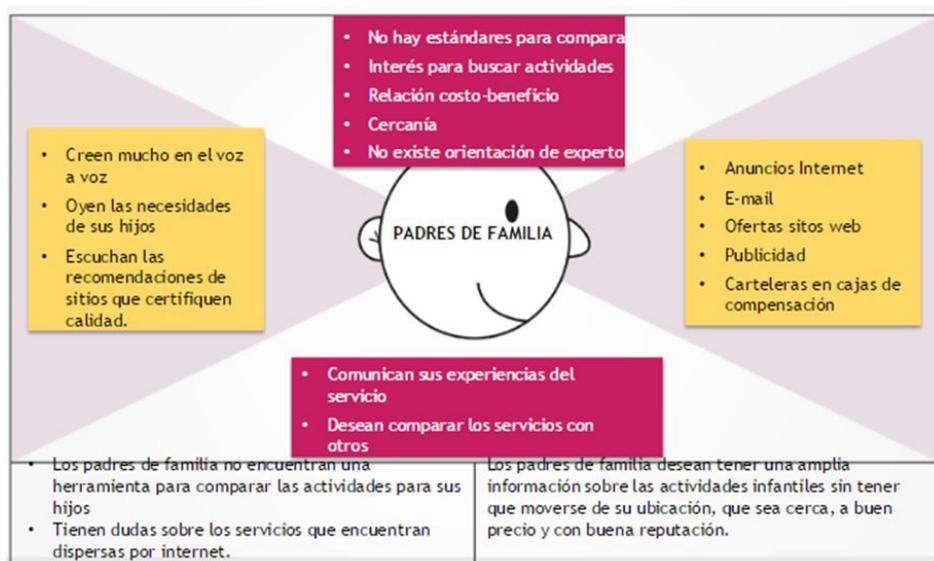
Con el ánimo de validar si lo planteado es verdaderamente un dolor para nuestros usuarios (padres) y nuestros clientes (escuelas o academias), se utilizó las herramientas ofrecidas por la metodología *Design Thinking*, para esto realizamos las siguientes actividades en cada una de las fases de la metodología.

### 2.1. Fase de Empatía

En la primera fase que se denomina empatizar con el usuario realizamos un trabajo de campo para observar el comportamiento de los mismos, en esta fase no se realizó ninguna

preguntar a nuestros usuarios y clientes, esto con el ánimo de no sesgar nuestra investigación, se ha comprobado que muchas veces el usuario miente consciente o inconscientemente cuando se indaga en esta fase.

Una vez observamos a nuestros usuarios y clientes pudimos utilizar herramientas como el mapa de empatía y el diagrama de Ishikawa para plasmar los hallazgos sobre lo observado en el estudio de campo.



**Imagen 1: Mapa de Empatía del usuario (Padres)**

Fuente: Propia

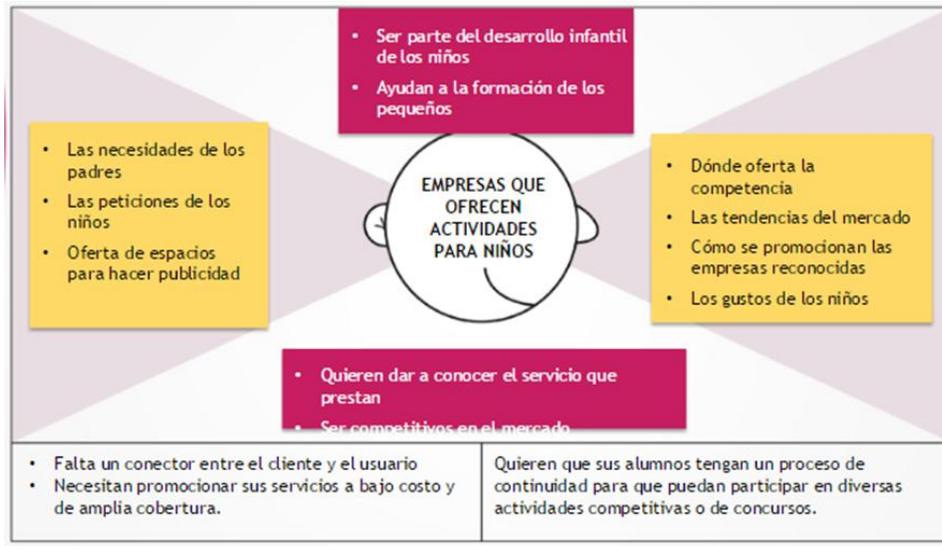


Imagen 2: Mapa de Empatía de los clientes (escuelas o academias)

