Junior Achievement Costa Rica

Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

YO EMPRENDO

JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

CUADERNO DE TRABAJO

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024

Es importante que sepas lo siguiente:

Este documento lo puedes imprimir para completar cada actividad asignada. Recuerda guiarte con cada sesión, ahí tendrás las herramientas y los recursos necesarios para completar cada actividad.

También, podrás completar cada actividad de manera digital. Te recomendamos utilizar Adobe Acrobat, es una herramienta gratuita donde puedes visualizar y modificar documentos en formato PDF.

Cuando descargues el lector PDF en tu dispositivo electrónico, encontrarás una barra similar a la siguiente:

1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Plataforma de Tutorías Virtuales

El negocio consiste en una plataforma virtual, una página web que conecte vía Internet a los estudiante con tutores que se especialicen en diversas áreas y materias. Busca también ofrecer apoyo en habilidades específicas necesarias para alcanzar el éxito académico y mejorar el desempeño de los alumnos, los cuales no solamente contarán con métodos de aprendizaje y apoyo a nivel académico, si no también personal y profesional.

Estos tutores serán elegidos rigurosamente, para no escoger solo profesionales expertos, sino que también cuenten con habilidades pedagógicas para lograr el desempeño de quienes lo necesiten.

Brindaremos horarios flexibles que se adapten a las necesidades de cada estudiante.

Recuerda: La idea puede tratarse sobre un producto o servicio.

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

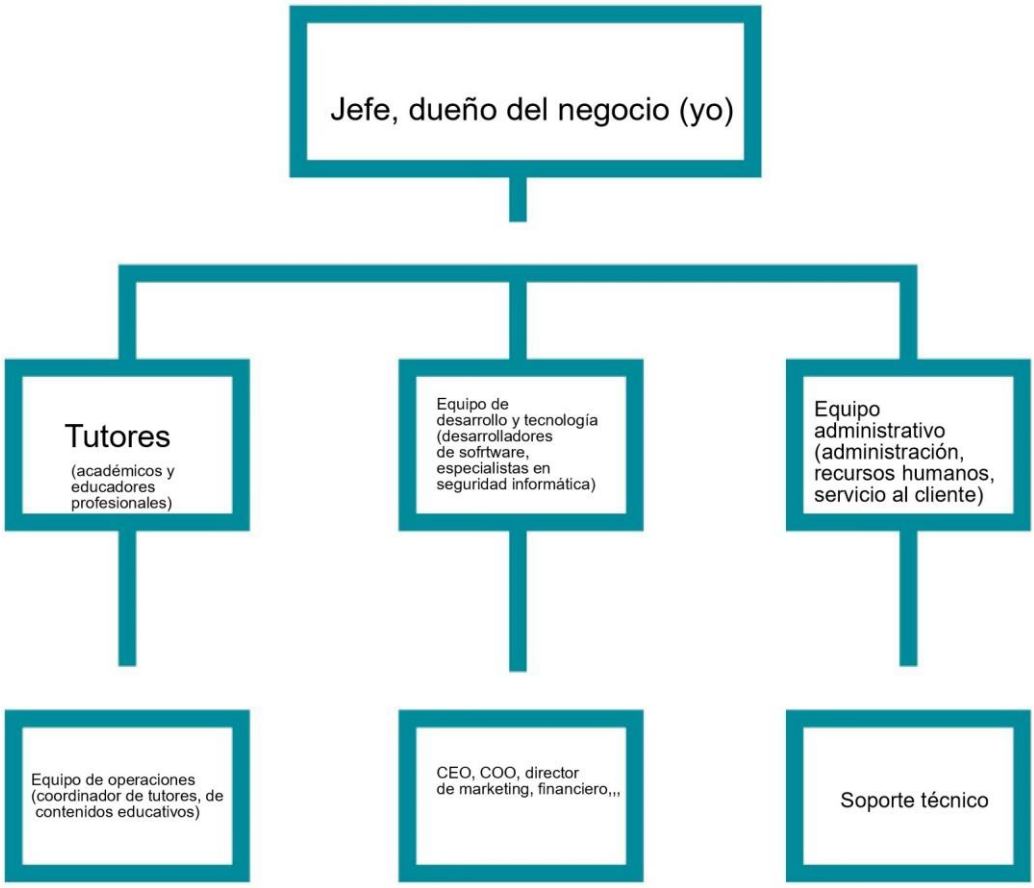
Misión:

Facilitar una educación personalizada para los estudiantes con tutores de calidad mediante una plataforma accesible, tomando en cuenta la situación de cada alumno, brindándoles tutorías en diversos temas, materias y otros cursos profesionales, además de apoyar el éxito académico preparando a los usuarios para conseguir alcanzar sus metas personales.

