



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

**PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS**

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO
ESPECIALIZADO EN LA COMUNICACIÓN DEL IDIOMA INGLÉS
PARA LOS NEGOCIOS DE LIMA - 2023**

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

**CLEVER VASQUEZ CCAMA
(0009-0000-9776-1161)**

**Lima – Perú
2023**

A mi familia y amigos que estuvieron
en mi crecimiento personal y profesional.

Clever Vasquez

Índice General

Resumen ejecutivo	9
Introducción	10
Capítulo I – Identificación del Problema u Oportunidad	12
Selección del Problema o Necesidad Para Resolver	12
Validación del Problema.....	16
Descripción del cliente.....	19
Capítulo II - Diseño del Producto o Servicio Innovador	21
Aplicación de la metodología Design Thinking	21
Características del Producto o Servicio Innovador Validado	38
Capítulo III - Elaboración del Modelo de Negocio	43
Definición de la Propuesta de Valor del Negocio.....	43
Elaboración del Lienzo de Modelo de Negocio.....	45
Descripción del Prototipo de Lanzamiento	47
Capítulo IV - Validación del Modelo de Negocio.....	59
Aplicación de la Metodología Lean Startup	59
Descripción del modelo de negocio validado	70
Capítulo V - Análisis de la rentabilidad.....	78
Estimación del Tamaño del Mercado, Demanda Proyectada y proyección de Ingresos.	79
Determinación de las Necesidades de Inversión.....	88

Estimación de Costos, Clasificación de Costos en Fijos y Variables.	92
Flujo de caja proyectado	94
Evaluación Económica y Financiera: Cálculo de VAN y TIR	95
Conclusiones y recomendaciones.....	96
Bibliografía	98
Anexos	99

Índice de Figuras

Figura 1. Árbol de Problemas.....	16
Figura 2. Mapa de empatía	23
Figura 3. Mapa de Experiencia del Cliente.....	24
Figura 4. Búsqueda de nuestros cursos.....	27
Figura 5. Herramienta Scamper	28
Figura 6. Diseño de planta Nivel 01	31
Figura 7. Diseño de planta Nivel 02	32
Figura 8. Logo de la empresa.....	33
Figura 9. Pasos para registrarse en el app de Global Business	33
Figura 10. Pasos para registrarse en el app de Global Business02	33
Figura 11. App Global business acceso a compra de libros.	35
Figura 12. App Global business acceso a compra de libros 02	36
Figura 13. App Global business acceso a compra de libros 03	37
Figura 14. características del producto 01	38
Figura 15. Características del producto 02	39
Figura 16. Testeo 01	40
Figura 17. Testeo 02	40
Figura 18. Testeo 03	41
Figura 19 Propuesta de Valor	45
Figura 20. Model Business Canvas.....	46
Figura 21. Descripción del curso 01	48
Figura 22. Descripción del curso 02	48
Figura 23. Descripción del curso 03	49
Figura 24. Descripción del curso 04	50

Figura 25. Metodología en la web	51
Figura 26. Encuesta a página web 01	52
Figura 27. Encuesta a página web 02	52
Figura 28. Encuesta a página web 03	53
Figura 29. Encuesta a página web 04	54
Figura 30. Encuesta a página web 05	54
Figura 31. Mejora de plano en 3D 01	55
Figura 32. Mejora de plano en 3D 02	56
Figura 33. Mejora de plano en 3D 03	57
Figura 34. Mejora de plano en 3D 04	58
Figura 35. Análisis de los indicadores del pitch MVP	60
Figura 36. Landing Page.....	61
Figura 37. Landing Page02.....	61
Figura 38. Landing Page03.....	62
Figura 39. Landing Page04.....	62
Figura 40. Landing Page05.....	63
Figura 41 Entrevistados	63
Figura 42 Entrevistados 02	64
Figura 43. Malla receptora.....	65
Figura 44. Focus group	66
Figura 45. Lecciones aprendidas01	67
Figura 46. Lección aprendida 2- Canales	68
Figura 47. Lección aprendida 3	69
Figura 48. lecciones aprendidas -Actividades clave	70
Figura 49. Canvas mejorado	71

Figura 50. Encuesta 01.....	78
Figura 51. Encuesta 02.....	78
Figura 52. Encuesta 03.....	79
Figura 53. Encuesta 04.....	79
Figura 55 Ventas en unidades en Libros.....	86
Figura 54 Ventas en unidades en Paquetes	86
Figura 56 Ventas en unidades en Soles	87
Figura 57 Ventas en unidades de Libros en Soles	87
Figura 58 Productos y Paquetes Ventas Anual.....	88
Figura 59 Cuadro de Flujo de caja proyectado.....	94

Índice de Tablas

Tabla 1. Criterios para la selección de problemas.	15
Tabla 2. Plantea las hipótesis cliente – problema.	17
Tabla 3. <i>Arquetipo de Cliente</i>	20
Tabla 4. Mercado Potencial	80
Tabla 5. <i>Variable de segmentación</i>	80
Tabla 6 Variable de segmentación 02	80
Tabla 7. Variable de segmentación 03	80
Tabla 8. Variable de segmentación 04	81
Tabla 9. Mercado Disponible.....	81
Tabla 10. Mercado Efectivo.....	82
Tabla 11. Mercado Objetivo	82
Tabla 12 Cuadro de Demanda Anual.....	84
Tabla 13 Cuadro de Determinación de inversión.....	88
Tabla 14 Cuadro de inversión	89
Tabla 15. Cuadro de inversión Publicidad y Costos	90
Tabla 16 <i>Cuadro de Financiamiento</i>	90
Tabla 17. <i>Cuadro de Intereses y Amortización</i>	92
Tabla 18 Punto de Equilibrio	93
Tabla 19. Cuadro de cálculo de VAN y TIR.....	95

Resumen ejecutivo

El proyecto profesional PED en Inglés para Negocios, tiene como finalidad cubrir una demanda específica de profesional que desean perfeccionarse en el idioma extranjero, el cual en el primer capítulo se evidencia descubrir la necesidad del problema, su validación y el arquetipo del cliente propuesto para el desarrollo del proyecto.

Para resolver este problema y aprovechar la creciente demanda de inglés para los negocios, proponemos la creación de un centro especializado en enseñar este idioma fundamental aplicado al ámbito empresarial. Nuestra propuesta de valor se basa en brindar cursos especializados, con profesores expertos en la lengua extranjera. Además, ofrecemos horarios flexibles, evaluaciones y certificaciones modulares, para mejorar la fluidez y confianza de los estudiantes.

La oportunidad de negocio radica en el crecimiento de la globalización y la necesidad creciente de profesionales con habilidades avanzadas en inglés en empresas internacionales. La oferta de cursos especializados en inglés para negocios puede atraer a un público objetivo que busca mejorar su perfil profesional y aumentar sus oportunidades laborales. Además, se espera un retorno positivo de la inversión, ya que personas con un inglés más sólido tienen ventajas competitivas en el mundo empresarial y suelen obtener mejores remuneraciones.

El proyecto, muestra un plan financiero en donde los indicadores son positivos, con un VAN positivo en los 5 años, un TIR superior a la tasa de descuento y finalmente un Beneficio – Costo mayor al indicador promedio, el cual demuestra la viabilidad del proyecto.

Introducción

Los profesores del British Council afirman que el inglés de negocios es fundamental para el éxito de empresas y profesionales debido a la apertura al comercio internacional y al mundo digital. El hecho de que una de cada cuatro personas en el mundo se comunica en inglés, independientemente de si es su lengua materna, lo hace significativo. (British Council, 2020).

Según el artículo "La importancia del inglés en el ámbito empresarial" Open English, Latorre, C. F. (2016) la importancia del inglés en el ámbito empresarial toma cada vez más fuerza y muchas personas se suman a este cambio, porque han caído en cuenta, de que existen más oportunidades laborales dentro del mundo empresarial.

Congruente con la idea anterior, y acorde con los resultados de la encuesta de The Economist (2020), el setenta por ciento de los ejecutivos que participaron en el estudio dijeron que la fuerza laboral debe dominar el idioma para expandirse, y el veinticinco por ciento mencionó que incluso más de la mitad de los empleados deben dominar el idioma para formar parte de la empresa, lo que se convierte en un criterio fundamental para la selección de empleados. El dominarlo permite a los empleados acceder a publicaciones, cursos, estudios, información actualizada y mayores oportunidades de desarrollo profesional. (British Council, 2020).

En este sentido, los tecnicismos de negocios pueden ser difíciles de entender si no se han oído antes. Por lo tanto, es importante tener un buen dominio de inglés porque no se encuentra en un contexto empresarial. Si nuestro entorno implica reuniones con personas de habla inglesa, viajes al extranjero, incursiones en inversiones y análisis comercial, es favorable que se haga énfasis en el dominio del inglés para negocios en estos casos. (Revista Economía, 2022).

Según Business Studio (citado por Borzym, 2020), ser capaz de usar de manera

segura y fluida el vocabulario y las frases especializadas hará que se te perciba como un verdadero experto y te tomarán más en serio en los negocios. Puede ser un gran especialista en su campo, pero si no puede comunicarse en inglés de negocios, no serás visto. Tu valor como profesional podría disminuir significativamente en estas circunstancias para los demás con los que trabajes. Para evitar este tipo de situaciones, no hay otra opción que empezar a trabajar en inglés empresarial.

En un mundo globalizado, conocer el idioma inglés es cada vez más esencial. Por lo tanto, tener habilidades lingüísticas en el ámbito empresarial les brindará una serie de ventajas importantes: Serán más efectivos en entrevistas profesionales y tendrán una mayor confianza en las presentaciones de negocios, que serán una prioridad para las grandes empresas internacionales.

En el mercado educativo, grandes empresas ofrecen cursos de inglés para empresas. Antes de tomar una decisión, los principales factores para el usuario son el tiempo que van a invertir, el temario y la profesionalidad de los profesores. La investigación se realizó con el fin de abordar una institución seria y comprometida con el éxito académico del rubro, teniendo en cuenta la importancia del idioma inglés empresarial y las necesidades del consumidor.

Capítulo I

En el presente capítulo se desarrolla la selección del problema que identificamos en nuestro público objetivo, así como también la validación de este empleando herramientas cuantitativas y cualitativas que permitan encontrar la solución acertada para resolverlo

Selección del Problema o Necesidad Para Resolver

Previa a la selección del problema de investigación, se presentarán ideas relacionadas con cuatro problemáticas identificadas en la sociedad. Este proceso culminará con la elaboración de una tabla de criterios que facilitará la selección de una única problemática a abordar en la tesis.

Problema 1. En el sector empresarial, es difícil comunicarse fluidamente en inglés. Es fundamental contar con colaboradores capaces de llevar a cabo reuniones presenciales o virtuales, negociaciones significativas y procesos de control de calidad para bienes y servicios que se venden a nivel internacional. Solo contestar correctamente una llamada telefónica puede hacer la diferencia entre generar una oportunidad de negocios o perderla por no poder comunicarse bien, declaró a Gestion.pe. “Estos colaboradores contribuyen al valor de la empresa y representan una menor inversión ya que no es necesario capacitarlos en el idioma que puedan requerir por el hecho de que ya lo dominan”, dijo. De acuerdo con *Cabrejos C., (2016)* Para cerrar un negocio o emprender uno, es necesario conocer el idioma, lo que lo convierte en un componente esencial para participar con éxito en un mercado global. Por último, pero no menos importante, el ámbito empresarial utiliza términos y vocabulario únicos. Puede ser difícil comunicar sus ideas y participar en conversaciones empresariales si una persona no está familiarizada con este vocabulario o no lo domina completamente.

Problema 2. Los jóvenes padecen de una enfermedad llamada ansiedad

Según la revista Cápsula (2021) Indica que la ansiedad es una enfermedad mental común que puede tener un impacto en los cambios de humor. Según los datos de la OMS, se presenta con mayor frecuencia en mujeres (7.7%) que en hombres (3.6%) y puede ocurrir como ataques de persistencia que pueden llevar al pánico o a preocupaciones excesivas.

En la actualidad, la mayoría de los jóvenes experimentan ansiedad, pero la depresión es el origen de la ansiedad. Los jóvenes de hoy en día experimentan desequilibrios emocionales, ya sea por problemas familiares, familias disfuncionales, traumas infantiles o baja autoestima. Estos factores provocan depresión que se agrava con la ansiedad.

Otra razón es que la mayoría de los padres no prestan atención a sus hijos o no tienen conocimientos sobre cómo tratarlos. Los médicos solo te recetan medicamentos para dormir y relajar tus nervios, pero no hay una cura para la ansiedad y la depresión. El médico ayudará al paciente a vivir una vida equilibrada y tranquila al calmar su mente, ya que no existe una cura.

Problema 3. Falta de tiendas especializadas en artículos para mascotas en el distrito de puente La piedra. En Perú, la necesidad de establecer una tienda especializada en mascotas ha aumentado debido a que los animales se ven como parte de la familia y las personas suelen considerar tener un hijo como mascota. Además, según Euromonitor International, el gasto en mascotas aumentará un 29,1% este 2021 después de un fuerte 2020. Si da un paseo por el parque, puede ver perros con chalecos y zapatos y gatos en mochilas transportadoras.

Sin duda, el efecto covid-19 y la inflación no han reducido los gastos que los dueños de mascotas realizan a diario. Al contrario, mientras varios negocios veían pérdidas, la

industria del cuidado de las mascotas creció 8,1% en el 2020 y 29,1% en el 2021, según reporta Euro monitor International. Aunque no hay cifras oficiales sobre cuántas mascotas viven en el país, es seguro decir que la cantidad de animales domésticos sigue aumentando continuamente, comenta Chehtman. Y, por tanto, se genera un mayor gasto en casa. Para capitalizar este incremento, SuperPet —que cuenta con 38 tiendas en el país— está ampliando su cobertura en delivery, invirtiendo en logística con un nuevo almacén de 2.500 m² y ampliando su surtido de productos con foco en ofrecer productos de calidad a un precio más accesible.

Problema 4: Los adolescentes no descubren su orientación vocacional

La educación se basa en la crianza de tu familia y desde el colegio; la mayoría de los estudiantes al terminar el colegio no saben qué carrera desean estudiar porque no han aprendido la metodología del colegio, las orientaciones profesionales, la personalidad de cada estudiante y si tienen las habilidades blandas adecuadas. En la actualidad, pocos establecimientos educativos se enfocan en evaluar a sus estudiantes mediante un examen vocacional para orientar a los estudiantes hacia su carrera preferida. Los padres también tienen el problema de no darse cuenta de que su hijo está desorientado sobre lo que quiere estudiar en el futuro, lo que provoca frustración o desánimo de querer estudiar. La solución es que deberían ver psicólogos especializados en los colegios para asesorar a los estudiantes sobre su futuro y dar charlas a los padres sobre cómo llegar a sus hijos y orientarse.

Criterios para la selección de problemas

A continuación, se muestra la tabla de criterios para la selección final del problema a investigar:

Tabla 1.**Criterios para la selección de problemas.**

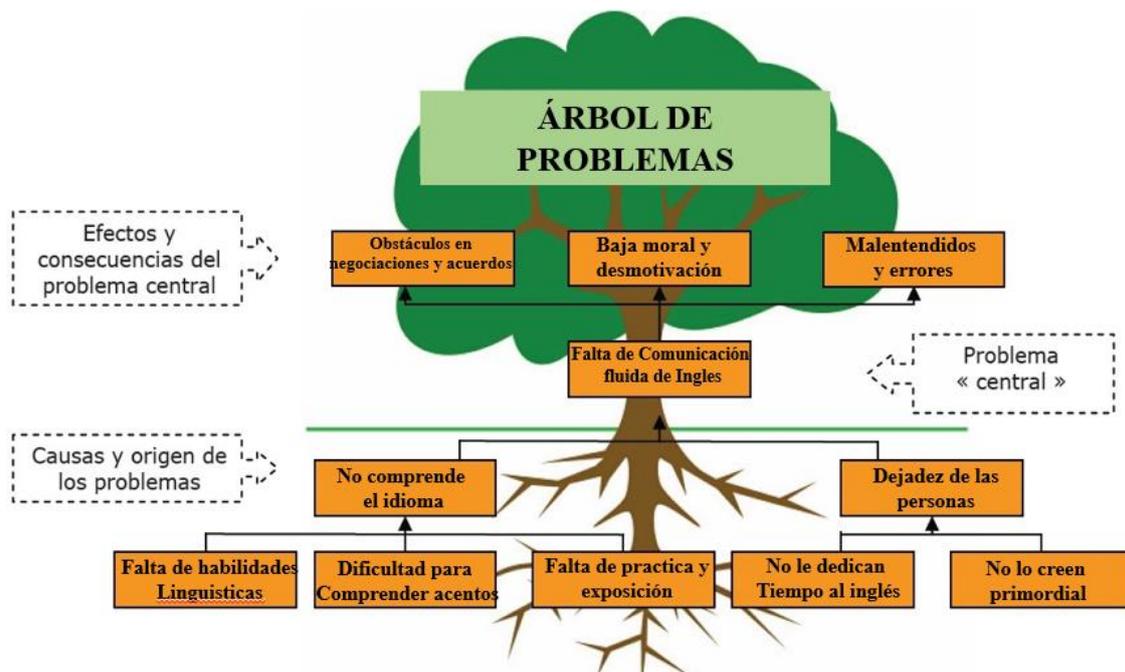
		Problema 1:	Problema 2:	Problema 3:	Problema 4:
Criterios	Peso	Dificultad comunicativa en inglés para los negocios	Jóvenes que padecen ansiedad	Falta de tienda de accesorios Para perros en distrito de Puente Piedra	Curso de orientación vocacional
Intereses	0.40	5	4	2	3
Factibilidad	0.10	5	3	3	3
Viabilidad técnica	0.10	4	3	3	4
Viabilidad Económica	0.30	5	4	4	3
Impacto	0.10	5	3	3	2
Total	1.00	4.8	3.4	2.6	3

En el cuadro de criterios hemos llegado a que el problema con más puntajes es de 4.8, dificultades de fluidez con el idioma inglés para los negocios. Previo al desarrollo de la tabla.

Problema seleccionado

Centros de estudios como Británico, Icpna y universidad de Lima ya cuentan con este curso de especialización para los negocios. A medida que las empresas se expanden a escala internacional resulta muy importante reforzar el idioma en las diferentes funciones de la empresa, como por ejemplo en el departamento de compras, comercial, logística, Recursos Humanos y Finanzas. Las personas que saben inglés rompen sus barreras en el entorno empresarial. Eso quiere decir que buscarán crecimiento personal dentro del negocio, y si bien hay que resaltar que es un beneficio personal, también es una ventaja colectiva, ya que buscarán dar lo mejor, pues podrán obtener cargos más altos y su trabajo se verá reflejado en sus resultados y en los de la compañía. Según la revista Forbes se comenta que ganan más el 15 o 20% las personas que saben un inglés más sólido (Inglés para los negocios).

Figura 1.
Árbol de Problemas.