Fuente: Propia

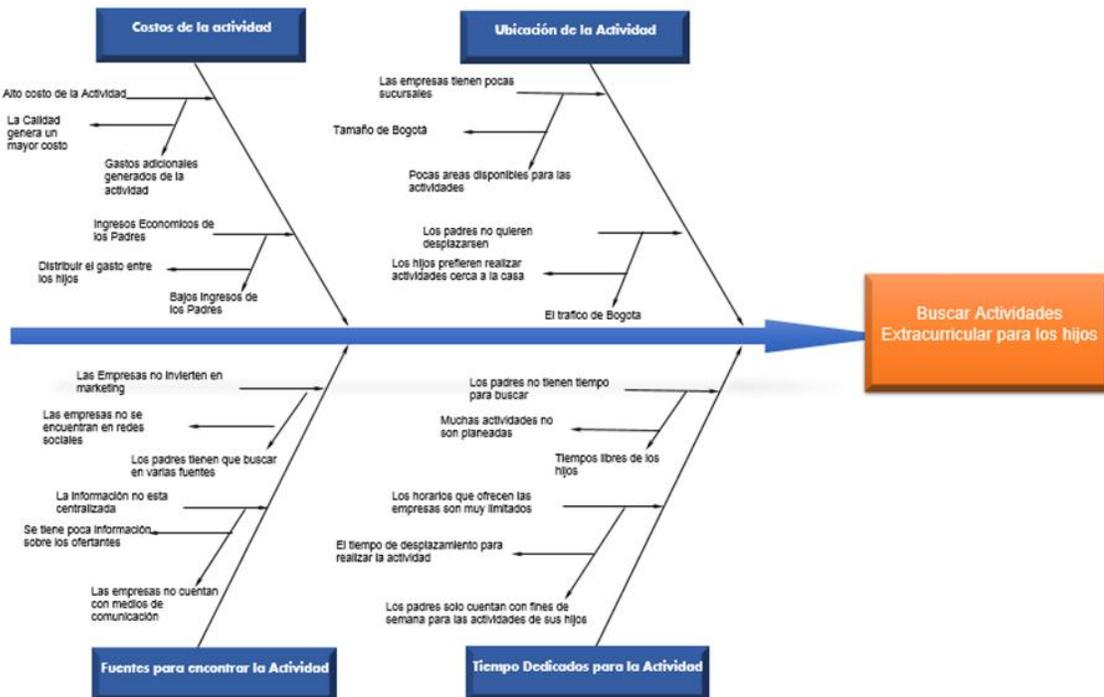


Figura 1: Diagrama de Ishikawa

Fuente: Propia

Con estas herramientas pudimos conocer un poco más a nuestros usuarios y clientes, se logró identificar algunas necesidades que se presentan en ellos en su día a día, como muchas de esas necesidades no era el foco de nuestra investigación, decidimos realizar una entrevista personal con nuestros dos grupos de interés para validar lo que inicialmente se detectó, efectivamente sea en verdad un problema para ellos, para esto se aplicó una encuesta a 35 usuarios y a 40 clientes. Para los usuarios se tuvo en cuenta los siguientes tipos de familias:

- Parejas (papá y mamá)
- Madres solteras
- Padres solteros

En cuanto a los clientes se aplicó la encuesta a escuelas o academias que ofrecieran entre ellas diferentes tipos de actividades, esto con la idea de evidenciar si es una constante las necesidades o solo aplica para algunos tipos de actividad, entre las escuelas se seleccionaron las siguientes:

- Deportivas
- Baile y recreación
- Música y arte
- Asesorías educativas
- Educación especial y terapias

Los resultados que nos arrojaron las entrevistas fueron los siguientes:



**Imagen 3: Análisis de entrevista usuarios**

Fuente: Propia



**Imagen 4: Análisis de entrevistas Clientes**

Fuente: Propia

## 2.2. Fase de decisión

Una vez que llegamos a identificar las necesidades o problemas de nuestros usuarios y clientes realizamos una evaluación de los hallazgos encontrados, para esto dejamos solo la información que nos aportó valor y que fue relevante para poder conocer a los usuarios, con el ánimo de validar aún más las necesidades o problemas de nuestros clientes y usuarios se realizó una entrevista sobre un segmento de población y escuelas, los resultados de esta entrevista fueron los siguientes:

### 2.3. Qué dicen nuestros usuarios (Padres)

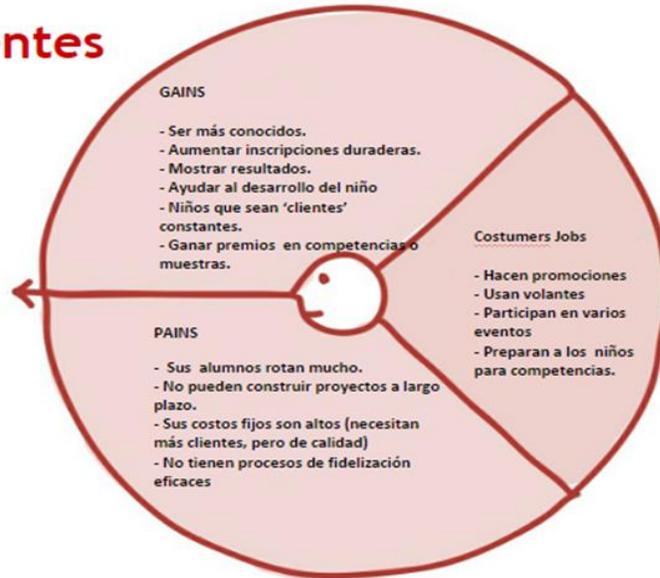
- Los planes que encuentran por internet u otros medios son los mismos.
- Para actividades distintas o específicas NO encuentra información fácilmente o está desactualizada
- Las actividades son insuficientes o no está delimitada por cercanía
- No pueden comparar los servicios con las experiencias de otros papás.
- Impacta negativamente en mayor tiempo de búsquedas o malas experiencias.
- Son usuarios que les importa el bienestar de sus hijos, pero no cuentan con una buena comunicación con los profesores, falta de tiempo.
- Desean encontrar las mejores opciones de actividades para sus hijos, no siempre lo pueden cumplir.

## 2.4. Qué dicen nuestros Clientes (Escuelas o academias)

- Necesitan aumentar su número de inscritos, pero buscan niños que se apasionen por las actividades que ellos ofrecen, prefieren calidad que cantidad.
- Son empresas que le apuntan a la continuidad de un proceso aplicado a los niños.
- Los niños rotan mucho, afectando la continuidad de los procesos que ofrecen, el desempeño grupal y las finanzas de la empresa.
- Necesitan niños que se conviertan en ‘clientes’ constantes, que vayan a los entrenamientos o clases y además de disfrutarlas saquen provecho de ellas; con un proceso lúdico y educativo que vaya generando resultados tanto para el niño como para el proveedor (campeonatos, reconocimientos, etc.).
- Ellos utilizan canales convencionales para conseguir niños que quieran participar en sus actividades, esto no les asegura una continuidad del niño.
- Comunican a los padres los avances de los niños, solo cuando los padres tienen el tiempo para escucharlos

