

1. ANÁLISIS DEL SECTOR Y LA COMPAÑÍA

Nuestro negocio educativo tiene la ventaja que se diferencia de otros debido a la tecnología a implementar para brindar seguridad y confianza para nuestros clientes. Además contamos con un buen servicio de estimulación temprana y pedagógica. Las posibilidades de crecer en este sector son muy altas, por la proyección de crecimiento poblacional. Nuestro servicio está dirigido para las personas (parejas jóvenes), de clase media, media- alta en el sur de Guayaquil, específicamente en la Cdla. Los Esteros Mz 1-A Villa #23, el centro se encuentra en una calle principal de dicha ciudadela en la Av. Cayetano Tarruel. Aunque nuestro servicio va dirigido a la clase media alta, quienes en su mayoría poseen transporte particular, de igual manera a este centro llegan algunas líneas de transporte urbano. Seremos los pioneros en brindar este tipo de servicio de seguridad tecnológica.

En cuanto a tendencias económicas, se ofrecerá nuevos puestos de trabajo al sector y así reactivar positivamente la economía. La única barrera de entrada al negocio, será la falta de confianza, puesto que se tendrá que persuadir a los padres de este sector que se involucren más y que tengan mayor confianza en nuestro Centro Parvulario. En cuanto a la competencia, se tiene una estrategia de diferenciación, debido a que en el mercado todavía no existe el concepto de seguridad on line.

2. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

Este centro estará encargado del crecimiento integral de su niño, en el área cognitiva, social, psicomotora, afectiva, respetando su personalidad, desarrollando valores morales, bajo estrictos cuidados de salud y con seguridad Tecnológica on line.

3. ANÁLISIS DEL MERCADO

El servicio que vamos a ofrecer va a ser de altísima calidad pues va a contar con maestras parvularias bien calificadas y con experiencia. En lo posterior se tendrá alianzas con diferentes centros de educación que cuenten con otros tipos de estructuras recreacionales, que permitan el desarrollo de nuestros niños tanto en el plano educativo y como persona, inculcando valores, y además vamos a ser los pioneros en cuanto a la seguridad tecnológica que actualmente es lo que los padres de familia piden.

4. SERVICIOS A OFRECER

Programa de estimulación temprana: edad: 0-1 año Maternal.

Actividades que favorecen el desarrollo: intelectual, emocional, creativo, motriz y de lengua.

Programa de estimulación temprana: edad: 1-2 años Infante.

Potenciación del desarrollo psicomotor: percepción, coordinación de los sentidos, esquema corporal, hábitos de limpieza, etc.

Programa pedagógico: edad: 2-3 años Pre-escolar A.

Entrenamiento de la psicomotricidad fina, desarrollo de destrezas, iniciación en las matemáticas, comprensión del lenguaje, desarrollo socio afectivo y ecuación bilingüe.

Programa pedagógico: edad: 3-4 años Pre-escolar B.

Aprestamiento al cálculo y las matemáticas, aprestamiento a la lectura, escritura, expresión corporal y musical, entorno natural, social y cultural, estudio de computación.

Todos los servicios contarán con el respaldo de la seguridad o supervisión ON LINE.

5. OBJETIVOS

- Favorecer el desarrollo integral del niño, en el área cognitiva, social, psicomotora, afectiva, respetando su personalidad e integrándolo al medio natural y social al cual pertenece.
- Desarrollar los valores morales y espirituales para mejorar el comportamiento, al mismo tiempo capacitándolos para que actúen en forma independiente y grupal.
- Facilitar la comunicación de los niños con la maestra y demás miembros de la institución, proporcionando un clima apropiado para el desarrollo de su lenguaje.
- Formar hábitos de trabajo positivo.
- Desarrollar la curiosidad del niño, la cual es muy importante para los subsiguientes aprendizajes.
- Favorecer el desarrollo de la creatividad en el niño, proporcionando un ambiente de innumerables estímulos.
- Estimular y fortalecer la formación de hábitos de orden, cortesía, etc., que le permita integrarse al medio que le rodea.
- Incentivar hábitos de higiene, los cuales son tan importantes en la salud infantil.

