



**ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA
PRIVADA “ZEGEL IPAE”**

Programa de Estudios en Administración de Negocios

TAMBOS EDUCATIVOS

**Proyecto de innovación Empresarial para optar el Grado Académico de Bachiller en
Administración de Negocios**

JANETH ANGULO PALACIOS

IQ0400127

DIEGO EVENECER GONZALES AREVALO

IQ1001619

MELQUIADES MURAYARI MARICAHUA

IQ0300469

Lima – Perú

2021

RESUMEN EJECUTIVO

El presente Proyecto de Innovación Empresarial busca cerrar las brechas educativas que se presentan en la región Loreto con respecto a la educación y el crecimiento personal de los jóvenes que muchas veces no tienen oportunidad de crecimiento personal y profesional. Este proyecto se enmarca en la línea de investigación de Desarrollo de Modelos de Negocio de Responsabilidad Social y atiende a las necesidades del “Sector Productivo Priorizado”. Para ello se definió la necesidad que existe en el mercado por satisfacer, para lo cual utilizamos instrumentos que nos permitieron obtener información cualitativa y cuantitativa, para poder tomar la decisión acertada de ejecutar el proyecto y que genere beneficios a la empresa y al grupo de interés de la organización. Por consiguiente, se analizó el macroentorno, en el que se pudo determinar las oportunidades y amenazas que ofrece el mercado para tener en cuenta al momento de decidir por invertir en la industria de la educación. Posteriormente se analizó la industria utilizando las cinco fuerzas de Michael Porter y definir la realidad en la que ingresaremos con nuestra propuesta. Seguidamente, se determinó la dirección estratégica para poder delimitar el horizonte de la empresa, basada en su propósito, visión, misión, valores y objetivos estratégicos, con el fin de poder direccionar el proceso que permita lograr los beneficios esperados. Para ello, se realizó una investigación de mercado para poder definir el segmento de mercado, frecuencia de compra, tipo de clientes, necesidad por satisfacer y quienes están ofertando este servicio y de qué manera lo están presentando. Una vez conocido el mercado, se procedió a elaborar el plan de comercialización de acuerdo a las estrategias de marketing y poder dar a conocer la propuesta de valor que ofertamos. En esta parte se determinó el servicio a vender, el precio, plaza, promoción y sobre todo las características del servicio. Posteriormente desarrollamos el plan técnico, de cómo y dónde se desarrollará nuestro proyecto con el fin de poder satisfacer la demanda y diferenciarse de los

competidores, con el fin de poder obtener rentabilidad. En consecuencia, de la implementación del proyecto se requiere de un equipo humano, por lo que se detalla, los pasos para la constitución y formalización de la empresa, la estructura organizacional y descripción de los puestos.