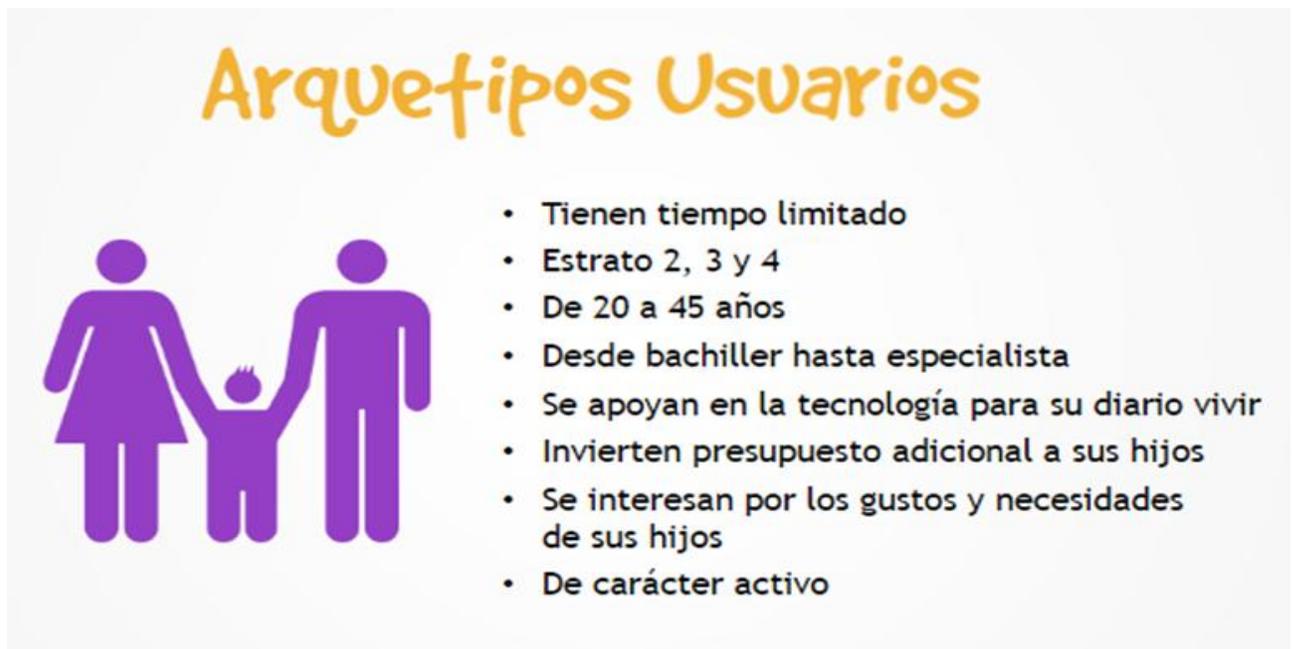
Con estos datos pudimos realizar el perfil de nuestros usuarios y clientes como también mostrar como es el arquetipo de nuestros usuarios.

## Perfil Clientes



**Imagen 5: Perfil Clientes**

Fuente: Propia



**Imagen 6: Arquetipos Usuarios**

Fuente: Propia

# Arquetipos Clientes



- Ingreso medio y bajo: estrato 2, 3 y 4
- Personas naturales y jurídicas
- Empresas familiares, pequeñas y medianas o emprendimientos en etapas iniciales
- No tienen asesoría en comunicación ni una estrategia de marketing consolidada
- No son muy conocidos
- Son competitivos
- Limitados en recursos
- Se mueven en el ecosistema digital

**Imagen 7: Arquetipos Clientes**

Fuente: Propia

## **2.5. Fase de Idealización**

Conociendo ya a nuestros clientes y usuarios e identificando el dolor de cada uno de ellos se planteó una sesión de lluvia de ideas con el ánimo de empezar a buscar una solución a los problemas encontrados. Con estas ideas generadas se empezó a dar un enfoque a la problemática.

## Capítulo III: Objetivos

### 3.1. Objetivo General

Proveer una solución tecnológica que facilite el acceso a la información sobre la oferta de academias y actividades extracurriculares para niños entre 3 y 14 años en Bogotá, brindando un valor agregado que le permita a la plataforma ser algo más que un buscador.

### 3.2. Objetivos Específicos

1. Validar que la problemática sea en verdad una necesidad que tienen los padres al momento de buscar actividades extracurriculares para sus hijos.
2. Usar una de las metodologías vista en la asignatura “Fundamentos de mercadeo” y en el seminario “El Siguiendo Nivel de la Innovación”, conocida como Design Thinking, que consiste “en generar ideas innovadoras y centra su eficacia en entender y dar solución a las necesidades reales de los usuarios.”
3. Evaluar cuáles son los componentes tecnológicos más adecuados para brindar una solución a la problemática.
4. Estructurar y desarrollar un prototipo de la solución tecnológica
5. Establecer un modelo de negocio acorde a la solución tecnológica

## Capítulo IV: Justificación

La intención del presente trabajo es utilizar la metodología Design Thinking para validar, por una parte, que la problemática sea común a un gran número de padres y, por otra, que dicha problemática se pueda solucionar a través de una plataforma tecnológica.

Se elige la metodología Design Thinking por considerar que brinda herramientas para validar con los usuarios la necesidad planteada y asegura que la solución que se genere sea la adecuada, ya que permite lograr un conocimiento acerca de las experiencias y los deseos del público objeto.

De la misma manera, el presente trabajo pretende contribuir al desarrollo de los niños, con una herramienta tecnológica que -al contener una amplia oferta de actividades curriculares- les permita a sus padres elegir la mejor de todas ellas, de acuerdo a las características personales del niño.

Así las cosas, la plataforma digital no intentará únicamente resolver una necesidad básica de un grupo objetivo, sino hacer que la tecnología logre generar un verdadero beneficio a las familias, a los padres y en general a la niñez.

## **Capítulo VI: Marco Teórico**

### **6.1. Escuelas De Formación Deportiva**

Encontramos que las escuelas de formación deportivas o de actividades extracurriculares, o como se denomina en la actualidad escuelas de formación se encuentran hoy en día son actividades desarrolladas en condiciones sociales, culturales y económicas diferentes, a las que hoy en día nuestras comunidades viven, empezaremos a revisar la historia de las escuelas deportivas para ir entrando en tema partiendo de las bases que se deberán presentar dentro de este marco teórico.

Basándonos en el siguiente, podemos realizar un recorrido sobre la historia de las escuelas deportivas y la importancia que tienen sobre la formación del ser humano:

### **6.2. El Wushu De La Antigua China: La Evidencia Más Antigua De Existencia De Las Escuelas De Formación Deportiva**

Encontramos en las fuentes consultadas que una de las primeras tácticas que se podían tener como referencia es el Kung fu (Kong fu según Cosío Sierra (op.cit.1987) o Cong fu según Agosti (s.f)) al conjunto de artes marciales chinas. Sin embargo, en idioma china, esta designación corresponde a cualidades inherentes a sus prácticas y relacionadas con la armonía, la habilidad, la destreza, el equilibrio, el ritmo, la suavidad la transmisión de movimiento y la fluidez que las debe caracterizar.” una serie de capacidades que se pueden desarrollar

practicando esta técnica antigua china, una de la cual también nos habla el autor es el boxeo chino el cual fue creado basándose en la autodefensa y también con una gran serie de habilidades a desarrollar como de defensa y rapidez al igual que del equilibrio, estas dos técnicas que planteamos como inicio dentro de nuestro marco es precisamente las actividades destrezas y habilidades que queremos que nuestros hijos acojan con el fin de que en su etapa de crecimiento aprendan y aprovechen sus tiempos libres. También es importante resaltar que esta serie de actividades esta atadas al desarrollo de la personalidad de los niños y así mismo de disciplina es por esto que dentro de cada una de estas actividades es fundamental la preparación y de esta manera las personas empiezan a adoptar su propio estilo basado en la energía que presente el practicante.

