



■ Esquema plan de negocios:

1.) Descripción de negocios.

Creación de contenido digital para instrucción técnica pre profesional por medio de plataformas digitales. [[resumen ejecutivo del proyecto](#)]

Nota: el nombre y logo del emprendimiento ha cambiado. [[Dimath](#)]

Participantes:

América Jacqueline Ortiz Miranda	matrícula1611779-7	Ingeniería Agroindustrial.
Leonardo Anael Pérez Hernández	matrícula1611886-6	Ingeniería Mecánica Agrícola
Toledo Flores Angel	matrícula1412525-2	Ingeniería Mecánica Agrícola
Lucero Vianey Cisneros Castillo	matrícula1410426-5	Ingeniería Mecánica Agrícola

2.) Nicho de mercado.

Instrucción de nivel medio superior y superior para la comunidad latinoamericana en general.

3.) Territorios o cobertura geográfica.

Latinoamérica.

4.) Posicionamiento deseado.

Contenido de interés para el desarrollo académico de punta contemplando un sistema que incentive el interés en la continuidad de la instrucción técnica y preprofesional.

5.) Propuesta única de negocios.

Garantía de contenido digital de calidad para desarrollo académico.

6.) Inversión básica para desarrollar un negocio.

I. Cálculo Inicial.

Infraestructura básica	Descripción.	Total \$
MICROFONOS, CÁMARA, SET DE ILUMINACIÓN BÁSICO, EQUIPO DE EDICIÓN, CAPACITACIÓN PARA LA	EQUIPO BÁSICO DE GRABACIÓN	PAGADO POR EL INVERSIONISA



"Por que t ú puedes
aprender cuando decides
aprender"

III. Gastos operativos.

<u>Logística.</u>	<u>Descripción.</u>	<u>Total. \$.</u>
<i>NÓMINA MESA DIRECTIVA.</i>	7% DEL INGRESO BRUTO	
<i>NÓMINA INVERSOR.</i>	10% DEL INGRESO NETO	
<i>NÓMINA PARTICIPANTES.</i>	POR PORCENTAJE DE INTERVENCIÓN (\$2000 A \$5000) A CALCULAR	

IV. Origen de los recursos por su origen.

<u>Origen.</u>	<u>Conceptos.</u>	<u>Total \$.</u>
INVERSIONISTA	INFRAESTRUCTURA	\$21000.00

V. ESTRUCTURA Y COSTO DE CAPITAL.

<u>ACTORES.</u>	<u>MONTOS \$</u>	<u>COSTOS \$</u>
INVERSIONISTA	\$21000.00	10%_TIR



6.) Diagrama de ingresos.

Fecha.	Unidades.	Conceptos.	\$ unitario.	Monto total.
2020-2021	6	PATROCINIOS	\$5000	\$30000

7.) METAS FINANCIERAS.

A 3 MESES. NO NECESARIO

A 6 MESES. \$19000.00

A 9 MESES. \$40000.00

8.) TIPO Y NUMERO DE UNIDADES / PRODUCTOS / SERVICIOS / PAQUETES A VENDER.

NOMBRE:	TIPO DE PRODUCTO	EXISTENDE O X DESARROLLAR.	CANTIDAD ESTIMADA DE UNIDADES A VENDER. (UNIDADES)	\$ VENTA.	FECHA PROGRAMADA PARA ALCANZAR LA META VENTAS.
Patrocinio	Apoyo	<u>Contenido digital</u>	107 videos	1600 USD	2020-2021
		<u>académico</u>	1 ebook de cada materia presentada	brutos/mes	
Patrocinio	Contenido digital	<u>Por desarrollar</u>	107 1 ebook de cada materia presentada	\$20,000 a 6 meses y \$50,000 a 9 <u>meses</u>	2020-2021

9.) ANALISIS DE \$ VENTA (GUIADOS X ESTUDIO DE MERCADO).