Al ejecutar la técnica del árbol de problemas identificamos una situación problemática enfocada a la dificultad que tienen las personas a comunicarse de manera fluida en inglés para los negocios. Este efecto puede tener consecuencias negativas en el ejecutivo y/o empresario como conflictos y tensiones, pérdida de oportunidad de negociaciones, baja moral y desmotivación cometiendo errores, tras errores. Actualmente, dichas personas andan buscando la solución, pero para tenerlo hay que entender las causas principales: Falta de habilidades de comunicación, barrera de comunicación lingüísticas con falta de práctica y exposición en el idioma. En resumen, hay una necesidad insatisfecha de parte de profesionales que buscan aprender inglés porque lo requiere en el trabajo y poder entablar relaciones empresariales.

Validación del Problema

Según lo expuesto anteriormente en este plan de inversión innovador se dará a cabo la

siguiente tabla:

Tabla 2.

Plantea las hipótesis cliente – problema.

Cliente		Problema		Supuesto
Un profesional de 25 a 45 años que reside en San Miguel, Magdalena, Miraflores y San Isidro de nivel socioeconómico A, B y C.	Sufre por	Falta de comunicación fluida de Inglés	Por tanto	<p>Sienten que hay una barrera comunicativa para el crecimiento profesional</p> <p>Podría realizar una mala negociación y/ o tener algún impacto negativo económico en la empresa donde labora.</p> <p>Perderá credibilidad en su persona con el idioma (autoestima)</p>

Planteamiento de hipótesis

“Nuestros posibles clientes, buscan tener una fluidez oral y escrita en el idioma inglés para los negocios porque saben que de esa manera podrán crecer profesionalmente”.

Método de validación: Focus group y entrevistas en profundidad

Criterio de éxito: 7/10

Ficha de preguntas

- ¿Cuál es tu nivel de inglés?
- ¿Qué tan importante es el papel del idioma inglés para los negocios?
- En un negocio formal, ¿Hablar fluido el inglés te traería ventaja? ¿como?
- Alguna vez, has recibido un consejo o comentario para que mejore su inglés.
- ¿Cuáles son sus objetivos a corto y largo plazo en relación con la comunicación en inglés para los negocios?
- ¿Cómo cree que una comunicación más fluida en inglés impactaría positivamente en su carrera o en su empresa?

- ¿Las diferencias culturales pueden afectar la comunicación en el inglés de entorno empresarial? ¿Y cómo se puede superar esa diferencia?
- ¿Qué papel juegan las habilidades de escritura en inglés en el entorno empresarial?
- ¿Cuál sería la mejor manera de practicar la comunicación en el inglés para los negocios?
- ¿Tomarías clases virtuales o presenciales? y en cuánto tiempo cree lograr un inglés fluido para los negocios?

Ficha de introducción

Título: Centro especializado en la comunicación del idioma inglés para los negocios.

Introducción: Nuestro proyecto se encuentra enfocado a un segmento de personas de 25 a 45 años que desean mejorar la comunicación con el idioma inglés para los negocios y personas que están en el mundo empresarial.

Problemática o hipótesis: Falta de comunicación fluida de Inglés empresarial.

Argumento: Nuestro público objetivo tiene como dificultad la poca fluidez en el inglés para los negocios, no puede comunicarse bien con sus socios, proveedores u otras personas en su entorno, tiene inseguridad, desconfianza en sí mismo.

Pregunta destacada de la entrevista: En un negocio formal ¿Hablar fluido el inglés te traería ventaja? ¿Cómo?

Conclusión: Nuestro público objetivo que está enfocado en el rubro de los negocios comentaron que al tener un dominio alto del idioma podrían crecer profesionalmente, como en su persona desarrollaría la confianza en sí mismo, seguridad y estaría satisfecho.

En las siguientes preguntas que se le realiza a los entrevistados comentaron que la mayoría tienen el conocimiento del inglés general, pero tienen la necesidad de hablar fluido con terminologías y expresiones de inglés especializado.

Los objetivos de nuestros entrevistados es terminar el curso de inglés para los negocios y destacar en su empresa para ser más competitivo. Ya que, al estudiar otro idioma con variantes, gramática comercial y desarrollar otras habilidades hace que uno destaque positivamente.

Basado en las hipótesis de los problemas que presenta el cliente tales como la barrera de comunicación en el idioma inglés para los negocios, los entrevistados comentan que es un hecho real por el cual necesitan estudiar el curso de inglés con enfoque empresarial. Esto resalta mucho en el trabajo porque no todos hablan de manera fluida y si lo hicieran aumentaría su credibilidad en la empresa mostrando un valor agregado. Al realizar el focus group y las entrevistas hemos notado que un gran porcentaje de personas están muy satisfechas en llevar un curso de especialización para los negocios. También, han comentado que habría que evaluar diferentes aspectos como el factor de los horarios, ya que ellos no cuentan con mucho tiempo. Finalmente, esto es un proceso de investigación el cual seguimos evaluando, pero ya con una certeza que si es un problema por resolver enfocado en el sector empresarial.

Descripción del cliente.

Nuestro público objetivo serán profesionales que laboran en empresas que tienen lazos internacionales en Perú.

Arquetipo de Cliente

Para definir a nuestros clientes potenciales elaboramos un arquetipo el cual se busca conocer las características, esta información se sustrae de las entrevistas y encuestas realizadas.

Tabla 3.

Arquetipo de Cliente

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nombre: Alexander Martel ▪ Género: Masculino ▪ Estado Civil: Soltero ▪ Edad: 35 años ▪ Profesión: Jefe de almacén ▪ Ingresos: S/ 5,500.00 	
<p style="text-align: center;">Metas, motivaciones y valores</p> <p>Metas</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Encontrar centro especializado de idiomas de ingles que brinde enseñanza en calidad. ▪ Poder comunicarme con fluidez el idioma inglés. ▪ Terminar de pagar su departamento. <p>Motivación</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se motiva por aprender inglés en metodología innovadora empresarial. ▪ Poder conversar fluidamente el idioma ingles 	<p style="text-align: center;">Retos y dolores</p> <p>Retos</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dominar el idioma inglés. ▪ Ascender profesional y personalmente. <p>Dolores</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Poca flexibilidad en horarios. ▪ No aprender bien el idioma inglés por la aceleración de clases. ▪ No obtener certificados modulares. <p>Valores</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Responsabilidad ▪ Tolerancia <p style="text-align: center;">Innovación</p>
<p style="text-align: center;">Deseos y necesidades</p> <p>Deseo</p> <p>Encontrar un centro especializado de idiomas inglés para aprender, con horarios flexibles, crecer profesionalmente y ascender en el trabajo.</p> <p>Necesidades</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Poder ascender profesionalmente. ▪ Obtener un aumento de salario ▪ Poder enseñar en capacitaciones del trabajo. 	<p style="text-align: center;">Obstáculos y frustraciones</p> <p>Obstáculo</p> <p>No encontrar un centro especializo de idiomas ingles que cubra sus necesidades.</p> <p>Frustraciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ No llegar a encontrar horarios flexibles. ▪ Certificaciones por cada modulo <p>Rol de Compra</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Buscar centro especializados, profesores de lengua, horarios flexibles.

Capítulo II

Diseño del Producto o Servicio Innovador

En el siguiente capítulo se empleó la metodología Design Thinking como se presenta en la (Figura 3) , para poder tener más información de las características de nuestro público objetivo, profundizando en cada una de las etapas que nos llevan a definir un producto que pueda satisfacer su necesidad.

Aplicación de la metodología Design Thinking

Empatizar

En el análisis del mapa de empatía representado en la Figura 1, se revelan características destacadas que ilustran el anhelo del profesional por profundizar sus conocimientos en inglés empresarial. No obstante, se advierte que estos individuos tienden a experimentar periodos de elevada ocupación, lo cual introduce un matiz adicional a la consideración de su disponibilidad para participar en clases de manera regular. Esta dinámica cotidiana sugiere la posibilidad de encontrar enfoques flexibles y adaptativos para facilitar su acceso al aprendizaje, considerando las demandas cambiantes de sus agendas.’

Asimismo, se observa con claridad que las relaciones interpersonales desempeñan un papel crucial en el crecimiento profesional de estos individuos, así como en la configuración de su perspectiva hacia el mundo. La influencia de amistades y conexiones profesionales se erige como un factor determinante, subrayando la importancia de estrategias educativas y de desarrollo que no solo aborden las competencias técnicas, sino que también fomenten la construcción de redes sólidas y enriquecedoras.

En este contexto, comprender la complejidad de sus interacciones sociales se vuelve esencial para diseñar programas educativos que no solo satisfagan sus necesidades académicas, sino que también se integren de manera armoniosa con sus dinámicas laborales y relaciones personales, potenciando así un crecimiento integral y sostenible en su trayectoria profesional.

Figura 2.
Mapa de empatía

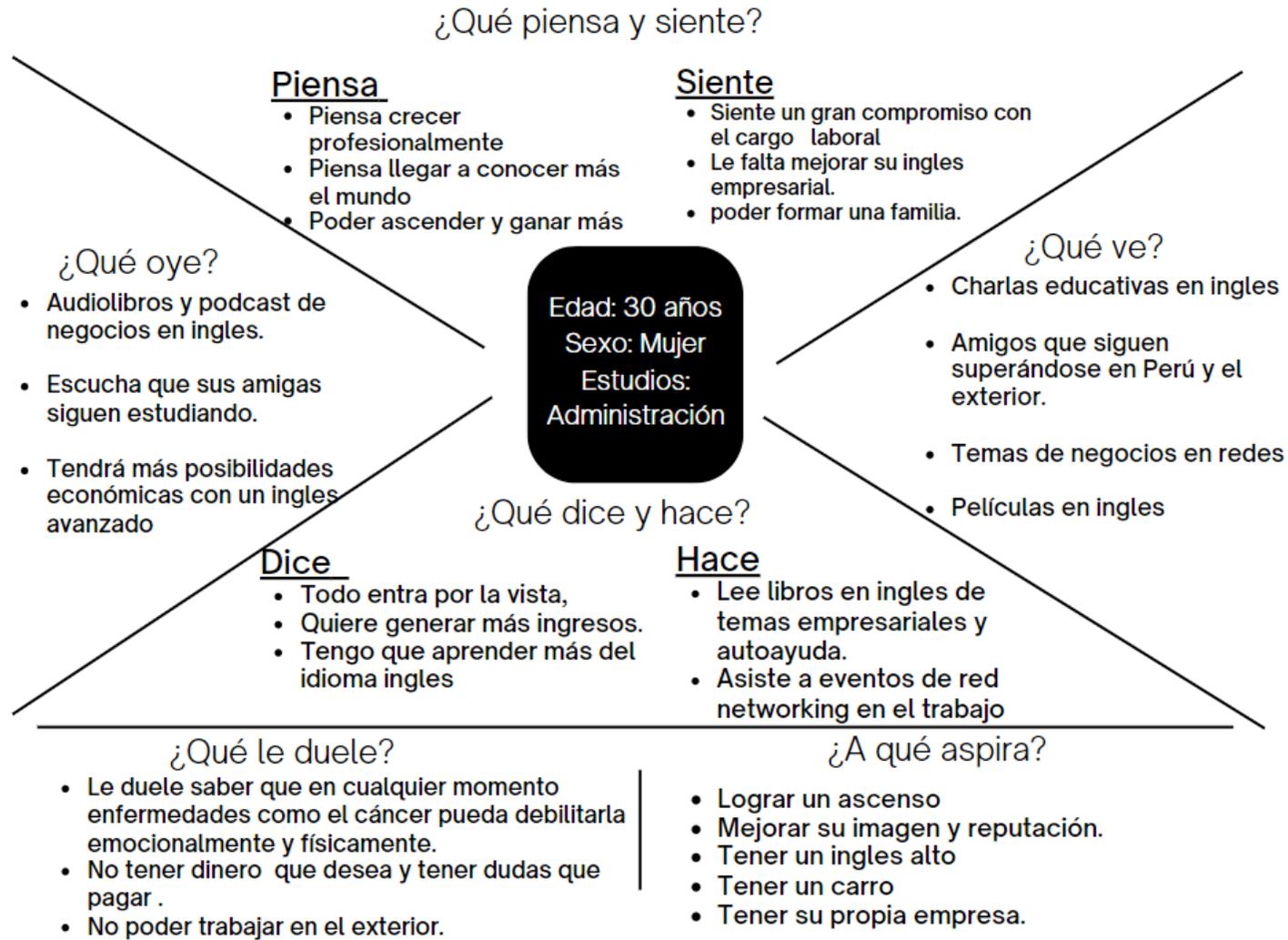
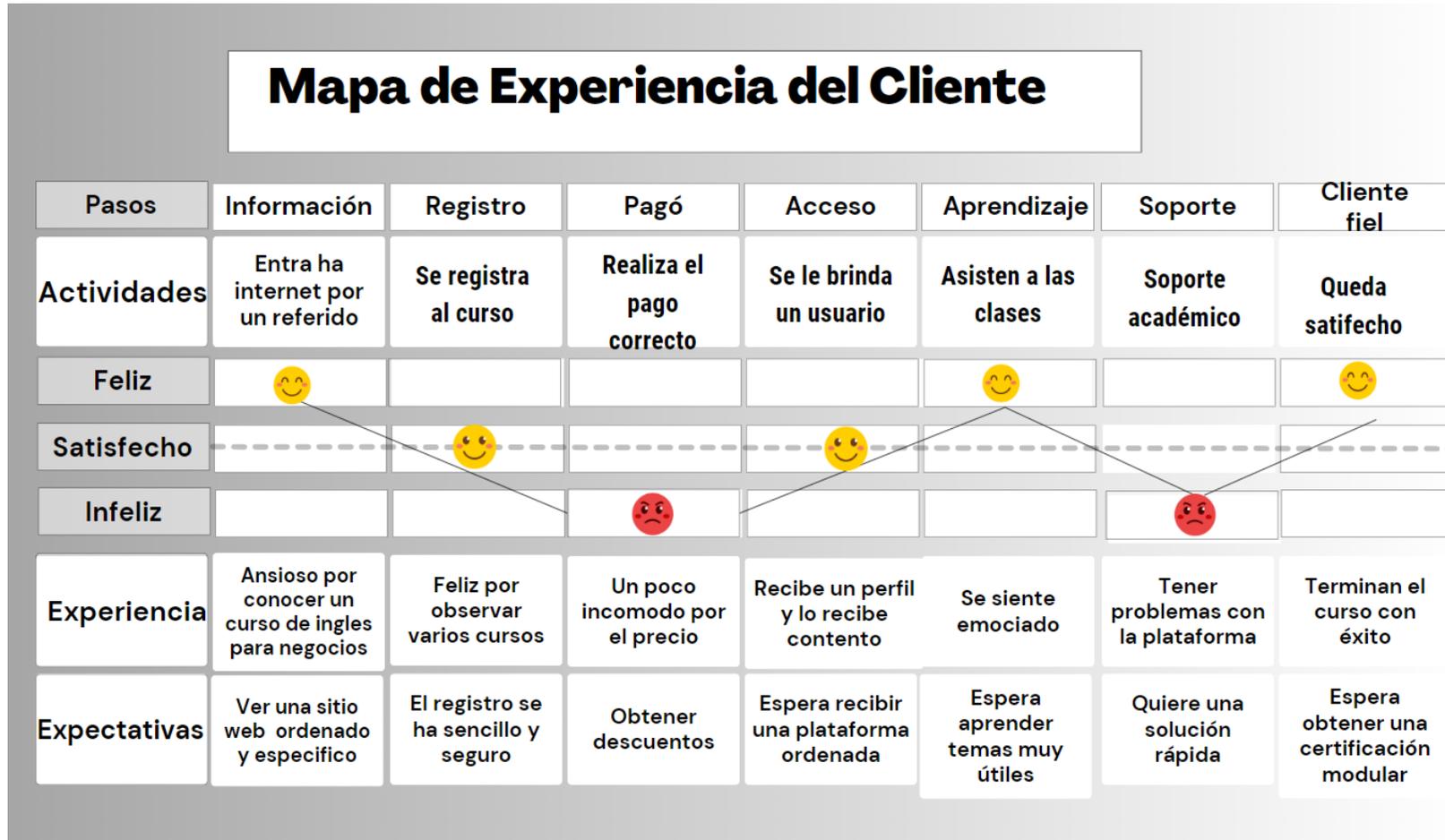


Figura 3.
Mapa de Experiencia del Cliente.



- **Información:** La persona busca información sobre el curso de inglés para los negocios que temas va a llevar, busca horarios, la calidad de enseñanza, opiniones y la credibilidad de la institución.
- **Registro:** El cliente se registra para asegurar su cupo en el curso de inglés para los negocios que lo llevará de manera presencial.
- **Pago:** Al cliente le parece un poco caro, el monto que tiene que abonar para llevar el curso de inglés para los negocios con la matrícula incluida.
- **Acceso a la plataforma:** La persona recibe a su correo personal las instrucciones de como acceder a la plataforma, pero sucede que la plataforma no la tiene registrada.
- **Aprendizaje:** El cliente participa en las clases presenciales, trabaja en equipo y realiza los ejercicios asignados.
- **Soporte:** La persona recibe soporte académico a través un chat del centro especializado para la solución a sus consultas e inquietudes
- **Calificación de la materia:** La persona es evaluada semanalmente para medir su aprendizaje y mejora.
- **Cliente fiel:** Queda satisfecho por la calidad de profesores con su metodología y método de llegar al alumno, será portavoz para otras personas que se matriculen.

¿Cómo hacemos para el cliente siga matriculándose consecutivamente en el curso de inglés para los negocios?

Brindarles por módulos de niveles desde el 1 al 4 Esto hará que el estudiante siga en continuidad y se sienta motivado seguir creciendo profesionalmente.

¿Cómo podemos hacer para el cliente tenga un buen desempeño en el curso de inglés para los negocios?

Para que nuestro cliente tenga un buen desempeño académico le brindaremos en nuestra app y pagina web, tutoriales, charlas empresariales basadas en el inglés para los negocios, conferencias para que se instruya y pueda satisfacer sus dudas sobre la materia.

¿Cómo podemos hacer para el cliente tenga fácil acceso a sus dudas, información sobre el curso de inglés para los negocios?

A nuestro público le un número que derive al área de estudiantes para que resuelva todas sus dudas y obtenga información inmediata.