“La Formación Deportiva, conocida también como Cultura Física, establece una relación muy estrecha entre la educación y el deporte como componentes esenciales de los sistemas de educación. En la antigua Grecia, Roma y Egipto, la Cultura Física ocupaba gran parte del tiempo dedicado a la educación integral de niños y jóvenes; este modelo se difundió al igual que las artes y las ciencias, y con el paso del tiempo abarcaron todos los continentes; a mitad del Siglo XX, los sistemas educativos de los países socialistas, al igual que Francia y las dos Alemanias incluían la Formación Deportiva dentro de su sistema escolar. En América, Cuba y Brasil adoptaron este modelo para sus programas escolares de orden nacional y desde el año 2000, Venezuela fortaleció la Formación Deportiva en sus programas escolares con su reforma educativa nacional. (proyectoescuelas2011, 2011) recuperado de <https://proyectoescuelas2011.wordpress.com/2011/11/01/historia-de-las-escuelas-de-formacion-deportiva/>.

para Colombia encontramos en la siguiente fuente <http://redcreacion.org/simposio2vg/ADavila.htm>: en la cual nos da una breve descripción de las escuelas deportivas desde sus pasados a la actualidad y de cómo estas escuelas han logrado sobrevivir en el pasar de los años pese a las diferentes regulaciones impuestos por el estado que si bien es cierto en algunas ocasiones privilegia los modelos de negocio en otros casos puede generar dificultades que hace que sean cerradas y no aprovechadas por los niños pero en otros casos se puede ver de manera que está basada en la protección de los niños que están asistiendo y tomando las diferentes clases propuestas por las empresas de actividades extracurriculares.

Encontramos que el Sistema Nacional de Educación, tiene una visión establecida acerca de que los programas que estamos desarrollando en el proyecto no están contemplados como dentro de los ciclos escolares de los estudiantes donde solo basta con una pocas horas de actividad física que es valorada como ejercicio para así darle peso a una norma . en razón a lo que mencionamos "la Junta Directiva del Instituto Colombiano de la Juventud y el Deporte, Coldeportes, mediante Resolución No.000058 del 25 de abril de 1991, crea el proyecto "Escuelas de Formación Deportiva" que en su artículo segundo define: "Las Escuelas de Formación Deportiva son un programa educativo extracurricular, implementado como estrategia para la enseñanza del deporte al niño y al joven colombiano, buscando su desarrollo motriz, intelectual, afectivo y social mediante programas sistematizados que le permitan la incorporación al deporte de rendimiento en forma progresiva". Este proyecto no se ha desarrollado aún." (2001 ) recuperado de <http://redcreacion.org/simposio2vg/ADavila.htm>

Diariamente encontramos en los parques, unidades recreativas, andenes y centros comerciales de la ciudad, niños y jóvenes utilizando su tiempo libre para relajarse, descansar, jugar, activarse físicamente, nadar, en general, moverse. Estas actividades no son suficientes sino se inscriben en un programa estructurado que responda a las necesidades y características de cada sector, a los factores motivacionales y a los procesos de iniciación, fundamentación y perfeccionamiento deportivo adecuados.

en muchos de nuestras vecindades existen actividades recreativas iniciativa ya sea de las alcaldías locales o distritales en un plan de incentivación del deporte en adultos el cual esta generando a la ciudadanía diferentes beneficios, así mismo se permite conseguir patrocinios de diferentes empresas que están enfocadas a la responsabilidad social y generan planes de subsidios para poder desarrollar dichas actividades.

### **6.3. Huellas Significativas En El Desarrollo De Las Escuelas De Formación Deportiva**

Encontramos un cuadro interesante dado el desarrollo de pueden tener las escuelas deportivas para las personas, está dado como un modelo pedagógico el cual queremos compartir el cual está definido por niveles y una leve descripción de la diferencia.

## MODELO PEDAGÓGICO

NIVEL	DIFERENCIACION
Iniciación	Multilateralidad, fundamentación técnica, participación en festivales, educación ética y deportiva, fundamentación normativa.
Profundización	Fundamentación técnica, táctica, desarrollo de capacidades físicas especiales, mejoramiento de la preparación funcional, participación en festivales y modelaje deportivo.
Perfeccionamiento	Perfeccionamiento de la técnica y la táctica, desarrollo de capacidades físicas especiales, participación en festivales y competencias locales.
De Marcas	Performance.

**Cuadro 1: Modelo Pedagógico**

Fuente: ( <http://redcreacion.org>, 2001)

El ministerio de educación nacional a través de Coldeportes se encarga de establecer lineamientos bien definidos los cuales se puede enmarcar estas escuelas todo enfocado a la disciplina desarrollada en cada una de las actividades, la intención básica de dichos lineamientos es llegar a el mayor numero de niños que se les pueda brindar la incorporación a las diferentes escuelas extracurriculares así mismo poder alcanzar el objetivo principal de Ministerio e que estas actividades sean progresivas en el transcurso del los días así permitir alcázar los objetivos y mejorar el rendimiento deportivo del país que en el mejor de los casos contaría con una representación deportiva importante en un futuro.

**6.4. Los Principales Objetivos De Las Escuelas Deportivas**

1. Promover la masificación de procesos de formación deportiva como dispositivo de recreación al servicio de la comunidad que utiliza las unidades recreativas administradas por la Corporación para la Recreación Popular.

2. Desarrollar un trabajo multifacético que propendan por la formación integral de los niños y jóvenes que accedan al programa facilitando la reactivación del deporte y en particular el posicionamiento de Cali como una ciudad deportiva, tanto nacional como internacionalmente.
3. Consolidar el programa institucional como modelo administrativo, técnico y deportivo en la organización de Escuelas de Formación Deportiva para otros municipios del Valle del Cauca y de Colombia.
4. Propender y contribuir en el cumplimiento del Plan de Desarrollo Municipal, Departamental y Nacional en las áreas del deporte y la recreación, del Plan Nacional de Recreación y el desarrollo fáctico del Sistema Nacional del Deporte a fin de elevar la calidad de vida de los ciudadanos.
5. Generar ingresos para la Corporación para la Recreación Popular de Cali optimizando la utilización de las unidades recreativas. (redcreacion.org, 2001)

Como resultado en el estudio realizado en Cali Colombia, han encontrado una serie de beneficios inimaginables con la propuesta de que los niños y jóvenes asistan a las escuelas deportivas, así mismo se encuentra un fuerte crecimiento de las escuelas deportivas y multidisciplinarias y encontramos una cifra alentadora dado que los niños salen del sedentarismo, los vicios y demás males que afectan a la juventud hoy en día. así mismo con el apoyo del estado se ha encontrado que al crear diferentes centros deportivos así mismo se ha contribuido con el empleo y su generación es muy motivante como lo dice el artículo, Durante las clases, las jornadas de festivales y eventos deportivos, generados por el programa, es muy satisfactorio reconocer el esfuerzo de los niños y jóvenes, su dedicación, disciplina, trabajo colectivo y el interés de continuar en el programa; así mismo, sus padres, abuelos, amigos y acompañantes, quienes brindan su apoyo y confianza a la organización.