Visión:

Preparar a los jóvenes, quienes serán los protagonistas del futuro, incentivarlos y brindarles métodos que les permitan desenvolverse en diversos ámbitos, se busca se una plataforma útil y reconocida por la calidad en la enseñanza y los métodos pedagógicos, e innovar constantemente según las necesidades y cambios de nuestro público objetivo.

Establezca su estructura organizacional. En cada recuadro, coloque la gerencia o puesto que crea necesario para su tipo de negocio.



Actividad #3

Defina cómo su emprendimiento va a cumplir con los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y económico).

Sostenibilidad social:

Mediante prácticas que aseguren accesibilidad equitativa, inclusión y apoyo a comunidades locales. Se enfoca en mejorar el rendimiento académico y habilidades de los estudiantes, garantizando condiciones laborales justas para tutores y personal. La plataforma se caracteriza por la transparencia, el establecimiento de metas a largo plazo, y por contribuir positivamente al desarrollo educativo y comunitario de manera sostenible.

Sostenibilidad ambiental:

Implementando prácticas que reduzcan el consumo de recursos como energía y agua, promoviendo el reciclaje y la gestión eficiente de residuos, y colaborando con proveedores que compartan valores ambientales. Educando a los tutores, personal y usuarios sobre prácticas eco-amigables, utilizando la tecnología de manera que sea energéticamente eficiente.

Sostenibilidad económica:

Al diversificar sus fuentes de ingreso con tarifas de tutoría y colaboraciones estratégicas, asegurando así un flujo de ingresos diversificado y estable. Gestionando correctamente las finanzas con presupuestos claros y proyecciones financieras realistas, mediante un modelo de negocios óptimo que genere ganancias, mientras continúa invirtiendo en tecnología innovadora para mejorar la experiencia del usuario y mantener competitividad. Adaptándose continuamente al mercado y fortaleciendo relaciones estratégicas, la plataforma busca no solo mantener su viabilidad económica y contribuir al desarrollo sostenible económico.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Centros educativos, asociaciones sin fines de lucro, medios de comunicación y marketing

Actividades clave

Recursos clave

Capital inicial, infraestructura tecnológica, recursos educativos, personal especializado

Propuesta de valor

Ofrecer una educación personalizada y accesible, superando las tutorías convencionales. Destaca por la capacidad de adaptar las sesiones educativas a las necesidades individuales de cada estudiante, proporcionando acceso a una red de tutores altamente cualificados en diversas materias y habilidades.
Con horarios flexibles y la comodidad de aprender desde cualquier lugar, la plataforma integra herramientas tecnológicas avanzadas para una excelente experiencia pedagógica y ofrecer recursos complementarios como materiales de estudio y orientación profesional.

Relación con el cliente

Personalizar la experiencia educativa, comunicarse transparentemente y ofrecer soporte continuo, adaptándose a las necesidades individuales de los estudiantes, y a su vez garantizar la seguridad de los datos. Estableciendo relaciones a largo plazo por medio de horarios flexibles y adaptabilidad en métodos de enseñanza.

Canales

A través del sitio web, Llevando a cabo estrategias de marketing digital como SEO, publicidad PPC, y presencia activa en redes sociales para atraer estudiantes y tutores, alianzas estratégicas con instituciones educativas, empresas y organizaciones. Eventos educativos en línea y colaboraciones para ampliar el alcance y la credibilidad de la plataforma.

Segmento de clientes

Estudiantes, desde primaria hasta educación superior, así como adultos interesados en educación continua y desarrollo profesional; padres y tutores que requieran apoyo educativo para sus hijos; centros educativos que quieran complementar su oferta académica, y empresas en busca de una mejora en las habilidades de sus empleados. Educadores y tutores independientes que buscan trabajo.

Estrucutra de costos

Inversiones en el desarrollo y mantenimiento de la plataforma, en infraestructura de servidores, almacenamiento de datos y seguridad cibernética. Gastos en recursos humanos, salarios para desarrolladores, especialistas en marketing digital, soporte técnico y personal. Estrategias de marketing digital, SEO y campañas de publicidad online. Costos operativos:gestión financiera, cumplimiento legal, y administración general.