Definir

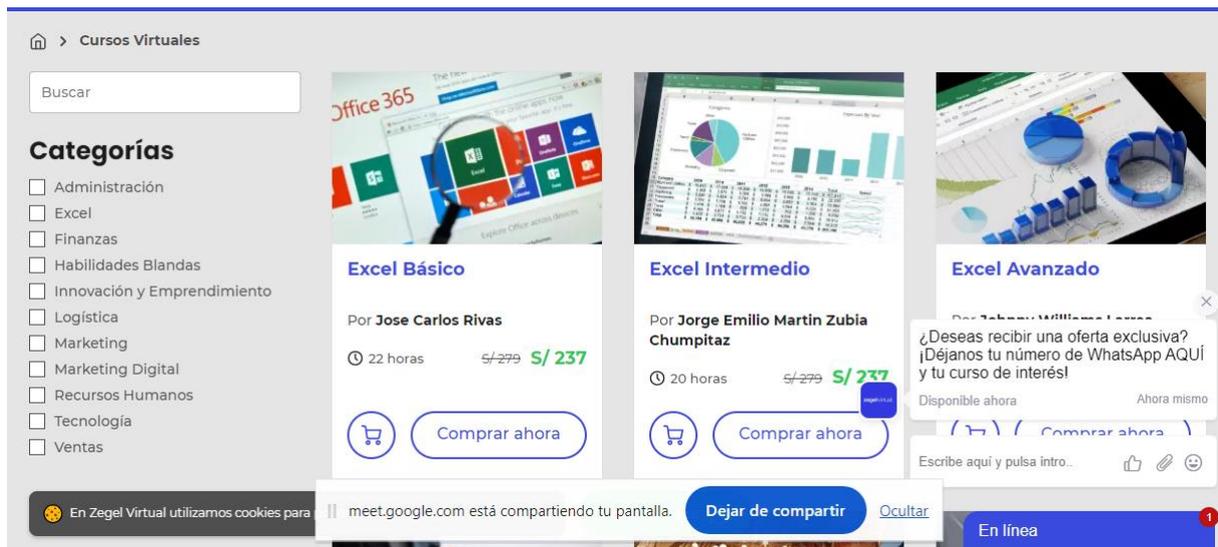
- **El monto del pago.**

Un curso de inglés para los negocios es caro ahora en la actualidad ya que es un requisito para poder incrementar el ingreso económico. Por lo tanto, las empresas que brindan servicio suelen tener precios muy elevados.

- **Página web no amigable**

Una página web muy sobrecargada no ayuda al cliente en definir lo que está buscando y genera confusión. lo cual esto debería ser totalmente lo contrario para que la experiencia de búsqueda se ha menos informativa y más practico a la hora de la selección de un curso.

Figura 4.
Busqueda de nuestros cursos



- Falta de atención al alumnado- Sucede que en los centros de estudios solo brindan un enfoque más comercial que academico. Por lo tanto, el alumno se siente ignorado, incomodo y molesto por el desinteresa al momento en su lugar de estudios.

Idear

Figura 5.
Herramienta Scamper



Sustituir

En primer lugar, se realizará una transición de las clases presenciales a las clases virtuales, adaptándose así a las nuevas modalidades de aprendizaje en línea. Además, se buscará combinar lo mejor de ambos enfoques, aprovechando los beneficios de las clases presenciales y virtuales para crear un curso integral y efectivo.

Combinar

Realizar charlas empresariales de inglés para los negocios, brindando una experiencia relevante en el profesional. Sumándose en la interacción se ha amigable mediante el correo electrónico donde enviaremos una breve encuesta para saber la experiencia vivida en los eventos realizados. Asimismo, le enviaremos el cronograma de temas a tratar en las fechas establecidas.

Adaptación

En la etapa de adaptación, se enfocará en mejorar la dinámica de las clases, haciéndolas más didácticas y participativas. Se promoverá la interacción entre los alumnos para que puedan establecer conexiones y expandir su red de contactos profesionales, lo que podría generar oportunidades de colaboración e incluso asociaciones empresariales a largo plazo.

Modificar

La metodología de enseñanza se basará en proyectos y en el enfoque comunicada el cual experimentara un aprendizaje especializado para resultados óptimos de crecimiento en una duración corta ya que el objetivo final es que esté preparado para poder responder en situaciones reales “Project – based Learning and communicative method”

Poner otro uso

Se brindará cursos para áreas de negocio como inglés para comercio exterior e inglés para Marketing. De esta manera, los alumnos recibirán certificaciones modulares que les permitirá ampliar sus conocimientos y habilidades en diferentes aspectos empresariales, aumentando su versatilidad y oportunidades laborales.

Eliminar

Para mejorar la calidad de las clases, se eliminarán las explicaciones extensas y se fomentará la participación de los alumnos. Se priorizarán actividades prácticas y dinámicas que involucren a los estudiantes de manera activa en su aprendizaje. Además, los alumnos podrán elegir cursos según sus propios intereses, lo que les permitirá enfocarse en áreas específicas que sean relevantes para su desarrollo profesional.

Reordenar

En resumen, se realizarán diversas modificaciones y mejoras en el diseño del curso de inglés para los negocios. Desde la transición a clases virtuales hasta la combinación de enfoques presenciales y virtuales, se buscará maximizar la experiencia de aprendizaje. Se implementarán estrategias para fomentar la interacción entre los alumnos y establecer conexiones profesionales, se brindará un servicio de apoyo constante y se ampliará la cobertura temática del curso. Además, se promoverá la participación de los alumnos.

Fase de Prototipo

Aquí se ha realizado una clase modelo con un profesor experto en la lengua inglesa para experimentar si el servicio es el adecuado o va alineado a lo que nuestro potencial cliente está requiriendo. Asimismo se detalla los planos de las plantas a realizarse, el logo de la empresa, el app que se utilizara haciendo practica y didáctica la plataforma en las clases.

Figura 6.
Diseño de planta Nivel 01

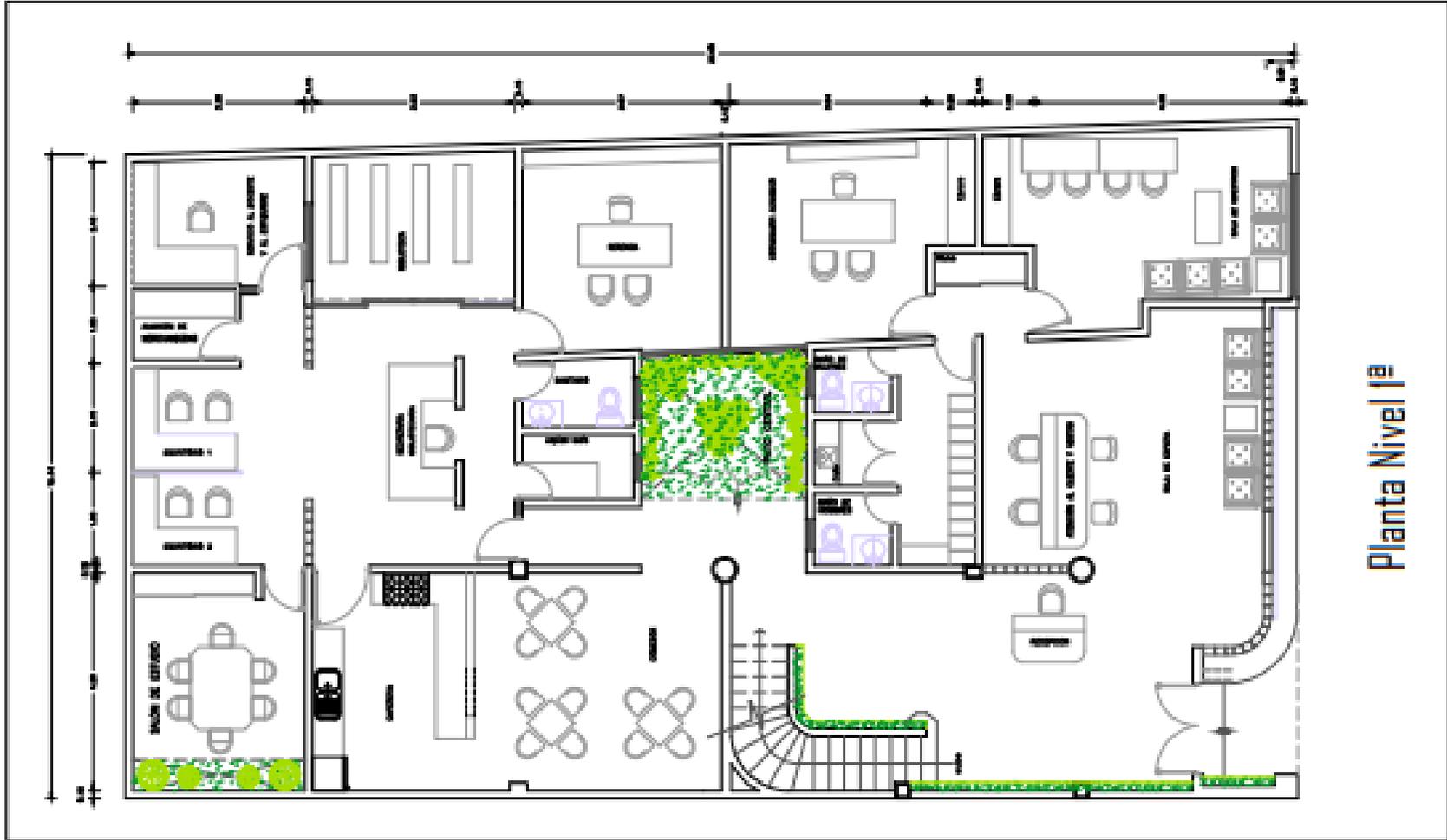


Figura 7.
Diseño de planta Nivel 02

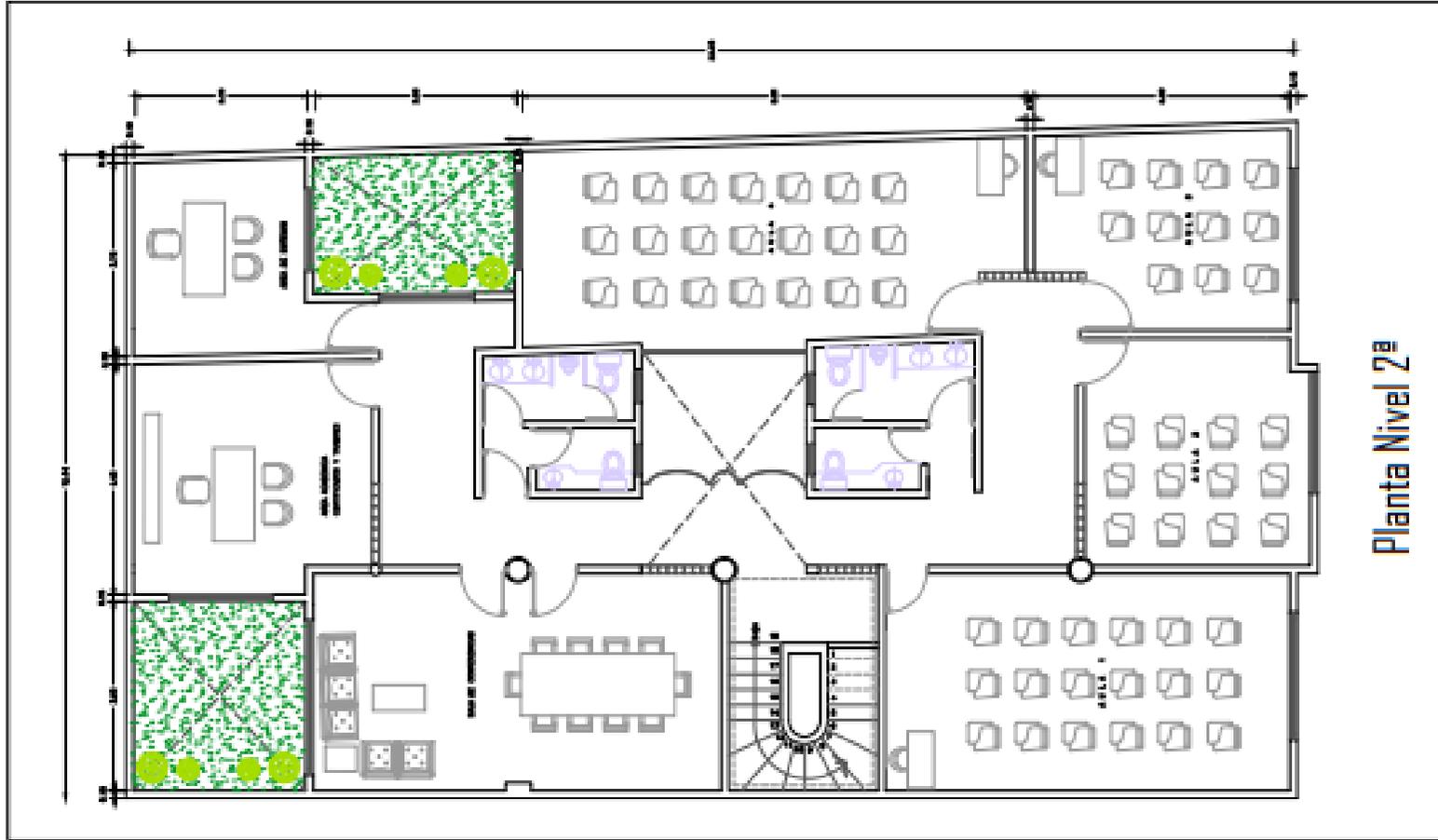


Figura 8.
Logo de la empresa.



Figura 9.
Pasos para registrarse en el app de Global Business

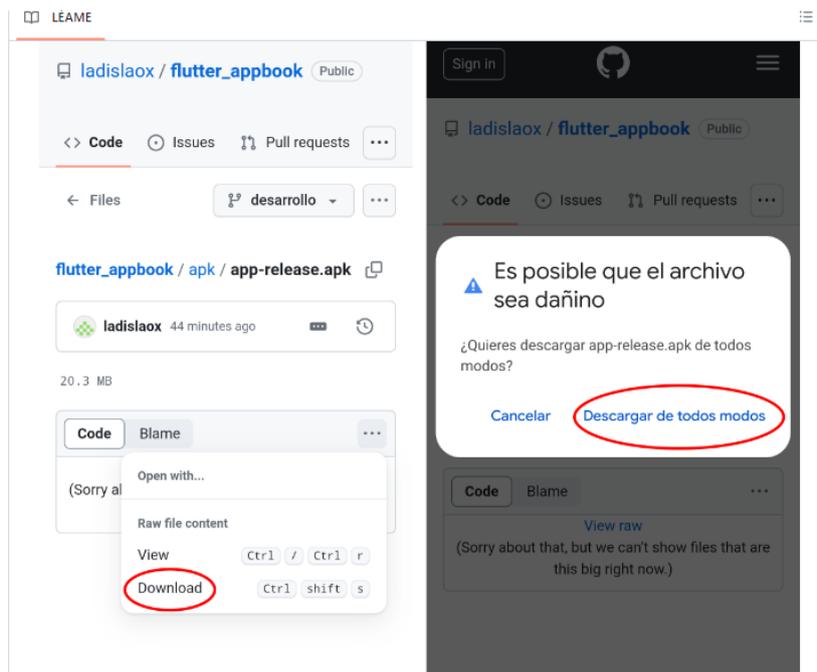
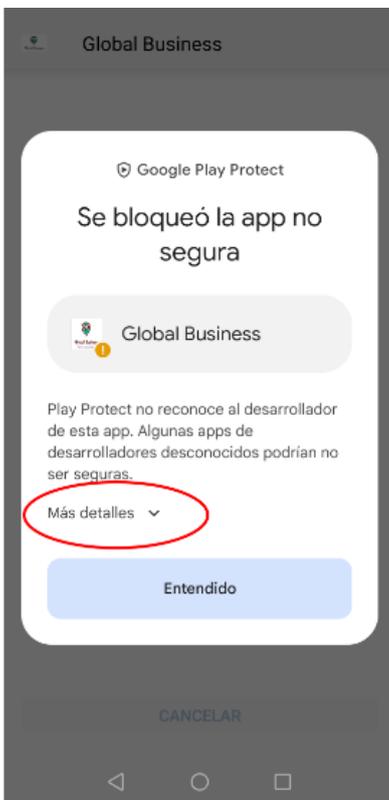
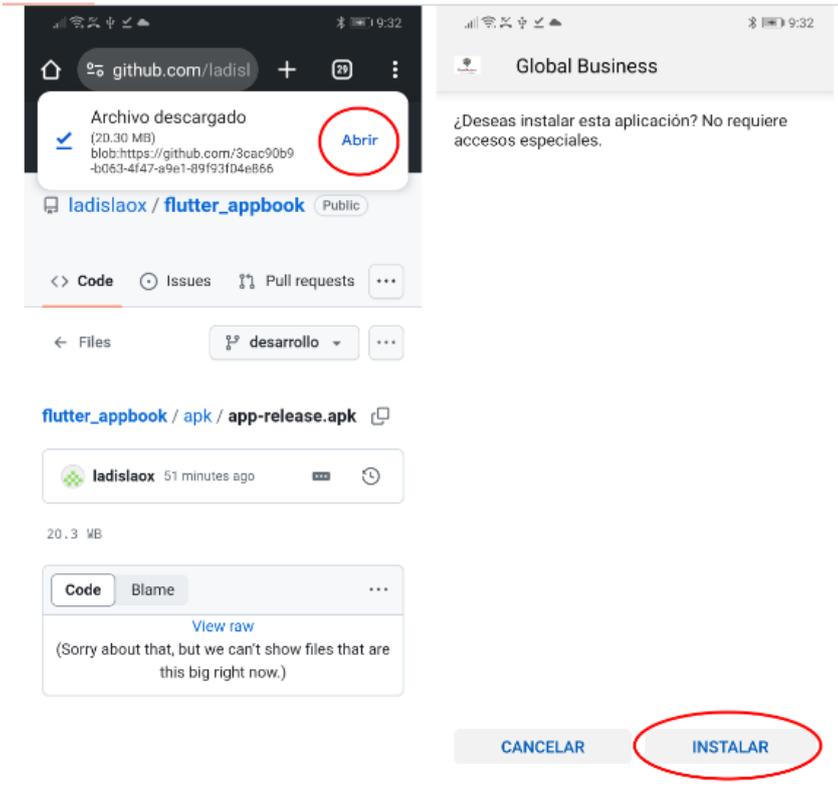


Figura 10.
Pasos para registrarse en el app de Global Business02



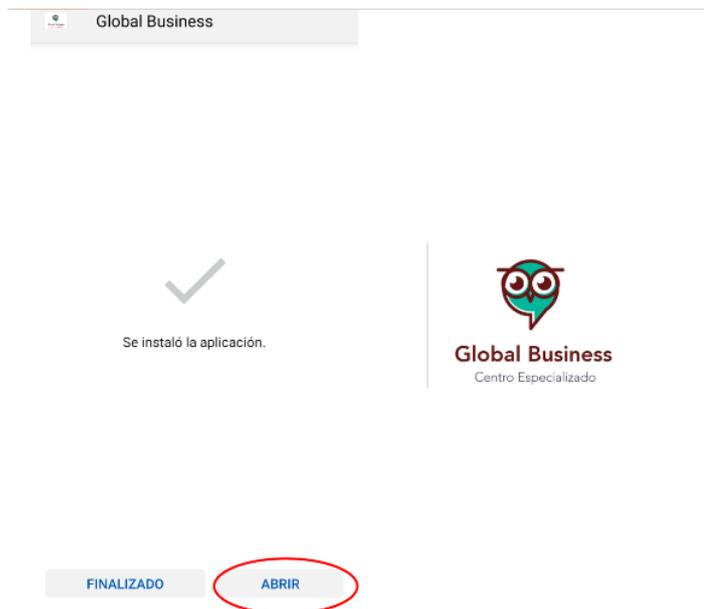


Figura 11.

App Global business acceso a compra de libros.