Como grandes bondades enfocadas a los niños encontramos que ayuda a los niños o jóvenes a compartir ideas y sentimientos con los demás, estimulan su interacción, profundizan el trabajo en grupo y fortalecen valores como la solidaridad, cooperación, participación colectiva y comprensión así mismo Enfrentar al alumno con la actividad deportiva y darle autonomía para facilitar su aprendizaje físico e intelectual. E integrar el deporte como actividad u ocio y como hábito para mejorar la calidad de vida.

Para continuar tocaremos el tema relaciona con los padres de familia y nos gustaría comenzar con cuales son las mayores preocupaciones de ellos.

### **6.5. Padres De Familia**

Normalmente encontramos con padres de familia en búsqueda de actividades para los hijos, pero aún más complejo ¿, encontramos padres de familia en donde sus hijos presentan una serie de dificultades para salir de la rutina y participar en esta serie de actividades extracurriculares, por lo general nos encontramos con el panorama de que los menores de edad prefieren estar en el celular computadores o en los mayores casos disfrutando de sus consolas de videojuegos, problemas perjudiciales para la salud y que se convierten en enfermedades sería de sedentarismos en casos de obesidad o falta de autoestima .

Qué mejor que nos amplíe el tema una psicóloga, para ello vamos a tomar como referencia una entrevista realizada a una experta en la materia quien es Martha Debayle psicólogo y

pedagoga mexicana quien pone en práctica 9 preocupaciones constantes de los niños las cuales dejaremos a continuación así mismo como el link donde reposa el audio:

**“No obedece a la primera”**

- a. La meta de la educación no debería ser que te obedezca, sino que te haga caso. Sería muy extraño que un niño obedezca a la primera.
- b. Da un tiempo para el cumplimiento, dale un colchón para que cuando te haga caso no haya agotado ni tu tiempo ni tu paciencia.

**“Bajó de calificaciones”**

- a. Salvo casos excepcionales, todos los niños tendrán altibajos académicos, los cuales pueden deberse a situaciones emocionales pasajeras, maestros con los que no conecta, amistades con las que se divierte y se distrae, clases aburridas.

**“Hace berrinches”**

- a. No conozco niño que no los haya hecho. Lo que define el tiempo para superar esa etapa es el manejo apropiado o erróneo de ellos por parte de los padres.
- b. No pegues, no generes situaciones que los agota emocionalmente y los lleva al berrinche. Tu propia ansiedad te conducirá a tener tú también berrinches.

**“Se resiste a irse a dormir”**

- a. Hay niños que hacen esfuerzos enormes por mantenerse en la jugada y no irse a la cama antes que los demás integrantes de la familia.
- b. Es solo un problema de insistencia, persistencia y paciencia, hasta que tengan un horario establecido al que se habitúen.

**“No se quiere bañar”**

- a. Es una etapa pasajera también. Hay etapas en las que parece que el agua y el jabón son ácido y se resisten al baño como gatos.
- b. El juego en el baño o el baño familiar compartido son buenas estrategias que te recomiendo probar. Y si un día no se bañó, no hagas tanto drama, realmente no pasará nada en su futuro por ello.
- c. No será alguien sucio, sólo es niño. No exageres tus exigencias ni tus reacciones. Dales el ejemplo y deja que llegue el tiempo en el que ellas o ellos deseen agradecerle a alguien. Verás el cambio.

**“Escucha música muy fuerte y como de drogados”**

- a. Comunicación y negociación son la clave. Volúmenes permitidos en ciertos horarios y momentos, y el resto es cuestión de gustos.
- b. No vaya a ser que entonces opinen sobre tu música y no quedes bien parada(o).

### **“Es hijo(a) único(a)”**

- a. Sólo evita sobreprotegerlo y procura que conviva con niños y niñas de su edad.
- b. Que no sea alguien que solo esté con adultos. Con esto evitarás problemas de socialización. Tener hermanos es deseable, pero no indispensable. (<http://wradio.com.mx>, 2017)

Pero como una gran conclusión encontramos que cada una de estas preocupaciones puede ser atacada directamente con las actividades curriculares propuestas dentro de nuestro proyecto de grado de la especialización. Dado que generan que los menores piensen en otras cosas y sea motivante cada una de estas actividades.

### **6.6. Aptitudes En Los Niños**

Existen diferentes factores en los seres humanos, uno de estos es el de la personalidad, la cual indican “se entiende como el resultado de la confluencia bidireccional entre unos factores más biológicos o internos (herencia genética) y otros factores contextuales o externos (ambiente). “ todo esto tiene que ver con el temperamento del individuo la motivación emocional así mismo encontramos que la religión y la parte social y cultural tiene mucho que ver con la definición de la personalidad.

Encontramos en un informe que la personalidad de los niños es definida y caracterizada en muchas veces por estas actividades que realizan por este motivo es fundamental y todo está muy enfocado a su bienestar y a su felicidad así mismo genera una autoestima en su crecimiento, cuando sea una persona adulta, y así como lo acabo de indicar todo esto tiene como propósito la

definición de su propia identidad, es precisamente en algo que queremos aportar desde el desarrollo de este proyecto.

El inicio de la adquisición de la autoconciencia o auto concepto se relaciona intrínsecamente con la consecución de la fase de desarrollo cognitivo de permanencia del objeto. El niño interioriza que permanece como el mismo ser en diferentes momentos o situaciones gracias a la proliferación y desarrollo lingüístico. (psicologiamente.net)

Buscando la posibilidad de ser vistos en el mercado y teniendo en cuenta el mundo de hoy en día, encontramos que la mejor manera de estar en el mercado sobresalir es apalancando el proyecto en tecnología y qué mejor manera que una aplicación móvil que permita el desarrollo de esta idea.”

### **6.7. Aplicaciones Móviles**

Como lo define wikipedia una aplicación móvil es: “es una aplicación informática diseñada para ser ejecutada en teléfonos inteligentes, tabletas y otros dispositivos móviles y que permite al usuario efectuar una tarea concreta de cualquier tipo profesional, de ocio, educativas, de acceso a servicios, etc.—, facilitando las gestiones o actividades a desarrollar.

