

Tabla de Contenido

1	INTRODUCCIÓN	1
1.1	ANTECEDENTES GENERALES	1
1.2	DESCRIPCIÓN DEL TEMA	1
1.3	OBJETIVOS	2
1.3.1	<i>Objetivos específicos.....</i>	2
1.4	MARCO CONCEPTUAL	2
1.4.1	<i>Plan de negocio</i>	2
1.4.2	<i>Educación alternativa.....</i>	3
1.4.3	<i>Metodología Montessori</i>	3
1.4.4	<i>Metodología Waldorf.....</i>	3
1.4.5	<i>Metodología Pikler</i>	3
1.4.6	<i>Metodología Reggio Emilia</i>	4
1.5	METODOLOGÍA DEL PLAN DE NEGOCIOS	4
2	ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA	5
2.1	DESCRIPCIÓN DE LA INDUSTRIA	5
2.2	DESCRIPCIÓN DE LA OFERTA.....	5
2.2.1	<i>Competidores</i>	5
2.2.2	<i>Mercado sustituto</i>	6
2.3	MODELO DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER	8
3	ANÁLISIS DEL MERCADO	12
3.1	DESCRIPCIÓN DEL MERCADO DE “METODOLOGÍAS DE ENSEÑANZA ALTERNATIVA”	12
3.2	MERCADO BUSINESS TO CONSUMER (B2C)	15
3.2.1	<i>Mercado Total.....</i>	15
3.2.2	<i>Mercado Potencial.....</i>	18
3.2.3	<i>Mercado Objetivo</i>	20
3.2.4	<i>Conclusiones del Estudio de Mercado B2C</i>	22

3.3 MERCADO BUSINESS TO BUSINESS	22
3.3.1 <i>Centros de Educación Parvularia</i>	22
3.3.2 <i>Centros de Educación Parvularia en base a Metodologías Alternativas</i>	24
3.3.3 <i>Presupuesto destinado a Materiales Didácticos Infantiles</i>	24
3.3.4 <i>Entrevistas</i>	27
3.3.5 <i>Conclusiones al Análisis del Mercado B2B</i>	27
4 ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL NEGOCIO	28
4.1 MODELO DE NEGOCIO CANVAS	28
4.2 FODA	29
ANÁLISIS EXTERNO	29
4.2.1 <i>OPORTUNIDADES</i>	30
4.2.2 <i>AMENAZAS</i>	30
4.2.3 <i>FORTALEZAS</i>	30
4.2.4 <i>DEBILIDADES</i>	31
4.3 ANÁLISIS PESTL	31
4.3.1 <i>Políticos (Estable)</i>	32
4.3.2 <i>Económicos (Estable)</i>	32
4.3.3 <i>Sociales (Atractivo)</i>	32
4.3.4 <i>Tecnológicos (Tendencia Adaptación)</i>	32
4.3.5 <i>Legales (Estable)</i>	33
4.3.6 <i>Ambientales y/o ecológicos (Estable)</i>	33
4.4 CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS ESTRATÉGICO.....	33
5 PLAN DE MARKETING.....	33
5.1 OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING	34
5.2 FUENTE DE INFORMACIÓN	34
5.2.1 <i>Cálculo de la muestra</i>	34
5.2.2 <i>Resultados de la Encuesta</i>	35
5.3 ESTRATEGIA DE MERCADO.....	42
5.4 PROPUESTA DE VALOR PARA EL CLIENTE.....	43
5.5 THE CONSUMER JOURNEY	44
5.5.1 <i>Componentes del Consumer Journey</i>	44

5.5.2	<i>Consumer Journey aplicados a juguetes de educación alternativa.....</i>	46
5.5.3	<i>Desarrollo del mapa de compra de un juguete de educación alternativa</i>	46
5.6	SEGMENTO OBJETIVO.....	48
5.7	IDENTIDAD DE LA MARCA	49
5.8	MARKETING MIX	50
5.8.1	<i>Producto.....</i>	50
5.8.2	<i>Precio.....</i>	51
5.8.3	<i>Distribución</i>	52
5.8.4	<i>Promoción.....</i>	52
6	PLAN DE OPERACIONES	57
6.1	PROCESOS	57
6.1.1	<i>Desarrollo de Productos.....</i>	57
6.1.2	<i>Elaboración del Producto.....</i>	57
6.1.3	<i>Proveedores</i>	63
6.1.4	<i>Layout Planta de Producción</i>	65
6.1.5	<i>Canal de Distribución de Ventas</i>	65
6.1.6	<i>Layout</i>	66
6.2	CONTRATACIÓN EXTERNA	67
7	PLAN DE RECURSOS HUMANOS	67
7.1	ORGANIGRAMA	68
7.1.1	<i>Área Especialista</i>	68
7.1.2	<i>Marketing</i>	69
7.2	DESCRIPCIÓN DE CARGOS	69
7.3	ESTRUCTURA DE REMUNERACIONES	75
8	PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	76
8.1	INVERSIÓN INICIAL.....	76
8.2	INGRESOS	77
8.3	COSTOS	77
8.3.1	<i>Producción Propia.....</i>	78
8.3.2	<i>Producción Subcontratada</i>	79
8.3.3	<i>Comparación de Costos Medios</i>	80

8.4 FLUJO DE CAJA.....	81
8.4.1 Cuadro de depreciaciones para la planta de producción	81
8.4.2 Calculo de la Tasa de Descuento mediante el CAPM.....	81
8.4.3 Producción Propia.....	82
8.4.4 Producción Subcontratada	85
8.4.5 Propuesta viabilidad del proyecto.....	89
9 CONCLUSIONES	91
10 BIBLIOGRAFÍA	93
11 ANEXOS.....	96