- Integrar al padre de familia en el desarrollo de las actividades educativas, como fortaleciendo la comunicación y ayudando al logro de los objetivos de la institución.
- Familiarizar al niño en la práctica de un segundo idioma.

6. COMPETENCIA

Todos los siguientes centros se encuentran en la Parroquia Ximena, sector en el cual va a estar ubicado nuestro centro.

N°	Nombre	Año
87	Luce del Saber	1993
90	Centro Infantil del IESS	1990
92	Tía Laura	1996
54	Legos	1999
17	Mundo Mágico de los Niños	1999
67	Lapicitos de Cera	2001
12	Pollitos	1997
14	Cariñosito	2000
15	Pasitos	1998
47	Mi alegría	1998
49	Piruetas	2000
31	Ángel de la guarda	2000
45	Arco iris	1998
53	Mi casita	1988
61	El rincón de la tía Marty	2001
74	San Luis Gonzaga	1996
5	Aventuras en Pañales	2000
82	El Rinconcito de los párvulos	1991
13	Tía Sol	1998
75	Ternuritas	1994
86	Sonrisitas	1992
44	Mi futuro	1998
97	Tía Alexandra	
105	Alfredo Sanz	
	Mundo de Ilusiones	

7. PRODUCTOS Y SERVICIOS POSIBLES COMO COMPLEMENTO Y DERIVADO DEL ACTUAL

- Servicios de Expreso
- Servicio de Uniformes
- Servicio de Útiles Escolares
- Servicios de Materiales Didácticos
- Servicios de Comida
- Servicio de Tutoría

FACTORES PARA DESTACAR DEL SERVICIO

- Estimulación Temprana
- Servicio Pedagógico
- Computación
- Inglés
- Seguridad On-line

CLIENTES

De acuerdo a la investigación de mercado nuestros clientes potenciales serán padres de familia jóvenes de clase media que tengan niños de 0 a 5 años y que tengan acceso a Internet, especialmente del sector Sur de la ciudad.

Las características básicas de estos clientes, son consumidores indirectos (Padres de Familia) que tiene su tiempo muy corto pero que necesitan de buenos cuidados para sus hijos y que sea servicio de calidad.

COMPETENCIA

Los precios de algunos centros no gozan de una buena aceptación por parte de los clientes, debido a que el servicio que ofrece no llena sus expectativas.

Existe una falla de introducción a los padres y a los niños para que puedan tener una mejor labor educativa. Además, tienen deficiencia en sistema tecnológico que manejan, por lo que los clientes no están satisfechos.

8. PLAN DE MARKETING

ESTRATEGIA DE PRECIOS

A continuación detallo precios que cobran nuestros competidores:

Lapicitos de Cera Matrícula: \$45,00 Pensión: \$50,00

Cariñosito Matrícula: \$40,00 Pensión: \$55,00, Guardería \$110,00

Pasitos Matrícula: \$40,00 Pensión: \$50,00

Precio previsto para nuestro centro parvulario:

Matrícula: \$52,00

Pensión: \$53,00

Guardería: \$115,00

DESCUENTOS

- A las primeras 20 personas inscritas no se les cobrará el valor de la matrícula.
 - Si se inscriben más de dos hermanos, se les realizará un descuento del 5%.
 - Si cancela anticipado el total de las pensiones del año, obtendrá el 10% de descuento.
- La promoción será válida por el primer año de inauguración.

ESTRATEGIA PROMOCIONAL

Nuestra publicidad se basará en el aporte de los socios desde el comienzo con brochures, anuncios en los diarios y presentaciones en el centro educativo; progresivamente iremos aumentando con comerciales de televisión y luego con una página web.

9. ANÁLISIS TÉCNICO

TECNOLOGÍA A IMPLEMENTAR

Es una realidad que la tecnología influye directamente en la vida cotidiana, porque potencia las fases del conocimiento, estimula el desarrollo intelectual, mejora la capacidad de atención, amplía la capacidad de memoria, retención, desarrolla la observación y la capacidad de comunicación.