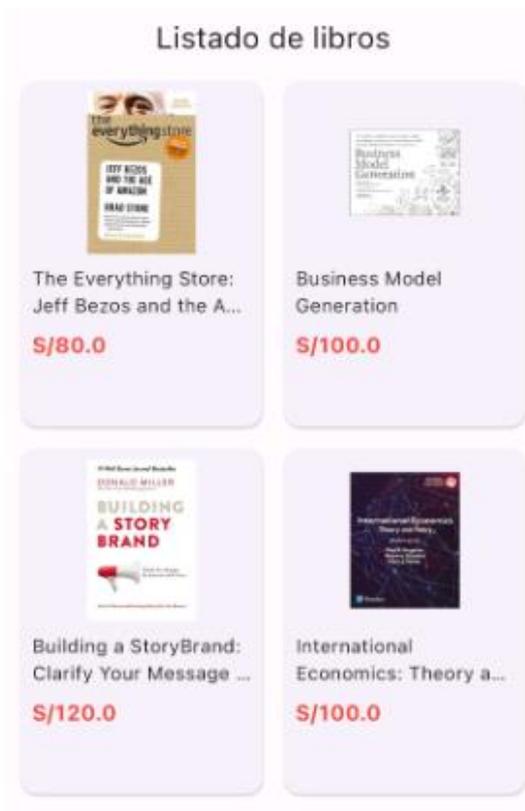


Figura 12.

App Global business acceso a compra de libros 02

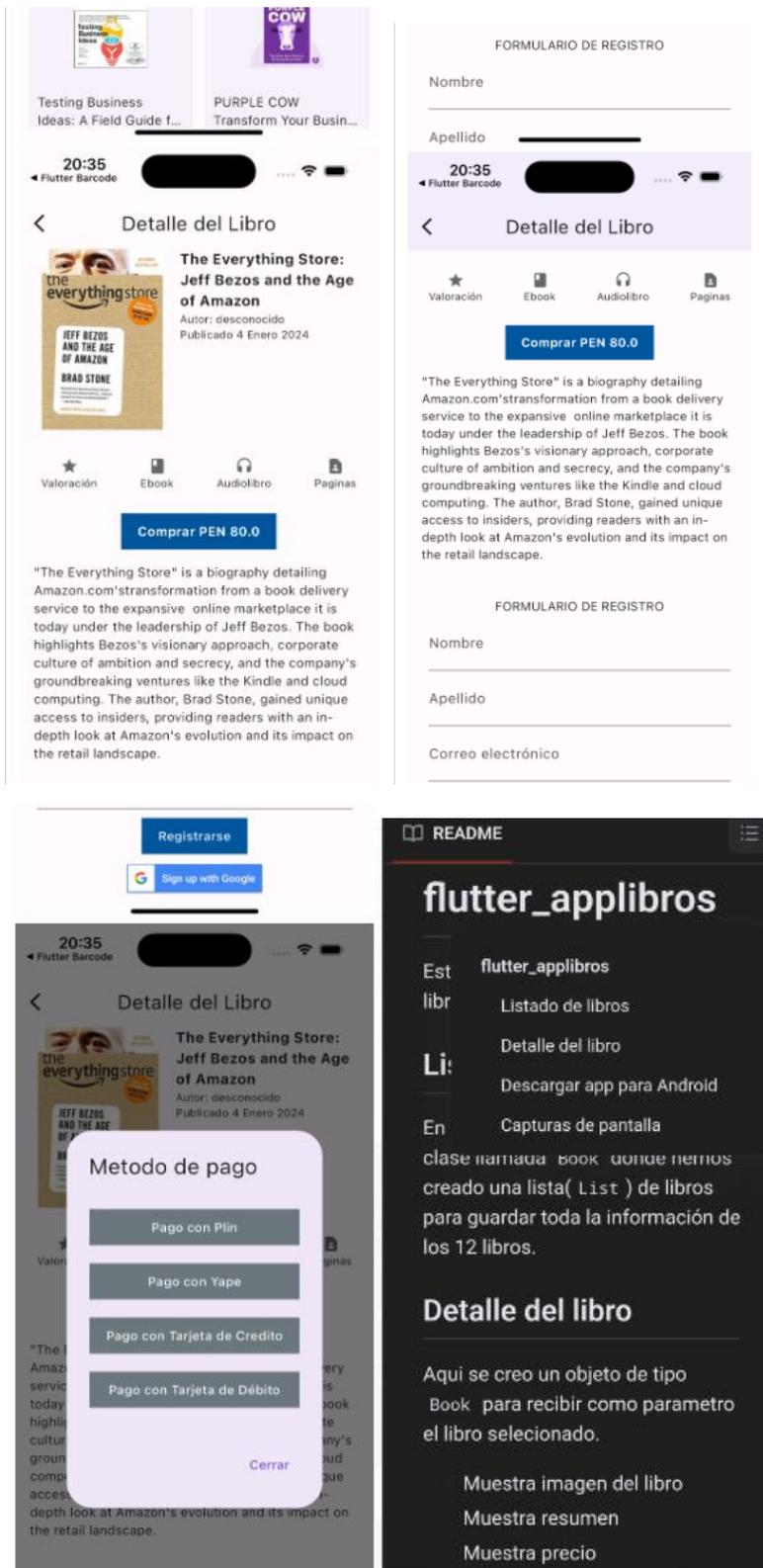
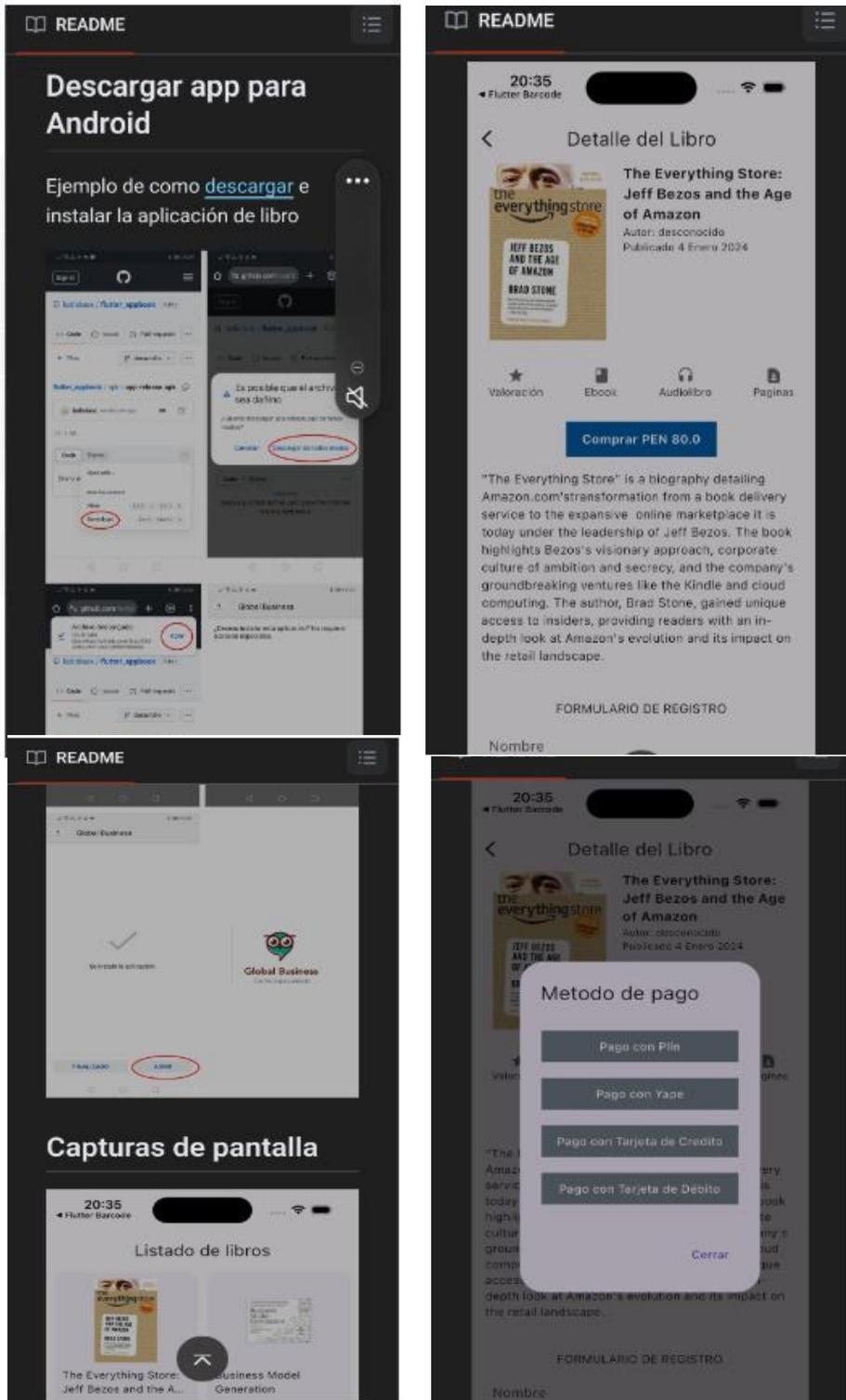


Figura 13.
App Global business acceso a compra de libros 03



Características del Producto o Servicio Innovador Validado

Figura 14.

características del producto 01

The figure displays four screenshots of English lesson quizzes, arranged in a 2x2 grid. Each screenshot has a blue header with a question mark icon and the text: "Test your understanding of this English lesson. Test your understanding of the English lesson by answering these questions. You will get the answers and your score at the end of the quiz." Below the header is a "Quiz" label. The main content area of each screenshot contains a question and a list of multiple-choice options.

Top-Left Screenshot:
 Question: "I would like to talk about my stock options with you."
 Prompt: "What sounds more professional than the sentence above and keeps the same meaning? Pick the BEST answer."
 Options:
 I would like to speak about my stock options with you.
 I would like to discuss my stock options with you.
 I would like to inform you about my stock options.

Top-Right Screenshot:
 Question: "Could you please give us some more information about your proposal?"
 Prompt: "How could you ask this question more professionally?"
 Options:
 Could you please repeat the information about your proposal?
 Could you please contact us about your proposal?
 Could you please elaborate on your proposal?

Bottom-Left Screenshot:
 Question: "When will they get the documents?"
 Prompt: "Improve on this question."
 Options:
 When will they discuss the documents?
 When will they inform us about the documents?
 When will they receive the documents?

Bottom-Right Screenshot:
 Question: "I think I might need your help on this project."
 Prompt: "Which of the following is the best way to express this idea more professionally?"
 Options:
 I think I might require your assistance on this project.
 I think I might provide some help on this project.
 I think I might need some assistance on this project.

Figura 15.*Características del producto 02*

LESSON PLAN

Grade: 1º	Subject: Ingles Empresarial	Date: 20/1
Topic: Vocabulary for Business	Lesson # 1	
Lesson Focus and Goals: 1. Al finalizar la clase, los estudiantes usarán y aplicarán 10 nuevas palabras de negocios en oraciones coherentes, demostrando comprensión en una actividad grupal.		
Materials Needed: 1. Power point 2. Kahoot 3. Zoom	Learning Objectives: Pronunciarán correctamente 10 nuevas palabras de negocios, (d, j, l, f, dʒ.)	
Structure / Activity: 1. presentation: <ul style="list-style-type: none"> • Realizar drilling con imágenes del tema aprender (5m) • Explicación cada vocabulario en ingles (10) 2. Practice <ul style="list-style-type: none"> • Los estudiantes realizan sus propias oraciones con cada nuevo vocabulario (10m) • El profesor revisa la actividad con el alumno(15m) 3. Production <ul style="list-style-type: none"> • Los alumnos pondrán a prueba la lección en una pagina web interactiva donde las preguntas se deberán resolver en un tiempo medible (15.) • Se realiza la retroalimentación(10m) 4. Assessment: <ul style="list-style-type: none"> • El alumno realizara una presentación en el contexto empresarial con el nuevo vocabulario aprendido(15m) • presentación al frente de todos (5m) 		

Al final del documento se anexo las evidenciad la una clase profesional de inglés para los negocios con una jefa del área de Administración y finanzas de la empresa de “Real System”

Figura 16.
Testeo 01

Business English (verbs)

Got	1.	Received
Need	2.	Require
Talk about	3.	Discuss
Get in touch	4.	Contact
Make sure	5.	Ensure
Give travel plans	6.	Provide itinerary
Let them know	7.	Inform
Tell why	8.	Explain
Talk more	9.	Elaborate
Fix the problems	10.	Solve

0:12:16 0:11:22

PROTOTIPO

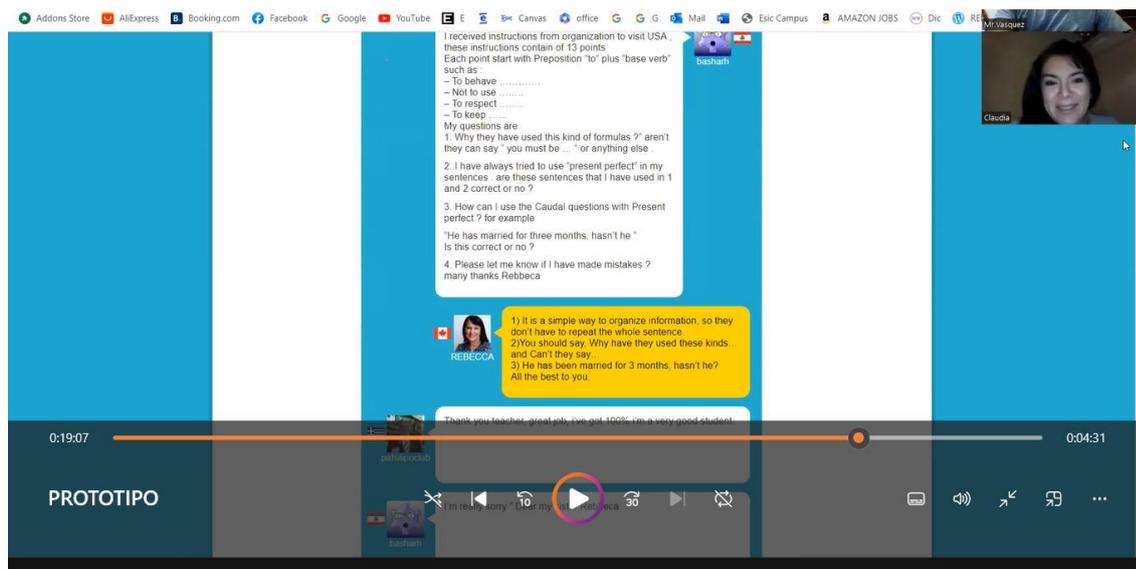
Figura 17.
Testeo 02

Time to practice

0:10:40 0:12:58

PROTOTIPO

Figura 18.
Testeo 03



Tras recibir diversas sugerencias de mejora por parte de los alumnos, se ha identificado la necesidad de implementar cambios en las clases. Una de las principales recomendaciones ha sido que el material utilizado en el curso sea propio, es decir, desarrollado internamente por la empresa. Esto permitiría transmitir una mayor credibilidad, demostrando el trabajo y la autenticidad de la empresa, a la vez que brinda un elemento diferenciador en comparación con el uso de materiales externos.

Además, los alumnos expresaron su inquietud acerca de la fluidez de los profesores durante las clases. Muchos manifestaron dificultades para seguir el ritmo de las preguntas realizadas por los profesores debido a la velocidad de su discurso. Por lo tanto, se considera imprescindible que los profesores ajusten su fluidez y proporcionen una comunicación más pausada y clara para garantizar una comprensión adecuada de los contenidos.

Asimismo, se recibió el feedback de que los profesores deberían mostrar ejercicios prácticos, como conversaciones basadas en casos reales o situaciones en las que se utilice el vocabulario específico relacionado con la empresa de cada estudiante. Esto permitiría a los alumnos aplicar el vocabulario y las habilidades adquiridas en un contexto relevante y

práctico. Sin embargo, hasta el momento, los profesores se habían centrado principalmente en la pronunciación y en proporcionar conocimientos internos sobre vocabulario específico, sin abordar esta necesidad de ejercicios aplicados.

Por lo tanto, se tomarán medidas para abordar estas áreas de mejora identificadas. Además, se brindará capacitación a los profesores para que ajusten su velocidad de discurso y proporcionen una comunicación más clara y accesible para los estudiantes.

Asimismo, se implementarán actividades y ejercicios prácticos basados en situaciones reales y en el contexto empresarial de los alumnos, para que puedan aplicar el vocabulario y desarrollar habilidades de comunicación efectivas en situaciones concretas de su entorno laboral.

Estas mejoras buscan fortalecer la calidad del curso, asegurando una experiencia de aprendizaje enriquecedora y satisfactoria para los estudiantes. El objetivo es ofrecer un programa que se adapte de manera más efectiva a sus necesidades, proporcione un contenido auténtico y diferenciador, y les permita aplicar los conocimientos adquiridos en situaciones empresariales reales.

Capítulo III

Elaboración del Modelo de Negocio

En este capítulo se empleó el modelo Canvas para poder plasmar el proyecto, reflejando cada uno de los nueve elementos para que la empresa se pueda desarrollar de manera factible.

Definición de la Propuesta de Valor del Negocio

La Propuesta de Valor es una estrategia que se implementa en las empresas para distinguir a sus competidores por algo en específico y tener el visto bueno del público en la cual se trata de resaltar un mejor negocio y cómo beneficiará a las personas que utilizarán el producto o servicio y no los que ofrece la competencia (Peiró, 2019).

Global Business S.A.C, nace desde la necesidad en profesionales que no logran comunicarse en inglés efectivamente.

Propuesta de valor:

Nuestro proyecto está compuesto por 3 componentes:

¿Qué productos o servicios se ofrece?

- Brindamos clases de inglés con especialización en los negocios.
- Entre los cursos tenemos:
 - English for Business
 - English for Marketing
 - English for International Trade
 - Intermediate Advanced Level (B2)

¿Qué atributos diferenciales tienen el producto o servicio?

- El servicio que brindaremos se diferencia de la competencia ya que nos

enfocamos en satisfacer las necesidades de nuestro cliente y estar siempre en contacto con ellos.

Los atributos diferenciales son:

Clases presenciales y virtuales enfocada en la fluidez de la comunicación con el inglés para los negocios.

Modalidades de horarios flexibles

Hacemos una evaluación de monitoreo constante al alumno para saber su desempeño en las asignaturas.

- Enfoque en el aprendizaje activo (clases que fomenten aprendizaje activo como debates, proyectos, interacción en grupos.
- También el alumno tendrá un grupo de whatsapp y de redes sociales para interactuar con ellos más consecutivamente.

Nuestros profesores son certificados por Cambridge.