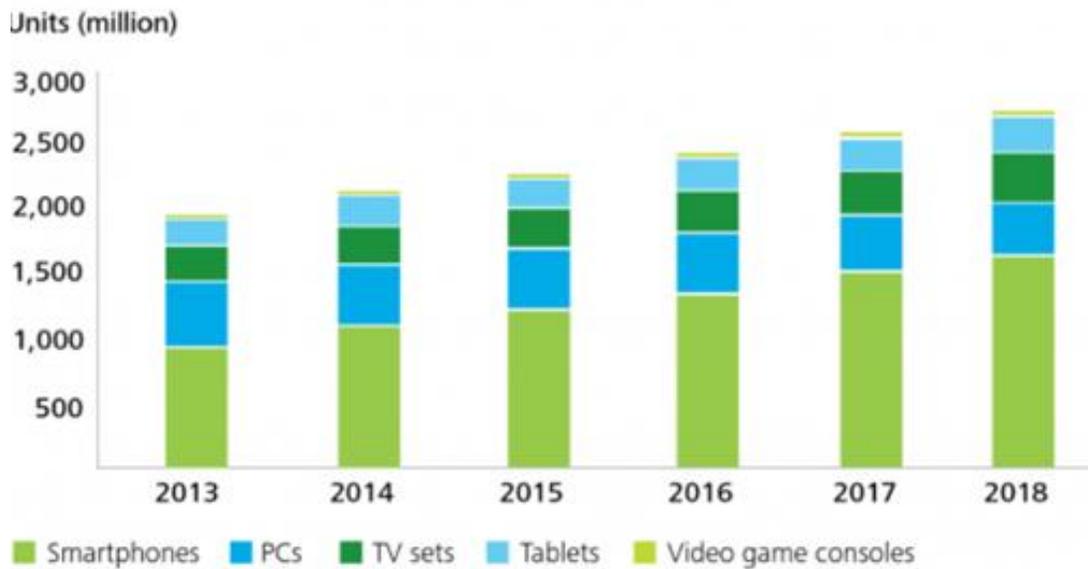
Un sistema operativo se hace necesario para poder ejecutar nuestra aplicación en sitio o de manera web (Windows, iOS, Android, etc.).

Las aplicaciones web son herramientas alojadas en un servidor, a las que los usuarios pueden acceder desde Internet (o Intranet) mediante un navegador web genérico o específico, dependiendo del lenguaje de programación (moodle).

Un servicio de alojamiento informático o web permite a organizaciones e individuos subir, alojar, gestionar o almacenar contenido en servidores físicos o virtuales. Por ejemplo: Dropbox sería una aplicación de software destinada a ser un servicio de alojamiento de archivos multiplataforma en la nube, a la cual se puede acceder a través un interfaz web o de una app.” como conclusión las aplicaciones móviles fueron creadas para poder ser ejecutadas desde dispositivos móviles, lo cual le permite al usuario interactuar con la misma con el fin de suplir necesidades al instante, este término según wikipedia se volvió viral desde el año 2010 en donde estas aplicaciones salieron al mercado claro está bajo un costo , pero en el transcurso de estos años el desarrollo de muchas de estas , como grandes ventajas se de estas aplicaciones se destaca buena conectividad, acceso rápido, sencillo a la aplicación, así como el espacio utilizado es mínimo al igual que los recursos de dispositivo. (es.wikipedia.org, 2016)

El uso y la proyección de aplicaciones en el mundo:

**Figure 2: Combined global sales units of PCs, smartphones, tablets, TVs and video game consoles, 2013-2018 (estimates for 2014-2018)**

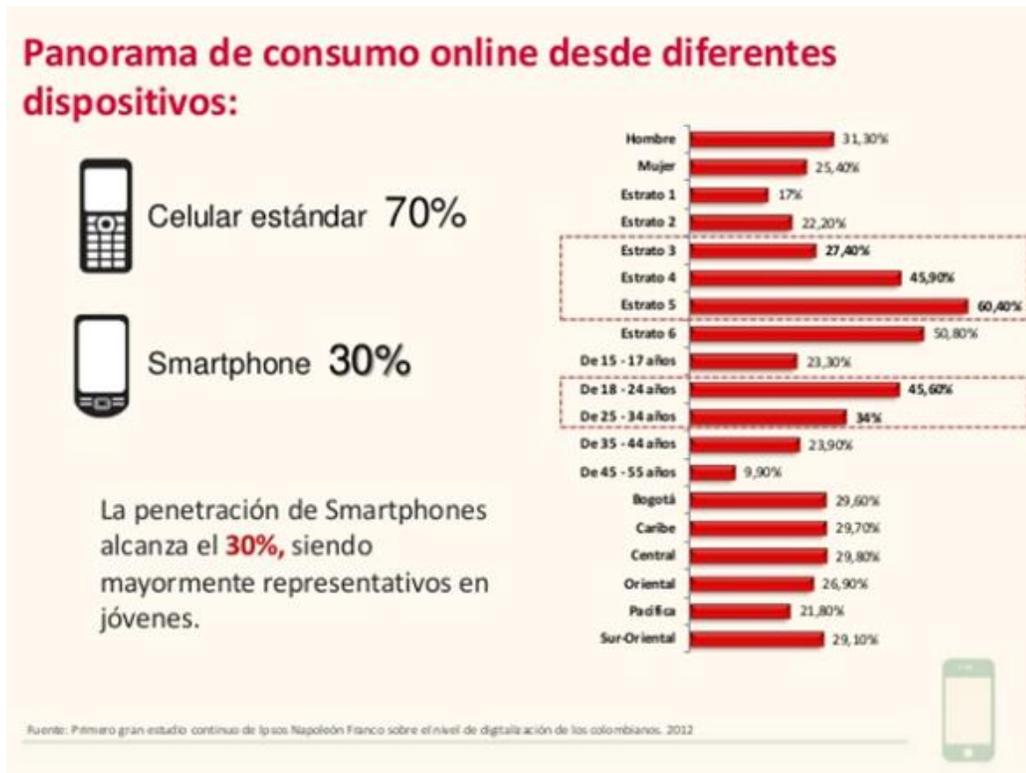


Source: Deloitte, 2014, based on multiple sources

**Figura 2: Combined global sales units of PCs**

Fuente:( <http://www.northware.mx>, 2016)

Es claro el crecimiento que se las aplicaciones móviles han tenido en los últimos años al punto de pensar que todo lo puedes hacer a través de tu smartphone y que sin esta herramienta estas perdido, consultando en la web encontramos un informa más acercado a Colombia el cual nos arroja este resultado.