La observación de las deficiencias en los canales de YouTube o servicios de plataformas educativas ha permitido el surgimiento de oportunidades para Boomy Academy, pues al definir las correcciones o ajustes necesarios para solucionar tales cuestiones problema, se logra aplicarlo desde el inicio del proyecto para que la población objetivo consuma este nuevo material desarrollado que les proporcione un mejor desarrollo de las directrices importantes en el aprendizaje por medios digitales.

10.) MEDIOS DE MARKETING PARA ESTOS NICHOS.

1. Redes sociales como factor clave en el contexto actual
2. Video pitch de 3 minutos patrocinado por el DIMA
3. Generar conferencias al respecto



11.) _METAS MARKETING.

COMPONENTES	DESCRIPCIÓN	INICIO	FIN	EFEECTO DESEADO.
Crear fan page en Instagram, you tube, Facebook	Crear comunidad	2020	2021	Tener medios de comunicación
	Crear comunidad	2021	2021	Promoción y crear comunidad
Video pitch conferencias	Crear comunidad	2021	2021	Comunidad talent land

13.) MATERIALES DE PROMOCIÓN.

Membresías de prueba de 30 días para la asistencia personalizada de los posibles compradores, tal que sea posible que experimenten el servicio, características y calidad que tiene.

14.) PLAN DE TRABAJO.

NUM.	DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDAD	INICIO	TERMINACIÓN	PRIORIDAD
1	Crear contenido digital educativo para nivel medio superior a superior	2020	2022	Contenido
2	Crear una plataforma con servidor propio para ofrecer asesoría personalizada sobre los diversos temas	2021	2022	Escalamiento



"Por que t ú puedes aprender cuando decides aprender"

<p>Fuerza.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El equipo de trabajo es multidisciplinario e interinstitucional. 2. Los integrantes son creativos, con dominio de las diversas temáticas. 3. <u>Dominio de herramientas tecnológicas y pedagógicas para explicar las asignaturas de forma más dinámica y fácil que los profesores de edades superiores.</u> 4. <u>Crecimiento exponencial en el uso de redes sociales en la población objetivo</u> 5. Aumento en el uso de medios electrónicos de aprendizaje impulsado por la pandemia de covid-19. 6. Alto nivel de interacción social por parte del equipo de trabajo con los estudiantes de sus facultades, así como con posibles inversores. 	<p>Oportunidades.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Deficiencia en las técnicas pedagógicas empleadas por Youtubers dedicados a materias ingenieriles. 2. Dominio de métodos de difusión en redes sociales. 3. Apoyo de la UACH para la presentación en conferencias que permitan brindar confiabilidad a la población objetivo. 4. La edad de los integrantes del equipo de trabajo brinda una mejor interacción emisor-receptor. 5. Disminuir el índice de deserción escolar en la UACH por materias fundamentales para las ingenierías. 6. Lograr que los estudiantes de las próximas generaciones aprendan más fácilmente y con diversas herramientas.
<p>Debilidades.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Canales de YouTube y plataformas educativas actuales tienen una audiencia significativa, y preferencia por los receptores debido a su experiencia.</u> 2. Recursos humanos limitados para la producción de videos. 	<p>Amenazas.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Surgimiento de nuevos competidores que ofrecen cursos académicos a precios competitivos. 2. Desinterés de los receptores hacia un nuevo servicio de aprendizaje digital ante su afinidad con alguno ya establecido.

A favor.

- Elementos humanos y recursos financieros accesibles para el arranque del proyecto.
- Apoyo de la UACH para la presentación y difusión del proyecto para brindar confiabilidad
- Acceso a inversionistas y apoyo del DIMA
- Indispensable para rescatar a estudiantes de nuevo ingreso para reforzar la base académica y evitar deserción.
- Buena actitud e interés del equipo de trabajo para la presentación de los contenidos, logrando una mejor interacción.

En contra.

- Amplia competencia externa
- Falta de un plan de monetización
- Rechazo al cambio por parte de los receptores, que ya frecuentan determinados servicios de aprendizaje digital.