EQUIPOS A UTILIZAR

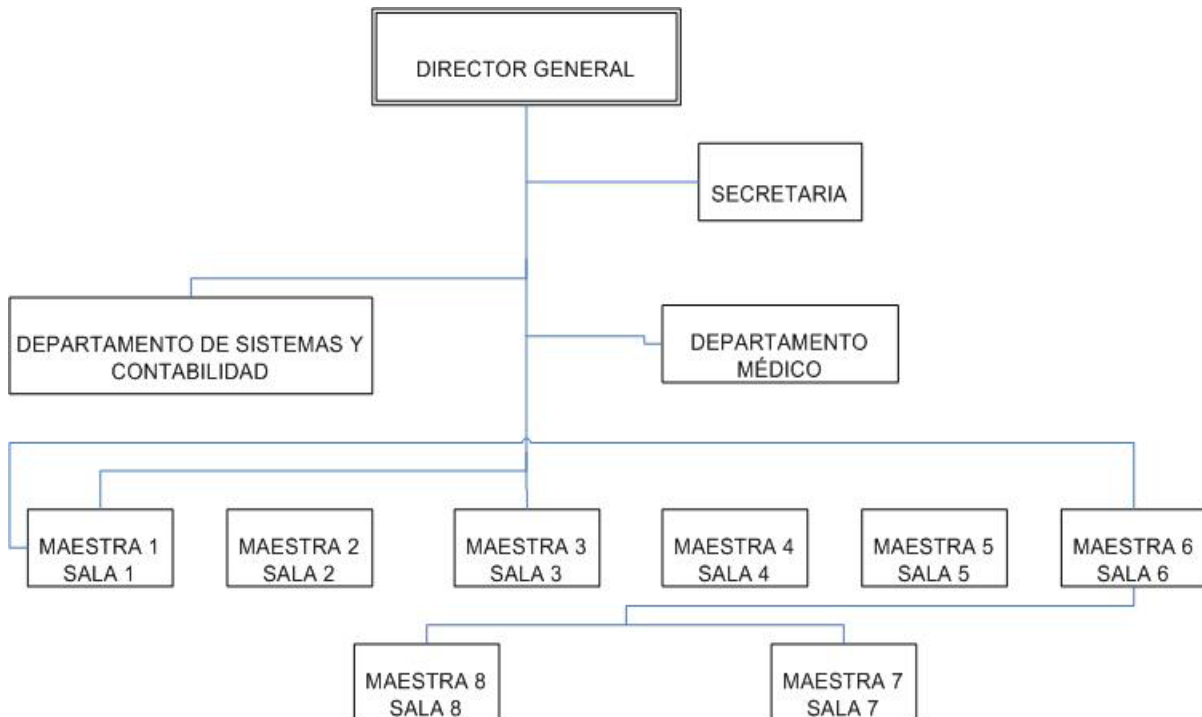
- 7 Computadores
- 3 Cámaras Web
- 2 Servidores
- 1 Router
- 1 Switch
- 1 Rack para cableado estructurado

Se llegará al cliente mediante un enlace inalámbrico. El cliente necesitará 4 ip públicas para cada cámara web y un router con 2 interfaces ethernet.

10. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

Pequeños Pioneros es un Centro Educativo Parvulario, el mismo que está conformado por 2 socios, teniendo una compañía de sociedad anónima y la distribución de acciones será 50% y 50% cada uno.

El organigrama funcional del Centro Parvulario “Pequeños Pioneros” será el siguiente:



11. ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

Nuestro Centro Parvulario permitirá al padre de familia tener la posibilidad de no perderse los detalles de esta etapa maravillosa de sus hijos los cuales tiene un valor incalculable para cada uno de nosotros, ya que esa primera vez de cada uno de ellos no volverá.

Para llevar a cabo este Proyecto es necesaria una inversión inicial de \$44,756.00, que será factible por la aportación de los dos socios, los mismos que financiarán una inversión en un 65% equivalente a \$29,078.00 y la diferencia será financiada a 24 meses plazo con una tasa de interés del 9%. Los equipos de computación se adquirirán con una cuota inicial del 30% correspondiente a \$3,612.00 y el 70% financiado por los proveedores a 24 meses plazo a una tasa de interés del 12% correspondiente a



\$8,428.00. El valor total de la inversión se recupera en un período de 2 años con una Tasa Interna de Retorno del 77% y un Valor Actual Neto de \$52,574.49.