**Figura 3: Panorama de consumo online desde diferentes dispositivos**

Fuente: (<https://esMarketingHoy.com>, 2015)

Estas cifras son alentadoras y son en lo que nos enfocamos en poder realizar la plataforma móvil que estamos implementando y que en Colombia no existe una igual con las características planteadas.

## Capítulo VII: Propuesta

Una vez realizamos la identificación y validamos el dolor o problema que se presenta en nuestros usuarios (Padres) y clientes (empresas), esto gracias a la metodología empleada *Design Thinking* que nos ayudó a dejar claro los siguientes puntos:

### **7.1. Dolor de los padres de familia (Usuarios)**

Tiene problemas en encontrar para sus hijos las mejores opciones en actividades extracurriculares para que crezcan felices y capacitados.

### **7.2. Dolor empresas dedicadas a actividades infantiles (Clientes)**

Les cuesta conseguir alumnos de calidad con los cuales puedan construir proyectos a largo plazo, no todos cuentan con los recursos económicos para realizar un marketing digital, esto no les permite darse a conocer y crecer como ellos lo desearían.

Con un panorama más claro sobre el dolor de nuestros clientes y usuarios se busca realizar una propuesta mínima viable donde se pueda entregar a nuestra población objeto una aplicación web que les permita integrar a estos dos actores.

### **7.3. ¿Porque las actividades extracurriculares pueden ayudar a los hijos?**

Mejorar tanto el estado anímico como el físico, fortalecer la autoestima, la concentración, la disciplina y optimizar el rendimiento escolar, son algunos de los beneficios que traen para los niños los talleres, cursos y actividades extraescolares.

Si tu hij@ practica algún deporte, aprende algún arte o toma clases lúdico educativas ya tiene una ventaja sobre los niños que no lo hacen. Según varias investigaciones, realizar una actividad extracurricular mejora el desarrollo psicológico y, especialmente, disminuyen el riesgo de sufrir depresión.

Aquí te dejamos esta lista que seguro te hará tomar la decisión de darle a tu hij@ algo que no sólo le ayude a desarrollar sus destrezas, sino que además, lo haga feliz:

- **Conocen y manejan nuevas formas de comunicación y adquieren mayor destreza oral, manual y visual (por ejemplo con actividades artísticas)**
- **Combaten la obesidad y el sedentarismo (por ejemplo con actividades deportivas)**
- **Logran organizar mejor su tiempo y sus horarios.**
- **Mejoran concentración y memorización.**
- **Desarrollan coordinación motriz, reflejos, resistencia, agilidad, fuerza, elasticidad (con algunos deportes).**
- **Aprenden a manejar el éxito y el fracaso.**
- **Aprenden a socializar y/o a trabajar en equipo.**
- **Estimulan su creatividad e imaginación.**

- **Logran mayor confianza en sí mismos.**
- **Practican el respeto y la tolerancia hacia los demás y hacia las reglas del juego.**
- **Trabajan en valores como el respeto, la constancia, el auto-control, la disciplina y la honestidad.**
- **Aprender a asumir responsabilidades, superar errores y disfrutar de los aciertos.**
- **Liberan sanamente su energía, divirtiéndose.**
- **Se motivan a estar constantemente adquiriendo nuevos conocimientos.**

Detectamos que las actividades extracurriculares ayudan tanto a padres como a hijos a tener una vida más sana, es por esto que se plantea una solución a partir de una plataforma digital que solucione a los padres el problema de buscar actividades lúdicas para sus hijos, dándoles un plus: además de encontrarlas en un mismo lugar, les ayuda a buscarlas de acuerdo a las habilidades y gustos de sus hijos.

Por otra parte, PlanKids soluciona a las academias y proveedores de actividades y servicios infantiles el problema de tener alumnos inconstantes o que acuden a sus clases solo por un par de meses. ¿Cómo? Bajo un sistema realizado con psicólogos y pedagogos infantiles, quienes dan las herramientas para analizar y perfilar a cada niño a través de un test que les dice a los padres cuáles son las mejores academias para sus pequeños de acuerdo a las competencias que desarrollan y le da la posibilidad de evaluar las calificaciones de otros padres, cercanía, precios, entre otros.

#### **7.4. Mercado Objetivo**

Padres de familia y academias, docentes particulares y empresas que ofrezcan actividades lúdico-educativas para los niños, de todos los estratos en la ciudad de Bogotá (mercado objetivo).

Clientes: Academias principalmente de los estratos 2, 3, 4 y 5.

#### **7.5. Producto o Servicios Propuesto**

La plataforma digital contendrá:

- Búsquedas y asesorías personalizadas, con análisis de las capacidades, competencias y gustos de los niños, los cuales son perfilados para que comiencen una actividad lúdico-educativa de acuerdo al resultado entregado por la aplicación.
- Búsquedas generales, de acuerdo a diferentes criterios.
- Canal de comunicación entre academias y padres para seguir el desarrollo del niño en la academia.
- Perfil para cada academia suscrita para promocionar sus actividades.
- Anuncios destacados para las academias y exhibición y promoción de sus servicios, eventos, etc.

#### **7.6. Ventajas competitivas**

Ofrecemos una solución digital que beneficia a los padres, a las academias y piensa en el bienestar, el desarrollo y la felicidad de los niños.

Al analizar las habilidades, necesidades a desarrollar y gustos del niño para establecer un perfil que coincida con las competencias que trabajan las academias; logramos exponer las mejores opciones para el niño, a manera de guía de la mejor manera para que su hijo practique lo que más le guste y sea un niño feliz.

### **7.7. Actividades clave para la validación Del Producto Mínimo Viable**

- Validar con padres y academias si el diseño de la página web tiene la usabilidad apropiada, es llamativo y cumple su función de atraer inscritos.
- Validar en la práctica y con los expertos en mercadeo la estrategia comercial.
- Mejorar y validar los formularios para padres y para academias con profesionales calificados.
- Validar el canal de comunicación entre padres y academias.
- Creación de micrositio para academias que se inscriban en la plataforma en donde puedan publicar su oferta de servicios
- Generar herramientas de retención para brindar ofertas diferenciales a los padres de familia
- Definir indicadores claves (KPi's) del negocio
- Definición de portafolio de servicios

### **7.8. Features**

- Personalizado.
- Match entre las habilidades que trabajan las academias, de acuerdo a sus actividades, y las destrezas y gustos de los niños.
- Tranquilidad a los papás de que la actividad que están haciendo sus hijos es la indicada.

- Tranquilidad a las academias de que los niños que ingresen con PlanKids empezarán un proceso a largo plazo. “son clientes de calidad”.