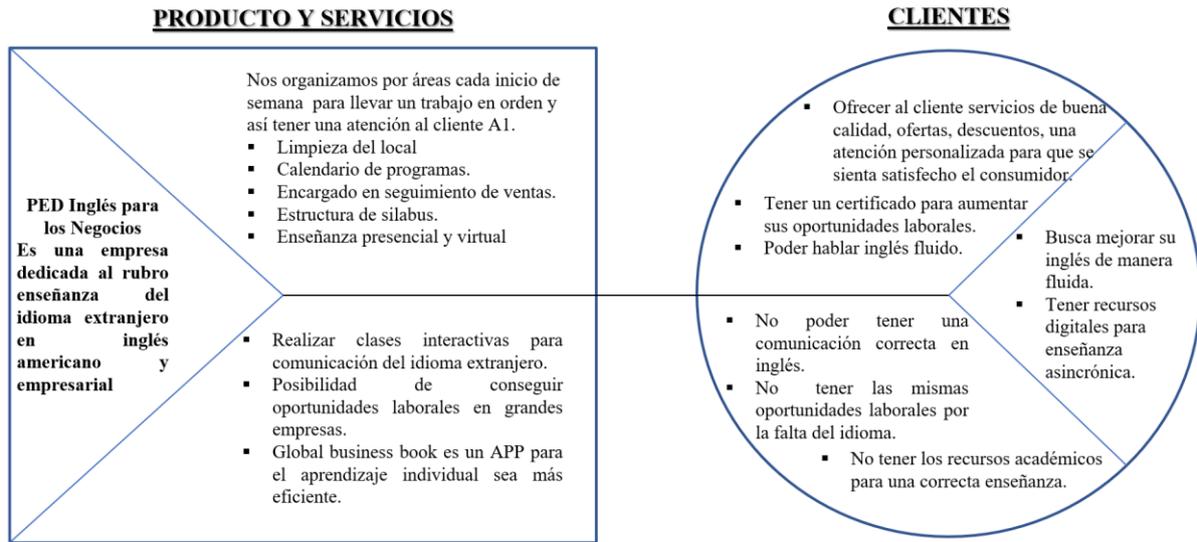
¿Y qué necesidades va a satisfacer?

Las necesidades que satisface:

- Crecimiento personal. más seguro de sí mismo.
- Crecimiento profesional, más competitivo.
- La autorrealización.
- El incremento salarial.
- Cierre de contratos y negociaciones sobre su rubro aplicando el inglés para los negocios.
- Lograr comunicarse de manera fluida
- Facilidad de redactar correos en el inglés para los negocios.
- El crecimiento de sus empresas por el logro del estudio adquirido.

Figura 19

Propuesta de Valor



Elaboración del Lienzo de Modelo de Negocio

Figura 20.
Model Business Canvas

<p>Socios Clave </p> <ul style="list-style-type: none"> • Universidades de post-grado. • Colaboración con empresas • Cámara de comercio de Lima • SBS Librería internacional 	<p>Actividades Clave </p> <ul style="list-style-type: none"> • Clases de ingles para los negocios en un periodo corto de 4 meses. • Capacitación del personal. <p>Recursos Clave </p> <ul style="list-style-type: none"> • Recursos financiero • Recurso tecnológico • Recurso de infraestructura. • Profesores altamente calificados . 	<p>Propuesta de Valor </p> <ul style="list-style-type: none"> • Presencialidad y virtualidad • Malla curricular especializada para el entorno empresarial. • Clases con enfoque en la comunicación efectiva en situaciones de negocios. • App Global business books • Conferencias Red networking 	<p>Relación con Clientes </p> <ul style="list-style-type: none"> • Relación directa (B2C) • Conferencias empresariales • Relación Post-venta. <p>Canales </p> <ul style="list-style-type: none"> • Marketing Digital (FACEBOOK, TIK TOK) • Sitio web para Inscripciones y información sobre el curso • Medios de Pago: Yape, POS 	<p>Segmentos de Clientes </p> <ul style="list-style-type: none"> • Residen en Callao, San Miguel, San Isidro y Miraflores. • De 25 a 45 años con ingresos de 5000 a 10000 soles • Optan por cursos de ingles especifico para su carrera profesional : Administración, Comercio exterior y Marketing • Buscan oportunidades para sumergirse donde se hable el ingles y participen en eventos de networking.
<p>Estructura de Costos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costo del personal administrativo y profesores • Publicidad en YouTube y Facebook • Renta del local y Servicio de agua y luz, internet • Desarrollo de la pagina web y app • Suscripción Premium de la plataforma Teams • Cámaras de seguridad y proyectores • Muebles (carpetas, pizarras: y sillas) • Materiales ecologicos para la decoración del campus 		<p>Fuentes de Ingresos </p> <ul style="list-style-type: none"> • Ventas de cursos: Ingles para negocios, Marketing , Comercio Exterior y curso de ingles de nivelación(Intermedio) • Servicios de Evaluación y Certificación modular. 		

El proyecto es viable ya que hay un público competitivo en el mundo de los negocios que siempre se quieren desarrollar más en el área empresarial por ende nuestro mercado es demandante, abarcamos un segmento de público de 25 a 45 años que cubrimos sus necesidades y nos enfocamos en cumplir todas sus expectativas, por ello están siempre a la vanguardia en los cursos especializados: inglés para los negocios, inglés intermedio y comercio exterior.

Descripción del Prototipo de Lanzamiento

El producto mínimo viable (MVP) nos ha permitido evaluar y validar nuestra propuesta planteada ya que nuestro prototipo es una página web que nos ha permitido captar clientes y cubrir las necesidades. Nuestras encuestas aplicadas permitieron saber la problemática, las preferencias, necesidades y objetivos del público demandante así mismo son muy competitivos. Nuestro objetivo principal es ofrecer un buen servicio basado en el inglés para los negocios y otros cursos más que implica el comercio exterior. Además, se ha implementado un valor agregado la cual es una app para que el alumno pueda adquirir más conocimiento y adquiera más ideas en los temas basados en el inglés para los negocios. Las entrevistas fueron aplicadas a comienzo del mes de septiembre del 2023, contando con una participación de 250 personas como estudiantes, ejecutivos y empresarios de diferentes distritos como san miguel, surco, la molina y callao de lima metropolitano quienes cumplían con nuestro criterio de segmentación en nuestro modelo de negocio planteado.

Descripción del curso

El curso de inglés de negocios está compuesto por un periodo de 4 meses para el profesional que necesita desempeñarse en el idioma de manera eficaz y solida en la empresa donde labora. La metodología que utilizamos es altamente comunicativa, empleando el inglés comercial. Tiene 4 meses el programa.

Figura 21.*Descripción del curso 01*


Contactanos y te brindamos asesoramiento:

📞 1234-5678 | 15-1234-5678

✉️ hola@sitioincreible.com.ar

📍 Calle Cualquiera 123, Cualquier Lugar

GLOBAL BUSSINES INTERNATIONAL

INGLES EMPRESARIAL

Figura 22.*Descripción del curso 02*


Perfil del alumno

Diseñado para aquellos que buscan destacar en el ámbito empresarial, este curso está dirigido a profesionales del sector empresarial. Proporciona habilidades que van más allá de las presentaciones efectivas, abordando la mejora de la comunicación en todos los aspectos, desde **impactantes presentaciones hasta la refinada redacción de correos electrónicos.**

CONTENIDO TEMATICO

MODULOS

Módulo 1: Inmersión Empresarial con English Power

- Habilidades de Presentación y Pitching
- Crafting Impactful Emails y Business Docs
- Sobresaliendo en Business Presentations

Módulo 2: Conversación Avanzada y Estrategias de Negociación

- Maestría en Conversación Empresarial Interpersonal.
- Tácticas de Negociación de Alto Impacto y Resolución de Conflictos
- Diseñando Pitches Persuasivos e Historias Impactantes

Módulo 3: Tecnología de Vanguardia para Titans Empresariales Uso de Software.

- Embarcarte en proyectos prácticos para una colaboración virtual de vanguardia.
- Implementa herramientas de inteligencia empresarial para percepciones estratégicas.
- Ciberseguridad Maestra y Protección de Secretos Empresariales

Módulo 4: Líderes Visionarios y Estrategias Globales

- Despliega estrategias de liderazgo efectivas en un ámbito global.
- Estrategias para Conquistar Mercados Globales
- Destaca tu proyecto con una presentación detallada y análisis crítico.

Figura 23.

Descripción del curso 03



CONTACTANOS Y TE BRINDAMOS ASesoramiento:

📞 1234-5678 | 15-1234-5678

✉️ hola@sitioincreible.com.ar

📍 Calle Cualquiera 123, Cualquier Lugar

INGLES PARA COMERCIO EXTERIOR

Perfil del alumno

este programa esta dirigido para una amplia gama de profesionales, estudiantes, importadores y exportadores que buscan **desarrollar sus habilidades en el ámbito del comercio internacional**



CONTENIDO TEMATICO

MÓDULOS

Módulo 1: Introducción al Comercio Internacional

- Comercio internacional en la coyuntura COVID 19 y acuerdos comerciales del Perú.
- Incoterms ® 2023
- E-commerce y su impacto.

Módulo 2: Precios y Cotizaciones Internacionales

- Criptomonedas y Finanzas Internacionales:
- Sostenibilidad y Valoración de Activos:
- Impacto de la Pandemia en los Precios y Cotizaciones Internacionales.

Módulo 3: Transporte Marítimo

- Blockchain y Gestión de la Cadena de Suministro Marítima:
- Sostenibilidad y Ecoeficiencia en el Transporte Marítimo:
- Tecnologías Emergentes en el Transporte Marítimo.

Módulo 4: Procedimientos Aduaneros

- Inteligencia Artificial y Machine Learning en Aduanas:
- Aduanas 4.0 y Blockchain
- Estrategias de Cumplimiento Aduanero en un Mundo Postpandémico

Figura 24.*Descripción del curso 04*


Contactanos y te brindamos asesoramiento:

- 📞 1234-5678 | 15-1234-5678
- ✉️ hola@sitioincreible.com.ar
- 📍 Calle Cualquiera 123, Cualquier Lugar

GLOBAL BUSINESS INTERNATIONAL

INGLES PARA MARKETING

Perfil del alumno

Destinado a profesionales del área de marketing. El programa se ha creado con el objetivo de **perfeccionar las habilidades en inglés y sobresalir en el ámbito empresarial global.**



CONTENIDO TEMATICO

MODULOS

Modulo 1: Fundamentos de Marketing en un Mundo Digital

- Evolución del marketing en la era digital.
- Creación de contenido relevante y de calidad.
- Analítica Web y KPIs:

Modulo 2: Estrategias de Marketing Digital

- Marketing de Influencers y Colaboraciones:
- Publicidad Digital y Retargeting:
- Plataformas populares para video marketing.

Módulo 3: Marketing de Experiencia del Cliente

- Pruebas A/B y análisis de comportamiento del usuario.
- Feedback del Cliente y Gestión de Reputación Online:
- Casos de éxito en marketing personalizado.

Módulo 4: Tendencias Emergentes en Marketing

- Marketing Conversacional IIA y Chatbots:
- Realidad Aumentada (AR) y Marketing Inmersivo:
- Creación de contenido con ayuda de algoritmos de IA.

Figura 25.
Metodología en la web

The image shows a website layout for 'GLOBAL BUSINESS'. The top section features a large hero image with the headline 'Tu Éxito Empieza Aquí' and a registration form. The form includes fields for 'Nombre' and 'Apellido', an 'Email' field, and a 'Unirme' button. A chatbot icon with the text '¡Vamos a chatear!' is located in the bottom right corner of the hero section.

Below the hero section is a section titled 'Nuestros Servicios' which contains three columns of service descriptions:

- ENGLISH FOR INTERNATIONAL TRADE:** Este curso ofrece habilidades lingüísticas y conocimientos específicos para capacitar a profesionales en la comunicación efectiva y el éxito en un entorno empresarial globalizado.
- ENGLISH FOR MARKETING:** Orientado a desarrollar principalmente la expresión oral de los participantes en contextos propios de la especialidad.
- ENGLISH FOR BUSINESS:** El programa está diseñado, de manera específica, para el ejecutivo que necesita desempeñarse en el idioma inglés con eficacia y solidez en su empresa. La metodología empleada es altamente comunicativa orientada principalmente al desarrollo de la expresión oral.

The bottom section features a quote by Winston Churchill: "Desbloquea tu potencial global: Domina el inglés empresarial y conquista el mundo de los negocios internacionales." Below the quote is another registration form with the same fields as the top section and a 'Unirme' button. A chatbot icon is also present in the bottom right corner of this section.

Validación de la Pagina web

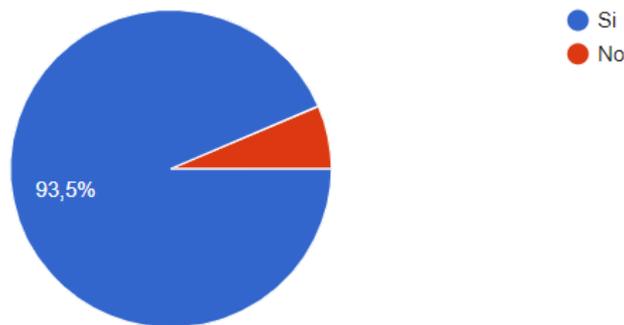
Hemos enviado correos electrónicos a 100 clientes potenciales y solo han logrado entrar a la página 28 lo cual este representa nuestro total porcentual 100%

Figura 26.

Encuesta a página web 01

¿Visitaría más al detalle la pagina web sobre el servicio de ingles para los negocios?

31 respuestas



Posteriormente, hemos calculado quienes visitarán nuestra página web más a profundidad. Para ello, hemos tomado nuestro valor porcentual total (28) entre los posibles clientes que marcaron que si dando como resultado con un 96%

Figura 27.

Encuesta a página web 02



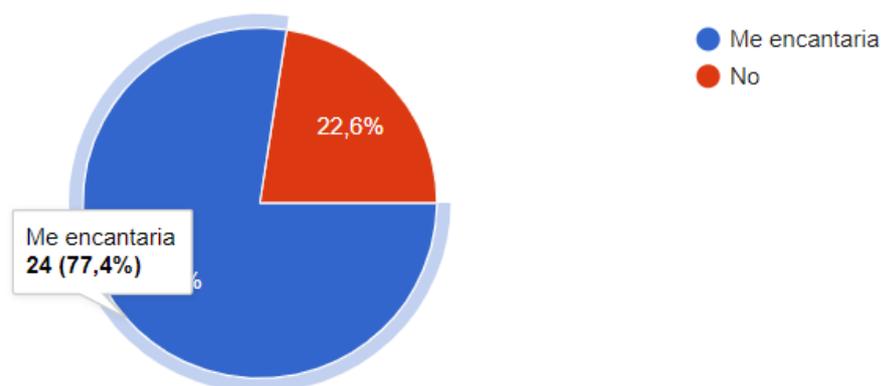
Siguiendo con las preguntas del cuestionario, analizamos si estaría dispuesto a dejar sus datos como: nombre completo, gmail y edad. Como resultado, solo el 85% lo haría y el 15% no. Una de las hipótesis sería que dejar sus datos personales le traería desconfianza e incomodidad que le llegue spam.

Figura 28.

Encuesta a página web 03

¿Usted dejaría sus datos(Gmail) en esta pagina web?

31 respuestas



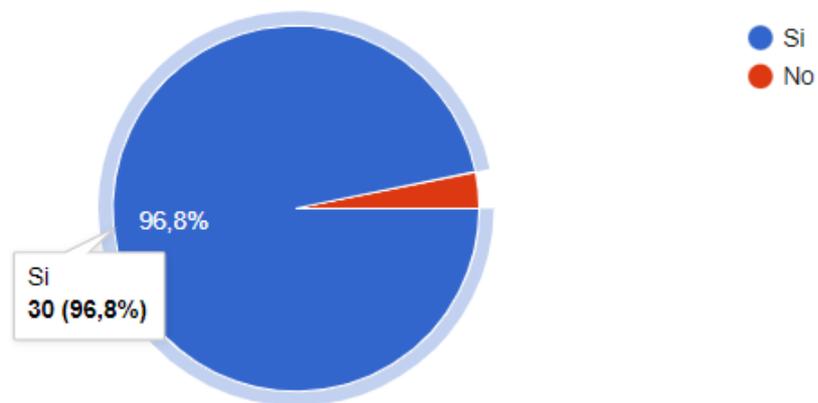
El tomar las clases de inglés ha tenido una gran aceptación con un 96% de los posibles clientes potenciales. Esto quiere decir, que hay una necesidad por satisfacer con el idioma en relación con los negocios.

Figura 29.

Encuesta a página web 04

Usted tomaría las clases de inglés para los negocios?

31 respuestas



Finalmente, le preguntamos si estaría dispuesto a recomendar el curso de inglés para los negocios a otras personas. La acogida fue muy buena con un 97%. Agregando a lo anterior, está información es muy valiosa porque podríamos utilizarla como estrategia de descuento entre el precio por recomendado. Asimismo, observamos que, gracias a ello, nuestro landing page ha sido todo un éxito.

Figura 30.

Encuesta a página web 05

Usted recomendaría el curso a otras personas

31 respuestas

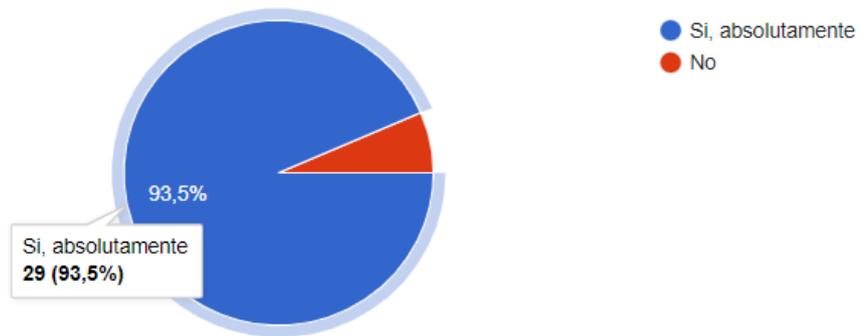


Figura 31.