Fuentes de ingresos

Cobro directo a los estudiantes por cada sesión de tutoría realizada, tarifas basadas en la duración y especialización del tutor. Suscripciones mensuales o anuales que permiten acceso ilimitado a tutorías o servicios premium dentro de la plataforma. Comisiones por transacción entre estudiantes y tutores también es una fuente significativa de ingresos. Se generan ingresos adicionales mediante la venta de contenido educativo, como cursos en línea y recursos didácticos... Servicios adicionales como evaluaciones de rendimiento y certificaciones.

Recuerda: En la presentación “Modelo de negocio” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Accesibilidad y flexibilidad, permite a los estudiantes y tutores participar en sesiones desde cualquier lugar y en cualquier momento.
Variedad de especializaciones académicas y profesionales, asegurando un apoyo educativo personalizado y de alta calidad.
Tecnología avanzada para mejorar la experiencia de aprendizaje mediante plataformas interactivas y recursos multimedia, garantizando la seguridad de los datos y transparencia en las transacciones.

Debilidades

Dependencia de una conectividad estable y la capacidad tecnológica de los usuarios, lo cual podría limitar el acceso y la experiencia para algunos estudiantes y tutores. Competencia intensa y saturación en el mercado de educación en línea.
La calidad y consistencia del servicio pueden variar debido a las diferencias en las habilidades y experiencia de los tutores.
La seguridad de datos y preocupaciones de privacidad son importantes, con posibles vulnerabilidades que podrían afectar la confianza del cliente.
La adopción y retención de usuarios puede ser un desafío, junto con la necesidad de cumplir con regulaciones y asegurar la sostenibilidad financiera a largo plazo.

Oportunidades

Crecimiento del mercado de educación en línea.
Integrar tecnologías emergentes como inteligencia artificial y realidad virtual para mejorar la experiencia de aprendizaje y la eficiencia operativa.
Colaboraciones con centros educativos y ciertas empresas para ampliar la base de usuarios y diversificar los servicios.
Personalizar las experiencias educativas y diversificar la oferta con cursos especializados y programas de desarrollo profesional para todas las edades.

Amenazas

Intensa competencia en un mercado saturado, lo que dificulta diferenciarse y atraer nuevos usuarios.
Cambios repentinos en las preferencias de los consumidores hacia otros métodos educativos.
Cumplir con regulaciones complejas sobre protección de datos y privacidad, junto con riesgos de ciberseguridad que podrían comprometer la confianza de los usuarios.
Fluctuaciones económicas también pueden afectar la disposición de los consumidores para invertir en servicios de tutoría en línea.
La disponibilidad y calidad de los tutores.

Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento

Slogan

"Camino con VS, camino hacia el éxito"

Colores principales de mi marca empresarial

Puedes dibujar el logo o hacerlo de forma digital.

Actividad #7

Establezca sus costos fijos, costos variables y con ello el precio de su producto o servicio. Debe colocar el valor monetario de cada costo (fijo y variable).

Mis costos fijos

- Desarrollo y mantenimiento de la plataforma (100 000 mil colones)
- Infraestructura tecnológica (100 000 mil colones)
- Personal y recursos humanos (1 000 000 colones)
-
-
-
-

Mis costos variables

- Pagos a tutores (2000 mil colones 30 minutos)
- Publicidad/marketing (50 000 mil colones)
- Contenido educativo (5 000 mil colones)
-
-
-
-

El precio de venta de mi producto / servicio es de:

₡

2000 colones cada 30 minutos aproximadamente

32 000 colones mensuales (4 clases 2 horas)

Recuerde que los costos variables son unitarios.

Actividad #8

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

Te recordamos la fórmula del punto de equilibrio en unidades y monetario (colones):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{(Precio de venta - costo variable total)}}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta x punto de equilibrio en unidades}$$

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → 21, 81

Punto de equilibrio monetario → ₡ 43.620

Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debés vender para que podás recuperar tu inversión.

Actividad #9

Determine cuáles son los pasivos y activos de su negocio. Solamente, debes mencionar cuáles serían los activos y pasivos, no es necesario poner el valor monetario de los mismos.

Activos	*Pasivos*
- Tecnología y Plataforma	- Deudas y Obligaciones Financieras
- Base de Datos de Usuarios	- Obligaciones Contractuales
- Equipo de Oficina y Tecnológico	- Responsabilidades Legales y Regulatorias
- Marca y Reputación	- Impuestos por Pagar

Ejemplos de activos: Terrenos, equipo de oficina, cuentas por cobrar, vehículos y patentes.

Ejemplos de pasivos: Deudas a corto y largo plazo, salarios, inventario y cuentas por pagar.