## Capítulo VIII: Propuesta De Valor



### Imagen 8: Propuesta de Valor

Fuente: Propia

Nuestra propuesta de valor se centra en ofrecer una plataforma digital que solucione a los padres el problema de buscar actividades lúdicas para sus hijos, dándoles un plus: además de encontrarlas en un mismo lugar, les ayuda a buscarlas de acuerdo a las habilidades y gustos de sus hijos. Por otra parte, PlanKids soluciona a las academias y proveedores de actividades y servicios infantiles el problema de tener alumnos inconstantes o que acuden a sus clases solo por un par de meses. ¿Cómo? Bajo un sistema realizado con psicólogos y pedagogos infantiles,

quienes dan las herramientas para analizar y perfilar a cada niño a través de un test que les dice a los padres cuáles son las mejores academias para sus pequeños de acuerdo a las competencias que desarrollan y le da la posibilidad de evaluar las calificaciones de otros padres, cercanía, precios, entre otros.



**Imagen 9: Aplicativo Plankids**

Fuente: ( <http://www.plankids.co>, 2017)



### Imagen 10: Nuestras escuelas asociadas

Fuente: (<http://www.plankids.co>, 2017)

Para el posicionamiento de la aplicación en nuestra población objetivo y así poder contar con un reconocimiento por parte de nuestros clientes y usuarios se plantean las siguientes estrategias para trabajar el marketing:

#### 8.1. Estrategias Offline

- Visitaremos potenciales clientes.
- Elaboraremos brochures y volantes para entregar a posibles clientes
- Buscaremos participar en eventos de colegios (tipo bazares, ferias escolares, etc.) para dar a conocer Plan Kids.
- Realizar alianzas con cajas de compensación para comunicar sus ofertas de educación y poder brindar acceso a alternativas de créditos a los usuarios. Revisar alternativas de canje por publicidad en sus revistas.

- Tener presencia en medios impresos de comunicación especializados en temas educativos.
- Diseñar plan de referidos.

## **8.2. Estrategias Online**

- Enviaremos mailings a nuestros 113 inscritos y a los nuevos inscritos.
- Crearemos nuestras redes sociales para lograr más inscritos (padres y clientes).
- Manejar influenciadores para hacer difusión a la plataforma.

## Conclusiones

Encontramos que logramos darle una gran aplicabilidad con cada una de las materias cursadas en esta especialización de gerencia de proyectos y tecnologías de la información, lo que quiere decir que cada aporte de desarrollo de la materia lo pudimos incluir dentro del desarrollo del trabajo final, de igual forma lo realizamos en el Ministerio actividades de mucho aprendizaje, dado que es un proyecto de emprendimiento al principio nos causó mucha incertidumbre y a su vez al miedo de lanzar la propuesta planteada sin tener argumentos claros que se fueron desarrollando en el transcurso de las materias y así mismo ajustando la propuesta y claro está el valor agregado que tenía nuestra propuesta, o la solución al problema que presentaban tanto los padres de familia como las academias de actividades extracurriculares.

En cuanto a lo personal el desarrollo de esta actividad nos deja una sensación de satisfacción, que se realizaron las cosas bien, un siguiendo las diferentes metodologías propuestas para el desarrollo del mismo y lo más importante es el conocimiento adquirido en cada una de las fases, de investigación, propuesta, desarrollo, adicionalmente contamos con gran entusiasmo que el desarrollo del proyecto siga a productivo, dado el tiempo no fue posible tener el desarrollo de manera completa, pero estamos a la espera de esta nueva fase será otro gran paso para la culminación de este proyecto y dentro de unos meses la puesta en producción y en las tiendas virtuales para la descarga y uso de los bogotanos.

Es importante tener claro que como fue un proyecto desarrollado con diferentes materias de la especialización queremos agradecer a nuestros compañeros que en parte y que apoyaron la

causa y en momentos generaron comentarios constructivos los cuales podían mejorar o el procedimiento final del proyecto.

Como conclusiones particulares:

Encontramos una problemática que no es muy explorada por el momento en Colombia especialmente en Bogotá de la cual vimos una oportunidad de negocio y sentimos que podríamos materializar brindando una clara y útil solución tanto para los padres de familia como para sus hijos y así mismo para las escuelas.

El Uso de las metodologías vista en la asignatura “Fundamentos de mercadeo” y en el seminario “El Siguiendo Nivel de la Innovación”, conocida como Design Thinking una de las principales herramientas y más utilizadas en esta época, nos permitió generar y volver más robusta nuestra propuesta una gran idea de manera innovadora si bien es cierto guardando un poco el funcionamiento de las aplicaciones móviles del momento la cual consiste en conectar usuarios con servicios que consiste “en generar ideas innovadoras y centra su eficacia en entender y dar solución a las necesidades reales de los usuarios.”

encontramos que las decisiones que fueron tomadas durante la planificación del proyecto fueron las más acertadas dados los resultados, así como los componentes tecnológicos utilizados son los más adecuados para brindar una solución concisa y funcional.

Para finalizar el desarrollo del proyecto encontramos lecciones aprendidas que las valoramos de una manera inigualable, desde nuestro punto de vista estas actividades que desarrollamos que en ocasiones no salen como lo planeas es una forma acertada de aprender y de tener una plena seguridad que no volverá a suceder.

## Referencias Bibliográficas

es.wikipedia.org. (13 de 04 de 2016). Obtenido de [https://es.wikipedia.org/wiki/](https://es.wikipedia.org/wiki/Aplicaci3n_m3vil)  
Aplicaci3n\_m3vil

<http://wradio.com.mx>. (22 de 07 de 2017). Obtenido de [http://wradio.com.mx/programa/20](http://wradio.com.mx/programa/2016/07/22/martha_debayle/1469201597_522405.html)  
16/07/22/martha\_debayle/1469201597\_522405.html

proyectoescuelas2011. (01 de 11 de 2011). Obtenido de [https://proyectoescuelas2011.wordpress.](https://proyectoescuelas2011.wordpress.com/2011/11/01/historia-de-las-escuelas-de-formacion-deportiva/)  
com/2011/11/01/historia-de-las-escuelas-de-formacion-deportiva/

psicologiaymente.net. (s.f.). Obtenido de [https://psicologiaymente.net/desarrollo/desarrollo-](https://psicologiaymente.net/desarrollo/desarrollo-personalidad-infancia)  
personalidad-infancia

redcreacion.org. (24 de 11 de 2001). Obtenido de [http://redcreacion.org/si](http://redcreacion.org/simposio2vg/ADavila.htm)  
mposio2vg/ADavila.htm