Mejora de plano en 3D 01



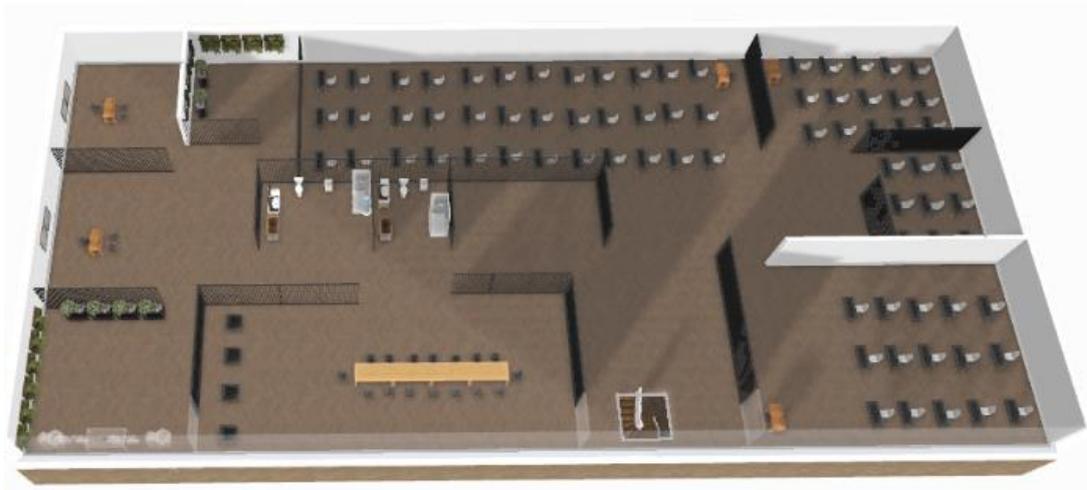
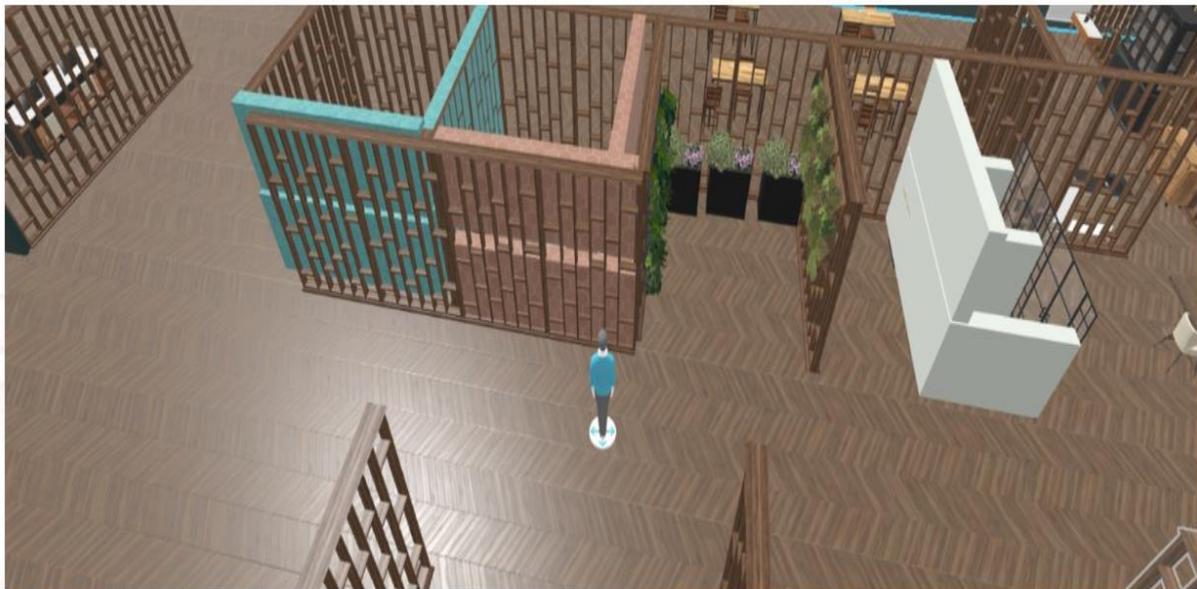
Figura 32.*Mejora de plano en 3D 02*

Figura 33.
Mejora de plano en 3D 03



Figura 34.
Mejora de plano en 3D 04



Capítulo IV

Validación del Modelo de Negocio

Es importante destacar que la metodología Lean Startup fomenta la experimentación, la colaboración y la toma de decisiones basada en datos. Se trata de aprender rápidamente, adaptarse al mercado y minimizar riesgos que se asocian al desarrollo de nuevos productos o servicios.

Aplicación de la Metodología Lean Startup

El método Lean Startup se basa en crear el producto que los clientes necesitan y están dispuestos a pagar, utilizando la mínima cantidad de recursos posibles. El problema para muchos emprendedores que han fracasado es que crean un plan de negocios, obtienen financiamiento, desarrollan el producto y solo obtienen comentarios de los clientes después de crearlo y lanzarlo. Este es el momento en que muchos empresarios descubren que los clientes no necesitan la mayoría de las características del producto o servicio. (Llamas y Fernández, 2018).

Indudablemente, la metodología Lean Startup destaca como un enfoque esencial para la investigación y desarrollo presentes en una tesis. Al fomentar la experimentación, la colaboración y la toma de decisiones basada en datos, esta metodología se revela como una herramienta valiosa para la investigación y la implementación de proyectos académicos. La capacidad de aprender rápidamente y adaptarse al mercado resulta especialmente relevante, contribuyendo a la minimización de riesgos inherentes al proceso de desarrollo de nuevos productos o servicios. Incorporar la metodología Lean Startup en el contexto de una tesis proporciona no solo un marco práctico para la investigación, sino también una perspectiva

innovadora para abordar los desafíos y oportunidades que puedan surgir durante el proceso de estudio.

Aplicación de la metodología Lean startup

Figura 35.

Análisis de los indicadores del pitch MVP

Fecha	Adquisición		Interacción		Retención	Observación
	Redes	Email	Redes	Email		
6-Mar	50	50	10	9	7	El landing page(LP) anuncia un dsct por el día del profesor
7-Mar	100	50	15	10	15	El LP Lanza una oferta de precio a un credito muy tentador
8-Mar	60	50	30	20	25	El LP ofrece un curso gratis para un Networking internacional
9-Mar	28	50	10	4	8	EL LP ofrece clase gratis de estrategias de pronunciación enfocado en plabras de negocios

Con el cuadro de análisis de indicadores hemos tomado varias observaciones como la publicación de un descuento especial por el día del profesor, como resultado, solo 7/50 personas de redes sociales y emails se atrevieron a obtenerlo. En segundo lugar, en landing page lanzo una nueva propuesta de pago. Consiste en poder pagar en partes el curso de ingles para los negocios 15/100 aceptaron por redes y 15/50 por correo electrónico. También, se ofreció un curso de networking en acompañamiento de personas del extranjero donde aquí quisiera precisar una tasa muy alta de adquisición a comparación de los demás indicadores este fue el más aceptado 25/60. Para finalizar, se ofrece una clase gratis con una recompensa a cambio dejar sus datos con un resultado de 8/28 por redes lograron obtener el curso y 8/50 por correo electrónico.

Figura 36.
Landing Page



Figura 37.
Landing Page02



Figura 38.
Landing Page03

Facebook interface showing the profile of 'Global Business' and a post from 2 minutes ago. The post text reads: '¡Aprende el idioma de los negocios con nuestros cursos especializados! 🌐 Mejora tus habilidades en inglés para negocios, domina el lenguaje del marketing y destaca en el comercio exterior. ¡Impulsa tu carrera con nosotros! 🚀 #InglésProfesional #CursosEspecializados'

The post content includes a grid of course modules:

- Perfil del alumno**: Este programa está dirigido para una amplia gama de profesionales, estudiantes, emprendedores y empresarios que buscan **asimilar sus habilidades en el ámbito del comercio internacional**.
- CONTENIDO TEMÁTICO MODULOS**:
 - Módulo 1: Introducción al Comercio Internacional**
 - 1. Comercio Internacional en la economía global
 - 2. Comercio exterior en Perú
 - 3. Comercio y el mundo
 - Módulo 2: Prácticas y Certificación Internacional**
 - 1. Certificación de Inglés para Negocios
 - 2. Certificación de Inglés para Negocios
 - 3. Certificación de Inglés para Negocios
 - Módulo 3: Transporte Marítimo**
 - 1. Transporte Marítimo en el Comercio Internacional
 - 2. Documentación y Comercio en el Transporte Marítimo
 - 3. Comercio Internacional en el Transporte Marítimo
 - Módulo 4: Mercaderías**
 - 1. Comercio Internacional de Mercaderías
 - 2. Comercio Internacional de Mercaderías
- CONTENIDO TEMÁTICO MODULOS**:
 - Módulo 1: Inmersión Empresarial en Inglés Power**
 - 1. Metodología de Presentación y Pitching
 - 2. Gestión de Negocios Internacionales
 - 3. Comercio en Business Presenting
 - Módulo 2: Comercio Avanzado y Estrategias de Negociación**
 - 1. Metodología de Negociación Avanzada
 - 2. Metodología de Negociación Avanzada y Estrategias
 - 3. Metodología de Negociación Avanzada y Estrategias
 - Módulo 3: Tecnología de Negocios para Titular Empresariales Usa de Software**
 - 1. Metodología de Negociación Avanzada y Estrategias
 - 2. Metodología de Negociación Avanzada y Estrategias
 - 3. Metodología de Negociación Avanzada y Estrategias
 - Módulo 4: Líderes Visionarios y Entero Globales**
 - 1. Metodología de Negociación Avanzada y Estrategias
 - 2. Metodología de Negociación Avanzada y Estrategias
 - 3. Metodología de Negociación Avanzada y Estrategias

Figura 39.
Landing Page04

Facebook interface showing the profile of 'Global Business' and a post from 1 hour ago. The post text reads: '¡Potencia tu carrera con nuestro curso "English for Business"! Domina el idioma inglés en el entorno empresarial, perfecciona tus habilidades de comunicación y destaca en el mundo laboral global. ¡Inscríbete ahora y lleva tu carrera al siguiente nivel!'

The post content includes:

- Perfil del alumno**: Destinado a profesionales del área de marketing, el programa de inglés para el mundo laboral global. ¡Inscríbete ahora y lleva tu carrera al siguiente nivel!
- CONTENIDO TEMÁTICO MODULOS**:
 - Módulo 1: Introducción al Comercio Internacional**
 - 1. Comercio Internacional en la economía global
 - 2. Comercio exterior en Perú
 - 3. Comercio y el mundo
 - Módulo 2: Prácticas y Certificación Internacional**
 - 1. Certificación de Inglés para Negocios
 - 2. Certificación de Inglés para Negocios
 - 3. Certificación de Inglés para Negocios
 - Módulo 3: Transporte Marítimo**
 - 1. Transporte Marítimo en el Comercio Internacional
 - 2. Documentación y Comercio en el Transporte Marítimo
 - 3. Comercio Internacional en el Transporte Marítimo
 - Módulo 4: Mercaderías**
 - 1. Comercio Internacional de Mercaderías
 - 2. Comercio Internacional de Mercaderías

Figura 40.
Landing Page05



Validación de Entrevista

Figura 41
Entrevistados

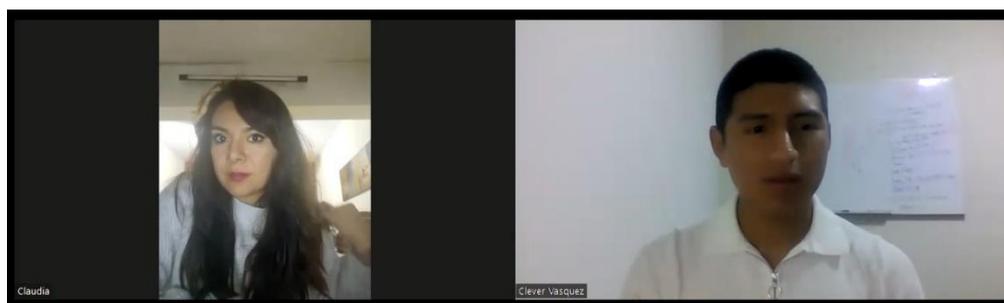
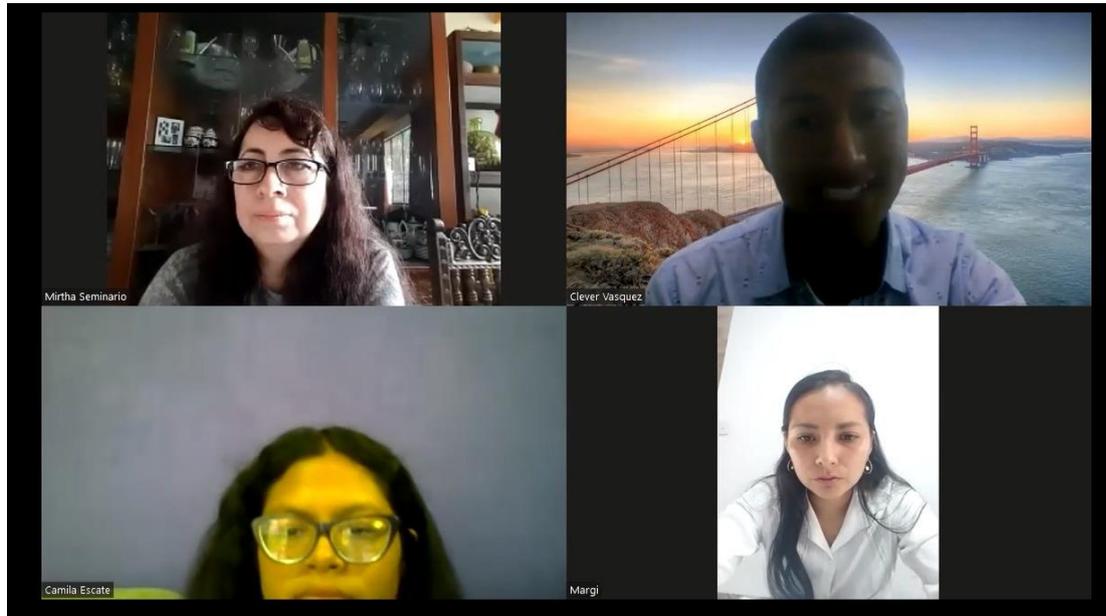


Figura 42
Entrevistados 02



Malla receptora de información (dentro de focus group y encuesta)

En esta sección se ha realizado un focus group con posibles clientes para poder ver su punto de vista y poder validar nuestro modelo de negocio en la cual se ha tomado primicia en propuesta de valor, canales, actividades claves, relación con clientes y segmento de clientes .

Figura 43.

Malla receptora.

Focus group

Focus group- Preguntas

- ¿Qué aspectos específicos de un programa de inglés para los negocios valorarías más al elegir una academia de formación?
- ¿Cuáles son los medios de comunicación o canales de información que utilizas con mayor frecuencia para buscar servicios de formación o capacitación?
- ¿Cuál es un enfoque de tu preferencia cartas comerciales o visita a museos para la mejora de tu speaking? Actividades claves
- ¿Qué tipo de apoyo y asesoramiento te gustaría recibir durante tu proceso de aprendizaje de inglés empresarial en nuestra academia?
- ¿Qué medio de pago es de tu preferencia?
- ¿Qué perfil de profesionales o empresas crees que se beneficiarían más de un programa de inglés centrado en habilidades empresariales?"

Figura 44.

Focus group



Lecciones aprendidas- Propuesta de Valor

Figura 45.

Lecciones aprendidas01

Ficha de aprendizaje

Focus Group - Modelo de negocio
03/07/2023

Paul Hidalgo

Paso 1: Hipotesis

Creiamos que

Profesionales de 25 a 45 años valoran la trascendencia y experiencia del docente como prioridad.

Paso 2: Observación

El cliente potencial revela su verdadera intención al elegir un centro académico según nuestra hipótesis.

Paso 3: Aprendizaje y conclusiones

El usuario prefiere una malla curricular detallada con temas especializados.

Paso 4 : Decisiones y acciones

Se propone preguntar las necesidades específicas del cliente para crear un plan de aprendizaje atractivo.

Figura 46.*Lección aprendida 2- Canales*

Ficha de aprendizaje

Focus Group - Modelo de negocio 03/07/2023

Patrick Alvarillo

Paso 1: Hipotesis

Creiamos que

Profesionales solo buscan centros especializados en Google

Paso 2: Observación

El entrevistado comentó acerca de su experiencia y las situaciones en las que la publicidad llega a su persona.

Paso 3 : Aprendizaje y conclusiones

Los profesionales leen periódicos, reciben recomendaciones y están en redes sociales.

Paso 4 : Decisiones y acciones

La publicidad también llegara ha revistas, anuncios en YouTube y Facebook

Figura 47.*Lección aprendida 3*

Ficha de aprendizaje

Focus Group - Modelo de negocio **03/07/2023**

Luiner chavez

Paso 1: Hipotesis

Creiamos que

Profesionales buscan incrementar su red de contactos

Paso 2: Observación

El entrevistado destaca que un centro especializado debe tener un área de networking.

Paso 3 : Aprendizaje y conclusiones

Es importante para los profesionales de un mismo rubro compartir ideas y hablar sobre negocios.

Paso 4 : Decisiones y acciones

Se propone realizar conferencias que permitan la interacción de los participantes entre sí.

Figura 48.*lecciones aprendidas -Actividades clave*

Ficha de aprendizaje

Focus Group - Modelo de negocio
03/07/2023

Luis Hidalgo

Paso 1: Hipotesis

Creiamos que

Que el pago de su elección solo seria por medio de transferencias como BCP, BBVA Y SCOTIABANK

Paso 2: Observación

Los entrevistas dando 2 opciones más a lo que se suponía era solo un medio de pago su mejor opción.

Paso 3 : Aprendizaje y conclusiones

Se llega a la conclusión de agregar billeteras virtuales para cancelar los cursos de especialización

Paso 4 : Decisiones y acciones

En nuestros medios de pagos agregaremos Yape y Plin para que tengan más de una opción de pago.

Descripción del modelo de negocio validado

Figura 49.
Canvas mejorado

<p>Socios Clave </p> <ul style="list-style-type: none"> • Universidades de post-grado. • Colaboración con empresas • Cámara de comercio de Lima • SBS Librería internacional 	<p>Actividades Clave </p> <ul style="list-style-type: none"> • Clases de ingles para los negocios en un periodo corto de 4 meses. • Capacitación del personal. 	<p>Propuesta de Valor </p> <ul style="list-style-type: none"> • Presencialidad y virtualidad • Malla curricular especializada para el entorno empresarial. 	<p>Relación con Clientes </p> <ul style="list-style-type: none"> • Relación directa (B2C) • Conferencias empresariales • Relación Post-venta. 	<p>Segmentos de Clientes </p> <ul style="list-style-type: none"> • Residen en Callao, San Miguel, San Isidro y Miraflores. • De 25 a 45 años con ingresos de 5,000 a 10,000 soles • NSE: A, B y C • Optan por cursos de ingles especifico para su carrera profesional : Administración, Comercio exterior y Marketing • Buscan oportunidades para sumergirse donde se hable el ingles y participen en eventos de networking.
<p>Estructura de Costos</p> <p>COSTOS FIJO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Costo del personal administrativo y profesores • Renta del local y Servicio de agua y luz, internet • Suscripción Premium de la plataforma Teams • Cámaras de seguridad y proyectores • Muebles (carpetas, pizarras: y sillas) • Materiales ecologicos para la decoración del campus 	<p>Recursos Clave </p> <ul style="list-style-type: none"> • Recursos financiero • Recurso tecnológico • Recurso de infraestructura. • Profesores altamente calificados . 	<p>Propuesta de Valor </p> <ul style="list-style-type: none"> • Clases con enfoque en la comunicación efectiva en situaciones de negocios. • App Global business books • Conferencias Red networking 	<p>Canales </p> <ul style="list-style-type: none"> • Marketing Digital (FACEBOOK, TIK TOK) • Sitio landing page para Inscripciones y información sobre el curso • Medios de Pago: Yape, POS, Transferencias CCI. 	<p>Fuentes de Ingresos </p> <ul style="list-style-type: none"> • Ventas de cursos: Ingles para negocios, Marketing , Comercio Exterior y curso de ingles de nivelación (Intermedio) • Servicios de Evaluación y Certificación modular. • Venta de libros digitales.