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

Tutor.com: tutorías en línea de materias académicas y habilidades, conectando a estudiantes con tutores certificados en tiempo real.

Chegg Tutors: acceso a tutores en línea para estudiantes universitarios y de secundaria, con opciones de tutoría individual o en grupo.

Khan Academy: plataforma gratuita que ofrece tutorías y recursos educativos en línea en matemáticas, ciencias, economía y más, enfocándose en la educación personalizada.

Wyzant: tutores independientes en línea y presenciales en una amplia gama de materias y habilidades.

Varsity Tutors: tutorías en línea y en persona en una variedad de materias académicas, preparación para exámenes estandarizados y desarrollo de habilidades.

Coursera: cursos universitarios y especializaciones en colaboración con universidades y empresas, opciones de tutoría y asistencia docente.

Udemy: cursos y tutoriales en video en una amplia gama de temas, que permite a los instructores ofrecer tutorías personalizadas como parte de sus cursos.

La competencia fomenta la actividad empresarial y la eficiencia, da al consumidor más donde elegir y contribuye a bajar los precios y mejorar la calidad.

Actividad #11

Determine cúal es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

Cumplir con las obligaciones tributarias es fundamental para cualquier empresa por varias razones: garantiza el cumplimiento legal y evita sanciones o acciones legales que surgen por incumplimiento, el pago puntual de impuestos asegura la financiera a largo plazo al evitar deudas acumuladas que podrían afectar negativamente la liquidez y la reputación de la empresa, es una forma de apoyar el desarrollo económico y social, financiando servicios esenciales para la comunidad fortalece la confianza, tanto internamente entre empleados y directivos como externamente con clientes, proveedores e inversores y además facilita el acceso a beneficios fiscales y programas gubernamentales que pueden promover el y la competitividad empresarial.

¿Cómo se liquida una empresa?

Comienza cuando se decide cerrar todas sus operaciones de manera ordenada. Esto conlleva un proceso en el cual se eligen liquidadores, quienes se encargan de vender todas las cosas de la empresa. El dinero obtenido de estas ventas se usa primero para pagar todas las deudas de esta, ya sea con otras personas, entidades o empresas. Después de pagar todas las deudas, si queda dinero, este se reparte entre las personas que son dueñas de la empresa. Durante este proceso, se hace una lista de todas esas pertenencias de la empresa y todas las deudas que tiene que pagar.

Al final, se presenta un informe a las autoridades que muestra todo lo que se hizo y se cierra oficialmente la empresa, cancelando todos los registros y cumpliendo con todas las leyes y reglas que apliquen.

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)

Muchos estudiantes tienen complicaciones a la hora de recibir ayuda personalizada y específica en temas donde tienen dificultades. Las escuelas a menudo no tienen los recursos para proporcionar tutorías individuales, y muchos estudiantes no pueden costearse tutores privados.

¿Por qué es importante este tema? (Justificación)

Porque afecta directamente el éxito, rendimiento académico y la confianza de los estudiantes. Esta falta de acceso métodos de apoyo educativos puede afectar el aprendizaje y afectar negativamente la motivación y la autoestima de los estudiantes. Por lo tanto, es crucial necesario hallar soluciones accesibles y efectivas.

¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)

Estudiantes (niños, adolescentes y adultos) en diferentes etapas educativas y profesionales. Padres y encargados legales que necesiten de recursos educativos para sus hijos. Educadores y docentes para mejorar sus métodos de enseñanza y conocimientos.

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)

Brindar apoyo educativo a los estudiantes que lo requieran con el fin de ayudarles a comprender teas en diversas áreas y que conozcan sobre temas de su interés, todo esto mediante una plataforma accesible y fácil de usar

¿Qué vamos a hacer? (Actividades)

Mediante estrategias de marketing que permitan llegar a la población meta, la creación de una página web accesible y la inversión de capital propio.

¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)

Llegar a construir una plataforma de alcance nacional que sea agradable para la población y los resultados de las tutorías se espera que sean los más óptimos.

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)

Infraestructura tecnológica, tutores y personal administrativo, recursos financieros, alianzas con instituciones educativas y clientes objetivos y potenciales previamente seleccionados.

¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)

Mediante una estructurada serie de pasos que se deben seguir antes de llevar a cabo un negocio, iniciando por un plan, un estudio del mercado y sus tendencias, preferencias de los consumidores, requisitos legales, etc.

¿Quién lo hace? (Responsables)

Tutores, equipo de trabajo de desarrollo de software, recursos humanos, equipo de finanzas, socios claves, etc.

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

NOTAS

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024