Descripción de los componentes del lienzo Canvas

Socios claves

Los socios claves en el modelo de negocio de negocio cumplen con los requisitos indispensables, tecnología, experiencia, conocimiento, la enseñanza del inglés para los negocios.

- Proveedores de material didáctico y recursos educativos: Establecer relaciones con editoriales y proveedores de material didáctico especializado en inglés para negocios puede asegurar el acceso a recursos actualizados y de calidad para los programas de la academia.

- Universidades y escuelas de negocios: Colaborar con instituciones académicas que ofrezcan programas de negocios o cursos relacionados con el comercio internacional. Esto puede permitir la creación de programas conjuntos, intercambio de conocimientos y acceso a recursos educativos adicionales

- Cámara de Comercio de Lima: Se tendrá como socio estratégico donde se darán clases gratuitas en inglés en su instituto para prospectar nuevos clientes.

Actividades claves

En el modelo de negocio se brinda varios procedimientos para satisfacer las necesidades de los clientes y de esta forma queden satisfechos siendo mis promotores gratuitos.

- Cartas comerciales para el inglés en los negocios que redactan en el rubro comercial como desea mandar una negociación, un contrato, una asociación, un agradecimiento gramaticalmente con el inglés.

- Brindamos clases de especialización en diferentes áreas, como: Ingles de comercio exterior y Marketing

- Temas para tratar sobre la investigación del inglés para los negocios en cada contexto real del día a día.

Recurso clave

Como sabemos todo despliegue de estos contribuye al éxito y en nuestro negocio ofrecemos acceso a materias de índole financiero e intelectual así tenemos.

- Profesores certificados. Presentamos un personal académico muy profesional, pedagógico y buenos oradores para calar en el raciocinio y las habilidades blandas del participante.
- Pedagogía y metodología de los educadores hacia los alumnos.
- Plataforma en línea: En esta ventana brindamos las materias necesarias para el aprendizaje óptimo.
- Lectura Online (libros, revistas, folletos)
- Material Educativo en los negocios: A través de separatas, páginas virtuales, libros físicos para que se eduquen y se actualicen.

Propuesta de valor

Nuestro proyecto resuelve las necesidades del cliente al recibir el conocimiento como la práctica del idioma inglés comercial en todas las facetas necesarias para el buen desempeño laboral, personal lo hace competitivo.

- Obteniendo el beneficio de mejores oportunidades económicas en el mundo de los negocios: Teniendo la ventaja de diferenciarse para ser solicitado.
- Plan de aprendizaje tenemos un mecanismo sistemático y socializar para que el alumno se logré desarrollar en las materias.

- Información empresarial sobre el inglés de los negocios, damos información actual para que el estudiante se desarrolle satisfactoriamente.
- Cartas comerciales para el inglés en los negocios que redactan en el rubro comercial como desea mandar una negociación, un contrato, una asociación, un agradecimiento gramaticalmente con el inglés.
- Nuestro sistema educativo siempre está a la vanguardia con información actual para que nuestro alumno este al día con el tema de los negocios.
- Postular a un puesto laborar en una empresa extranjera: Los permite crecer profesionalmente con nuevos conocimientos, experiencia Internacional, etc.

Relación con los clientes

- En este punto se enfoca en la interacción con los clientes para ello se ha creado estrategias que permiten mantener empatía con los clientes y además nos interrelacionamos constantemente brindado por profesor, alumno e institución siempre asesorando al alumno satisfaciendo sus necesidades e inquietudes.
- Taller de habilidades blandas.
- Brindamos un grupo de WhatsApp y Facebook para interactuar constantemente con el alumno satisfaciendo sus inquietudes y dudas que tenga.
- Brindamos materias sobre otros temas de otras áreas relacionados con el inglés para que el alumno obtengan otros conocimientos y así logre un buen desempeño.
- Realizamos encuestas de cómo se siente el alumno en clase y que mejoras podríamos tener para la satisfacción de ellos.
- Brindamos información y asesoramiento sobre las materias asignadas.
- Recursos adicionales le ofrecemos otro tipo de información para que se informe y buena desempeñarse bien en la materia.

- Retroalimentación sobre la materia, volvemos a explicar más detalladamente sobre el curso.
- Informamos al alumno por correos y mensajes a su celular sobre las fechas de sus evaluaciones y las tareas que debe de desarrollar.
- Nos comunicamos con el alumno sobre sus inasistencias al curso para que no se perjudique en sus notas.
- Brindamos un apoyo integral grupal y personalizado.
- Orientación sobre las materias.
- Inducciones sobre el proceso de aprendizaje que daremos un proceso sistemático en apoyo al alumno y profesionalmente.
- Recursos adicionales para el desempeño del alumnado.
- Seminarios sobre los cursos
- Diagnóstico del perfil de su personalidad para despegar las dudas de la materia: Mediante una prueba o entrevista privada se analiza las dificultades que presenta el cliente.

Canales

- Plataformas: Canal de información.
- Marketing Digital: Promocionar las enseñanzas de inglés comercial del marketing digital.
- WhatsApp
- Facebook las recomendaciones del público que ha experimentado nuestra enseñanza académica.
- Chat robot que escribes y te responden rápido para que sea más eficiente la información.

- Página web
- Tik tok videos cortos brindando información sobre nuestro centro

especializado.

- You tube
- Blogs
- Redes sociales
- Twitter
- Instagram

Segmento de clientes

▪ Personas de 25 a 45 años con poder adquisitivo de 5,000 a 10,000 soles de ingreso. Se compone de ejecutivos, gerentes, emprendedores y profesionales de diversas áreas que necesitan mejorar su fluidez y competencia en inglés para expandir y relacionarse en negocios a nivel internacional. Residen en San Miguel, Pueblo libre, San isidro y Miraflores.

Estructura de costos

▪ Aquí se detalla toda la relación de mobiliario, alquileres, material para la enseñanza, medios tecnológicos, consumo de servicio, ciencia, etc.

▪ Contrato de personal: Contratar colaboradores para que laboren en las áreas del centro especializado.

▪ Desarrollo de materiales educativos y tecnológicos.

▪ Costo de marketing y venta.

▪ Publicidad: Pago de los canales de información

▪ Licencia municipal: Permiso que brinda la municipalidad para la apertura del local.

- Costo de pago de profesores.
- Honorarios de un contador: Pago mensual de sus servicios.
- Inscripción de registros públicos: Pago de la minuta
- Servicios: Pago del consumo agua, luz, arbitrios.
- Costo de infraestructura y alquiler de instalaciones entre otros.

Fuentes de ingreso

▪ Nuestro centro especializado genera ingreso por medio de los alumnos que se matriculan también que cancelan sus mensualidades. A través de los siguientes medios de pago: transferencia y billeteras virtuales (yape y plin).

- La matrícula de estudiantes, cursos y programas de capacitación empresarial.
- Servicios y productos relacionados con el aprendizaje del inglés.
- Clases de reforzamiento.
- Venta de libros (manual de estudios): Hacen la venta directa de libros, preparados por el mismo centro con su diseño.
- Examen de clasificación.
- Seminarios y conferencias.

Capítulo V

Análisis de la rentabilidad

En este capítulo, el objetivo es establecer la rentabilidad del negocio mediante la identificación del punto de equilibrio, la elaboración del presupuesto de ventas, el análisis de los costos de producción y la evaluación de las necesidades de inversión. De esta manera, se busca realizar una exhaustiva evaluación económica y financiera, aplicando criterios que nos faciliten determinar la viabilidad del proyecto.

Figura 50.

Encuesta 01

1. Consideras que es una gran herramienta dominar un inglés especializado en los negocios?

420 respuestas

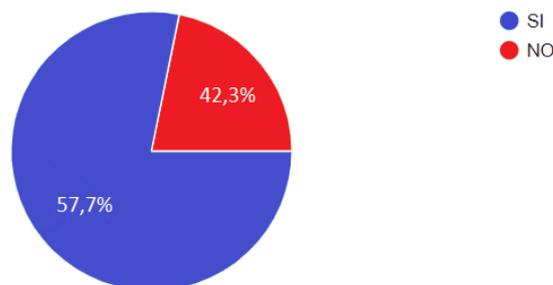


Figura 51.

Encuesta 02

2. Estás interesado en adquirir nuestro servicio?

420 personas

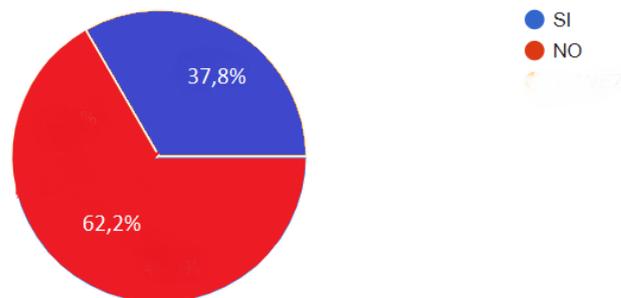


Figura 52.
Encuesta 03

¿Cuánto esta dispuesto a pagar por el curso completo de ingles para los negocios?

420 Personas

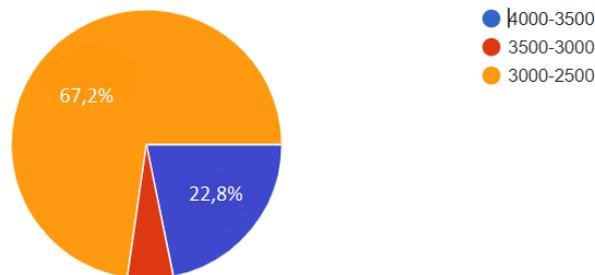
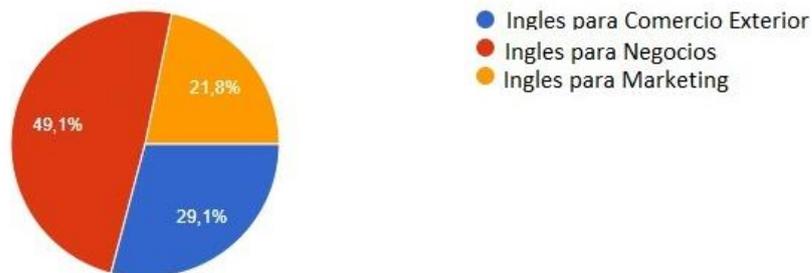


Figura 53.
Encuesta 04

¿Qué producto consumirías más?

420 Respuestas

Co



En este capítulo, el objetivo es establecer la rentabilidad del negocio mediante la identificación del punto de equilibrio, el presupuesto de ventas, los costos de producción y las necesidades de inversión. De esta manera, se realizará una evaluación económica y financiera utilizando criterios que nos permitan determinar la viabilidad del proyecto.

Estimación del Tamaño del Mercado, Demanda Proyectada y proyección de Ingresos.

Mercado Potencial

Tabla 4.*Mercado Potencial*

Mercado Potencial	
Callao	63,546
San Miguel	22,084
San Isidro	10,693
Miraflores	17,497
Total	113,820

Tabla 5.*Variable de segmentación*

Variable de segmentación	Características	Datos	Fuentes de información	Resultados
Geográfica	Distrito Callao	526,000	CPI	
Edad	25 - 45 años	35.80%	CPI	188,308
Nivel Socioeconómico	A, B Y C	71.80%	CPI	135,205
Estilo de Vida	Profesional de nivel superior	47.00%	Great Place To Work	63,546

Tabla 6*Variable de segmentación 02*

Variable de segmentación	Características	Datos	Fuentes de información	Resultados
Geográfica	Distrito San Miguel	182,800	CPI	
Edad	25 - 45 años	35.80%	CPI	65442.4
Nivel Socioeconómico	A, B Y C	71.80%	CPI	46,988
Estilo de Vida	Profesional de nivel superior	47.00%	Great Place To Work	22,084

Tabla 7.*Variable de segmentación 03*

Variable de segmentación	Características	Datos	Fuentes de información	Resultados
Geográfica	Distrito San Isidro	72,300	CPI	
Edad	25 - 45 años	35.80%	CPI	25883.4
Nivel Socioeconómico	A, B Y C	87.90%	INEI	22,752
Estilo de Vida	Profesional de nivel superior	47.00%	Great Place To Work	10,693

Tabla 8.*Variable de segmentación 04*

Variable de segmentación	Características	Datos	Fuentes de información	Resultados
Geográfica	Distrito Miraflores	118,300	CPI	
Edad	25 - 45 años	35.80%	CPI	42351.4
Nivel Socioeconómico	A, B Y C	87.90%	INEI	37,227
Estilo de Vida	Profesional de nivel superior	47.00%	Great Place To Work	17,497

Mercado Disponible

Para el cálculo del mercado disponible utilizamos el resultado de la respuesta Si.

El mercado disponible es = Mercado potencial x % Respuesta SI

$$113,820 \times 96.80\% = 110,178$$

Tabla 9.*Mercado Disponible*

¿Usted tomaría las clases de Inglés para los negocios?

<i>Respuesta</i>	<i>%</i>
Si	96.80%
No	3.20%
Total	100%

Mercado Efectivo

Por lo tanto, el mercado efectivo es:

Mercado disponible x % definitivamente Si = $110,178 \times 93.5\% = 103,017$

Tabla 10.

Mercado Efectivo

¿Usted recomendaría el curso a otras personas?

Si	93.50%
No	6.50%
Total	100.00%

Mercado Objetivo

El Servicio de PED Inglés tendrá un 1% de la demanda efectiva

Dando un total de 1,030 personas al año.

Tabla 11.

Mercado Objetivo

Mercado Potencial

113820

Mercado Disponible

113820

97%

110178

Mercado Efectivo

110178

94%

103017

Mercado Objetivo

103017

1%

1030

Tabla 12*Cuadro de Demanda Anual*

Demanda anual	1,030		Crecimiento de estudios en inglés	Crecimiento Mensual	
PED EN INGLES	2.00	2,060	8.00%	0.67%	
			ventas anual	venta mensual	venta por día
PAQUETES			%		
English For Business	29.10%		600	50	2
English For Marketing	21.80%		449	37	1
English For International Trade	24.55%		506	42	1
Intermediate Advanced Level (B2)	24.55%		506	42	1
TOTAL	100.00%		2,060	172	6
			%	ventas anual	venta mensual
LIBROS VIRTUALES					
The Everything Store: Jeff Bezos	8.33%		172	14	
Business Model Generation	8.33%		172	14	
Building a StoryBrand	8.33%		172	14	
International Economics: Theory and Policy, Global Edition	8.33%		172	14	
Testing Business Ideas: A Field Guide for Rapid Experimentation	8.33%		172	14	
PURPLE COW Transform Your Business by Being Remarkable	8.33%		172	14	
YouTube Secrets	8.33%		172	14	
Advanced Business English Idioms Visual Guide: Master Sales & Marketing	8.33%		172	14	
Business Email	8.33%		172	14	
International Trade: What Everyone Needs to KnowRG	8.33%		172	14	
Culture Hacks: Deciphering Differences in American, Chinese, and Japanese Thinking	8.33%		172	14	
The Globalization Myth	8.33%		172	14	
TOTAL	100.00%		2,060	172	

Presupuesto de Ventas

Las ventas mensuales proyectadas según la estimación de la oferta y demanda arrojaron estimaciones de clientes para el primer año de 2138 estudiantes, con un valor promedio de S/1'076,183 soles, con incrementos en ventas de 8% para los siguientes periodos. Es importante recalcar que el total de las ventas son ventas de los 3 diferentes tipos de servicios que brindamos, es decir, Inglés para negocios, cursos de conversación y cursos de redacción.

En la figura 54, se puede observar que la proyección anual de ventas nos arroja una demanda de 2,424 alumnos en el 2024, teniendo un incremento mensual de 0.67% mensual.

Proyectado de Ventas

Figura 55

Ventas en unidades en Paquetes

MESES	MES1	MES2	MES3	MES4	MES5	MES6	MES7	MES8	MES9	MES10	MES11	MES12	TOTAL
PAQUETES													
English For Business	50	50	51	51	51	52	52	52	53	53	53	54	622
English For Marketing	37	38	38	38	38	39	39	39	39	40	40	40	466
English For International Trade	42	42	43	43	43	44	44	44	44	45	45	45	525
Intermediate Advanced Level (B2)	42	42	43	43	43	44	44	44	44	45	45	45	525
TOTAL DE VENTAS	172	173	174	175	176	177	179	180	181	182	183	185	2138

Figura 54

Ventas en unidades en Libros

MESES	MES1	MES2	MES3	MES4	MES5	MES6	MES7	MES8	MES9	MES10	MES11	MES12	TOTAL
LIBROS VIRTUALES													
The Everything Store: Jeff Bezos	14	15	15	16	16	17	17	17	18	19	19	20	202
Business Model Generation	14	15	15	16	16	17	17	17	18	19	19	20	202
Building a StoryBrand	14	15	15	16	16	17	17	17	18	19	19	20	202
International Economics: Theory and	14	15	15	16	16	17	17	17	18	19	19	20	202
Testing Business Ideas: A Field Guide	14	15	15	16	16	17	17	17	18	19	19	20	202
PURPLE COW Transform Your Bu	14	15	15	16	16	17	17	17	18	19	19	20	202
YouTube Secrets	14	15	15	16	16	17	17	17	18	19	19	20	202
Advanced Business English Idioms \	14	15	15	16	16	17	17	17	18	19	19	20	202
Business Email	14	15	15	16	16	17	17	17	18	19	19	20	202
International Trade: What Everyone]	14	15	15	16	16	17	17	17	18	19	19	20	202
Culture Hacks: Deciphering Differen	14	15	15	16	16	17	17	17	18	19	19	20	202
The Globalization Myth	14	15	15	16	16	17	17	17	18	19	19	20	202
TOTAL DE VENTAS LIBROS	172	173	174	175	176	177	179	180	181	182	183	185	2425

Figura 56*Ventas en unidades en Soles*

MESES	Precio	MES1	MES2	MES3	MES4	MES5	MES6	MES7	MES8	MES9	MES10	MES11	MES12	TOTAL
PAQUETES														
English For Business	S/ 508	S/ 25,405	S/ 25,574	S/ 25,745	S/ 25,916	S/ 26,089	S/ 26,263	S/ 26,438	S/ 26,614	S/ 26,792	S/ 26,970	S/ 27,150	S/ 27,331	S/ 316,288
English For Marketing	S/ 508	S/ 19,032	S/ 19,159	S/ 19,286	S/ 19,415	S/ 19,544	S/ 19,675	S/ 19,806	S/ 19,938	S/ 20,071	S/ 20,205	S/ 20,339	S/ 20,475	S/ 236,944
English For International Trade	S/ 508	S/ 21,433	S/ 21,575	S/ 21,719	S/ 21,864	S/ 22,010	S/ 22,157	S/ 22,304	S/ 22,453	S/ 22,603	S/ 22,753	S/ 22,905	S/ 23,058	S/ 266,834
Intermediate Advanced Level (B2)	S/ 254	S/ 10,716	S/ 21,575	S/ 21,719	S/ 21,864	S/ 22,010	S/ 22,157	S/ 22,304	S/ 22,453	S/ 22,603	S/ 22,753	S/ 22,905	S/ 23,058	S/ 256,118
TOTAL		S/ 76,585	S/ 87,884	S/ 88,470	S/ 89,059	S/ 89,653	S/ 90,251	S/ 90,852	S/ 91,458	S/ 92,068	S/ 92,682	S/ 93,300	S/ 93,922	S/ 1,076,183

Figura 57*Ventas en unidades de Libros en Soles*

MESES	Precio	MES1	MES2	MES3	MES4	MES5	MES6	MES7	MES8	MES9	MES10	MES11	MES12	TOTAL
LIBROS VIRTUALES														
The Everything Store: Jeff Bezos	S/ 67.80	S/ 970	S/ 998	S/ 1,027	S/ 1,057	S/ 1,088	S/ 1,120	S/ 1,153	S/ 1,186	S/ 1,221	S/ 1,257	S/ 1,293	S/ 1,331	S/ 13,702
Business Model Generation	S/ 84.75	S/ 1,213	S/ 1,248	S/ 1,284	S/ 1,322	S/ 1,360	S/ 1,400	S/ 1,441	S/ 1,483	S/ 1,526	S/ 1,571	S/ 1,616	S/ 1,664	S/ 17,127
Building a StoryBrand	S/ 101.70	S/ 1,455	S/ 1,497	S/ 1,541	S/ 1,586	S/ 1,632	S/ 1,680	S/ 1,729	S/ 1,779	S/ 1,831	S/ 1,885	S/ 1,940	S/ 1,996	S/ 20,553
International Economics: Theory and	S/ 93.22	S/ 1,334	S/ 1,373	S/ 1,413	S/ 1,454	S/ 1,496	S/ 1,540	S/ 1,585	S/ 1,631	S/ 1,679	S/ 1,728	S/ 1,778	S/ 1,830	S/ 18,840
Testing Business Ideas: A Field Guide	S/ 59.33	S/ 849	S/ 874	S/ 899	S/ 925	S/ 952	S/ 980	S/ 1,009	S/ 1,038	S/ 1,068	S/ 1,099	S/ 1,132	S/ 1,165	S/ 11,990
PURPLE COW Transform Your Bu	S/ 76.27	S/ 1,091	S/ 1,123	S/ 1,156	S/ 1,190	S/ 1,224	S/ 1,260	S/ 1,297	S/ 1,335	S/ 1,374	S/ 1,414	S/ 1,455	S/ 1,497	S/ 15,415
YouTube Secrets	S/ 42.37	S/ 606	S/ 624	S/ 642	S/ 661	S/ 680	S/ 700	S/ 720	S/ 741	S/ 763	S/ 785	S/ 808	S/ 832	S/ 8,563
Advanced Business English Idioms \	S/ 33.90	S/ 485	S/ 499	S/ 514	S/ 529	S/ 544	S/ 560	S/ 576	S/ 593	S/ 610	S/ 628	S/ 647	S/ 665	S/ 6,850
Business Email	S/ 59.32	S/ 849	S/ 873	S/ 899	S/ 925	S/ 952	S/ 980	S/ 1,009	S/ 1,038	S/ 1,068	S/ 1,099	S/ 1,131	S/ 1,164	S/ 11,988
International Trade: What Everyone l	S/ 127.12	S/ 1,819	S/ 1,872	S/ 1,926	S/ 1,983	S/ 2,040	S/ 2,100	S/ 2,161	S/ 2,224	S/ 2,289	S/ 2,356	S/ 2,425	S/ 2,495	S/ 25,691
Culture Hacks: Deciphering Differen	S/ 50.85	S/ 728	S/ 749	S/ 771	S/ 793	S/ 816	S/ 840	S/ 865	S/ 890	S/ 916	S/ 942	S/ 970	S/ 998	S/ 10,277
The Globalization Myth	S/ 50.85	S/ 728	S/ 749	S/ 771	S/ 793	S/ 816	S/ 840	S/ 865	S/ 890	S/ 916	S/ 942	S/ 970	S/ 998	S/ 10,277
TOTAL		S/ 12,126	S/ 12,479	S/ 12,843	S/ 13,218	S/ 13,603	S/ 14,000	S/ 14,408	S/ 14,829	S/ 15,261	S/ 15,706	S/ 16,164	S/ 16,636	S/ 171,274

Figura 58*Productos y Paquetes Ventas Anual*

PRODUCTOS	Precio	ventas anual	Total Venta
PAQUETES			
English For Business	S/ 508.47	622	S/ 316,287.70
English For Marketing	S/ 508.47	466	S/ 236,944.05
English For International Trade	S/ 508.47	525	S/ 266,833.79
Intermediate Advanced Level (B2)	S/ 254.24	525	S/ 133,416.89
TOTAL			S/ 953,482.44

PRODUCTOS	Precio	ventas anual	Total Venta
LIBROS VIRTUALES			
The Everything Store: Jeff Bezos	S/ 67.80	202	S/ 13,702.13
Business Model Generation	S/ 84.75	202	S/ 17,127.35
Building a StoryBrand	S/ 101.70	202	S/ 20,552.58
International Economics: Theory and Policy, Global Edition	S/ 93.22	202	S/ 18,840.29
Testing Business Ideas: A Field Guide for Rapid Experimentation	S/ 59.33	202	S/ 11,989.56
PURPLE COW Transform Your Business by Being Remarkable	S/ 76.27	202	S/ 15,414.84
YouTube Secrets	S/ 42.37	202	S/ 8,563.20
Advanced Business English Idioms Visual Guide: Master Sales & Marketing	S/ 33.90	202	S/ 6,850.32
Business Email	S/ 59.32	202	S/ 11,988.28
International Trade: What Everyone Needs to KnowRG	S/ 127.12	202	S/ 25,690.98
Culture Hacks: Deciphering Differences in American, Chinese, and Japanese Thinking	S/ 50.85	202	S/ 10,277.05
The Globalization Myth	S/ 50.85	202	S/ 10,277.05
TOTAL			S/ 171,273.63

Determinación de las Necesidades de Inversión**Tabla 13**

Cuadro de Determinación de inversión

Equipos, Maquinarias y Materiales	CANT	PU	TOTAL
Vitrina	3	S/ 550.00	S/ 1,650.00
Estantes	2	S/ 400.00	S/ 800.00
Mueble de Atención	1	S/ 500.00	S/ 500.00
Carpetas personales	70	S/ 105.00	S/ 7,350.00
Escritorio Docente	3	S/ 150.00	S/ 450.00
Escritorio Atención	5	S/ 140.00	S/ 700.00
Escritorio en L	4	S/ 450.00	S/ 1,800.00
Pizarras acrilicas	4	S/ 350.00	S/ 1,400.00
Computadora	9	S/ 2,500.00	S/ 22,500.00
Proyector	4	S/ 2,500.00	S/ 10,000.00
Impresora multifuncional	4	S/ 1,200.00	S/ 4,800.00
Rack para PC	9	S/ 120.00	S/ 1,080.00
Rack para Proyector	4	S/ 100.00	S/ 400.00
Sillas para escritorio	20	S/ 120.00	S/ 2,400.00
Sillas de atención	20	S/ 120.00	S/ 2,400.00
Tacho de basura	10	S/ 50.00	S/ 500.00
Mesa de reunión	1	S/ 3,500.00	S/ 3,500.00
Mesas publicas	5	S/ 150.00	S/ 750.00
Cámaras de seguridad CCTV	10	S/ 35.00	S/ 350.00
Macetas	10	S/ 80.00	S/ 800.00
POS de VISA	1	S/ 119.00	S/ 119.00

Mesa de trabajo (muebles)	1	S/	100.00	S/	100.00
Mueble organizador	2	S/	200.00	S/	400.00
Calculadora	1	S/	15.00	S/	15.00
LapTop Samsung	2	S/	3,000.00	S/	6,000.00
Sillas de oficina	2	S/	229.90	S/	459.80
Sellos	3	S/	5.00	S/	15.00
Tampones	1	S/	8.00	S/	8.00
Engrampador y perforador	1	S/	13.00	S/	13.00
Memoria USB	1	S/	10.00	S/	10.00
Tachos (basura)	1	S/	8.00	S/	8.00
Contenedor de basura	10	S/	15.00	S/	150.00
Escoba	2	S/	5.00	S/	10.00
Recogedor	2	S/	4.00	S/	8.00
Trapeador	2	S/	9.00	S/	18.00
Materiales de Limpieza Zona Administrativa	1	S/	146.50	S/	146.50
Materiales para oficina	1	S/	74.80	S/	74.80
Total E., M. Y M.				S/	71,685.10

Tabla 14*Cuadro de inversión*

INVERSIONES		
Inversión Fija Tangible	S/	71,685.10
Inversión en intangibles	S/	4,027.00
Capital de Trabajo	S/	236,614.73
Total Inversiones	S/	312,326.83

ESTRUCTURA DE CAPITAL		
Préstamo Bancario	S/	124,930.73
Aporte del accionista	S/	187,396.10
Total Estructura de capital	S/	312,326.83

APORTE DE SOCIOS		
Socio 01	S/	93,698.05
Socio 02	S/	93,698.05
Total Estructura de capital	S/	187,396.10

Tabla 15.
Cuadro de inversión Publicidad y Costos

PUBLICIDAD Y MARKETING		
Diseño página web	S/	2,000.00
Elaboración de Fan Page	S/	500.00
Elaboración de APP Móvil	S/	850.00
TOTAL	S/	3,350.00
COSTOS DE CONSTITUCIÓN		
Búsqueda de índice	S/	5.00
Reserva de nombre	S/	22.00
Elaborar la minuta de constitución	S/	300.00
Presentar la minuta al notario público y registrar	S/	170.00
Inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes (RUC)	S/	-
Legalizar los libros societarios	S/	30.00
Tramitar la licencia municipal de las instalaciones de la empresa.	S/	150.00
TOTAL	S/	677.00
TOTAL Publicidad y Marketing y Costos de Costitución	S/	4,027.00

Financiamiento

Tabla 16

Cuadro de Financiamiento

MONTO	S/	124,930.73	
TEA		21.53%	BBVA
n		2	
m		12	
SEG. DESG		6.65	
TEM		1.64%	

Periodo	Monto	Interés	Amortización	Cuota	Comisiones + Seguros	Cuota final
0	S/ 124,930.73					
1	S/ 124,930.73	S/ 2,046.61	S/ 4,291.01	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
2	S/ 120,639.73	S/ 1,976.32	S/ 4,361.30	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
3	S/ 116,278.42	S/ 1,904.87	S/ 4,432.75	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
4	S/ 111,845.68	S/ 1,832.25	S/ 4,505.37	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
5	S/ 107,340.31	S/ 1,758.45	S/ 4,579.17	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
6	S/ 102,761.14	S/ 1,683.43	S/ 4,654.19	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
7	S/ 98,106.95	S/ 1,607.19	S/ 4,730.43	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
8	S/ 93,376.51	S/ 1,529.69	S/ 4,807.93	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
9	S/ 88,568.59	S/ 1,450.93	S/ 4,886.69	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
10	S/ 83,681.90	S/ 1,370.88	S/ 4,966.74	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
11	S/ 78,715.15	S/ 1,289.51	S/ 5,048.11	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
12	S/ 73,667.04	S/ 1,206.81	S/ 5,130.81	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
13	S/ 68,536.23	S/ 1,122.76	S/ 5,214.86	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
14	S/ 63,321.37	S/ 1,037.33	S/ 5,300.29	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
15	S/ 58,021.08	S/ 950.50	S/ 5,387.12	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
16	S/ 52,633.96	S/ 862.25	S/ 5,475.37	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
17	S/ 47,158.59	S/ 772.55	S/ 5,565.07	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
18	S/ 41,593.52	S/ 681.38	S/ 5,656.24	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
19	S/ 35,937.29	S/ 588.72	S/ 5,748.90	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
20	S/ 30,188.39	S/ 494.55	S/ 5,843.07	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
21	S/ 24,345.32	S/ 398.82	S/ 5,938.80	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
22	S/ 18,406.52	S/ 301.54	S/ 6,036.08	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
23	S/ 12,370.44	S/ 202.65	S/ 6,134.97	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
24	S/ 6,235.47	S/ 102.15	S/ 6,235.47	S/ 6,337.62	S/ 6.65	S/ 6,344.27
TOTAL FINANCIAMIENTO A PAGAR						S/ 152,262.48

Intereses y Amortización

Tabla 17.

Cuadro de Intereses y Amortización

INTERESES AÑO 1	S/ 19,656.94
INTERESES AÑO 2	S/ 7,515.21
<hr/>	
AMORTIZACION 1	S/ 56,394.50
AMORTIZACION 2	S/ 68,536.23
<hr/>	
COMISIONES Y SEGUROS 1	S/ 79.80
COMISIONES Y SEGUROS 2	S/ 79.80

Estimación de Costos, Clasificación de Costos en Fijos y Variables.

Determinación del Punto de Equilibrio

Se ha determinado que el horizonte de evaluación del proyecto abarcará cinco años (corto plazo), comenzando sus operaciones en el año 2024 y finalizando en el año 2028. Durante este período, los inversionistas esperan recuperar sus inversiones y obtener las utilidades esperadas como mínimo. Sin embargo, es importante destacar que se contempla la posibilidad de que el proyecto continúe más allá de los cinco años propuestos, ya que al tratarse de un proyecto de servicios periódicos, existe la posibilidad de seguir generando utilidades para los inversionistas en el futuro.

Tabla 18*Punto de Equilibrio***PUNTO DE EQUILIBRIO - GENERAL**

<i>COSTOS FIJOS MENSUALES</i>	S/19,125.87		
<i>PRECIO DE VENTA (SIN IGV) (PROMEDIO PONDERADO)</i>	S/508.47		
<i>COSTO VARIABLE UNITARIO</i>	S/15.47		
<i>PUNTO DE EQUILIBRIO</i>	COSTO FIJO (P.V. - Cvu)	39	AL MES
<i>INGRESO DE EQUILIBRIO</i>		19,726.21	

Flujo de caja proyectado

Figura 59

Cuadro de Flujo de caja proyectado.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO										
FLUJO DE CAJA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5				
Ingresos		S/ 1,327,212	S/	1,464,517	S/ 1,586,072	S/ 1,717,715	S/ 1,860,284			
Total de ingresos		S/ 1,327,212	S/	1,464,517	S/ 1,586,072	S/ 1,717,715	S/ 1,860,284			
(-) Costo de Venta		S/ 704,816	S/	767,962	S/ 831,703	S/ 900,734	S/ 975,494			
(-) Gasto Administrativo		S/ 231,366	S/	225,460	S/ 226,963	S/ 228,476	S/ 229,999			
(-) Gasto de Venta		S/ 9,900	S/	5,436	S/ 5,472	S/ 5,509	S/ 5,545			
(-) Gastos operativos		S/ 344	S/	145	S/ 146	S/ 147	S/ 148			
(-) Depreciación y Amortización		S/ 13,276	S/	13,276	S/ 13,276	S/ 13,276	S/ 6,293			
(-) Impuesto a la Renta (29.5%)		S/ 102,616	S/	131,193	S/ 150,011	S/ 168,024	S/ 189,627			
(+) Escudo Fiscal		S/ 5,799	S/	2,217						
Total de egresos		S/ 1,068,118	S/	1,145,689	S/ 1,227,571	S/ 1,316,165	S/ 1,407,107			
Inversión Inicial	S/ 312,327									
Devolución del CT									S/ 236,615	
Flujo de Caja Económico	S/ -312,327	S/ 259,094	S/	318,828	S/ 358,501	S/ 401,549	S/ 689,792			
Préstamo	S/ 124,931									
Amortización		S/ 56,394	S/	68,536						
Intereses		S/ 19,657	S/	7,515						
Comisiones y seguro		S/ 80	S/	80						
Flujo de Caja Financiero	S/ -187,396	S/ 182,963	S/	242,697	S/ 358,501	S/ 401,549	S/ 689,792			

Evaluación Económica y Financiera: Cálculo de VAN y TIR

Tabla 19.

Cuadro de cálculo de VAN y TIR

WACC	11.48%	COK (Ke)	9.0%
VANE	S/ 1,096,189	VANF	S/ 1,194,061
TIRE	96%	TIRF	126%
B/C	4.51	Playback	1 año; 8 meses; 1 día

Resumen de los análisis de escenarios

CASO	VANE	VANF	TIR E	TIR F	WACC	11.48%
					COK (Ke)	9.0%
Optimista	S/1,753,096	S/1,220,615	113%	156%		
Moderado	S/1,661,399	S/1,122,971	105%	143%		
Pesimista	S/543,372	S/597,598	61%	77%		

Conclusiones

Conclusión 1

Se concluye que el proyecto es viable económica y financieramente, teniendo un VAN de 1'096,189 soles en 5 años, con un TIR de 96%, teniendo un COK de 9.00% y un WACC de 11.48%, teniendo un B/C de 4.51 lo que representa excelentes indicadores para el desarrollo del proyecto.

Conclusión 2

El Proyecto PED de Inglés para los negocios, tiene un público objetivo específico el cual prepara a los profesionales a perfeccionar el idioma extranjero, brindándoles oportunidades de mejora laboral.

Conclusión 3

El proyecto tendrá un local idóneo y con las condiciones necesarias para el correcto desarrollo de la enseñanza, con ambientes cómodos y modernos; en donde se aplicarán estrategias para el dominio del idioma.

,

Recomendaciones

Recomendación 1

Se recomienda que el proyecto en el mediano plazo desarrolle cursos de inglés

dirigido a estudiantes de pregrado de institutos y universidades.

Recomendación 2

El proyecto puede desarrollar nuevos cursos de gestión empresarial como Cadena su Suministros y como importar o exportar en idioma inglés.

Recomendación 3

El proyecto puede realizar a largo plazo el desarrollo de un nuevo programa en otro idioma diferente al inglés, como el chino mandarín por la apertura del comercio con el país asiático.

Bibliografía

- British, council.(2020). *Una ventaja competitiva o un requerimiento prioritario en el mundo laboral: El inglés de negocios*. <https://www.britishcouncil.org.mx/blog/ingles-de-negocios-importancia#:~:text=El%20ingl%C3%A9s%20permite%20que%20las,por%20la%20Universidad%20de%20Dusseldorf>.
- Cabrejo, C. E. (2016). El manejo del inglés como vehículo de comunicación en el ámbito empresarial: Repositorio de Universidad de Valladolid. Segovia, España. <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/22115/TFG-N.579.pdf;jsessionid=70D8ED66DC53EDDA74B27549A0D3AEAA?sequence=1>
- Catalán, C. (2018, 28 de febrero). Las empresas pierden oportunidades por no dominar el inglés: Navarra capital. <https://navarracapital.es/las-empresas-pierden-oportunidades-por-no-dominar-el-ingles/>
- Latorre, C. F. (2016). *La importancia del inglés en el comercio internacional*. *Empresarial: Empresarial* 10(40), 51-57. <https://editorial.ucsg.edu.ec/ojs-empresarial/index.php/empresarial-ucsg/article/view/73>
- Peiró, R. (2019). *Propuesta de valor: Obtenido de Economipedia* . <https://economipedia.com/definiciones/propuesta-de-valor.html>

Anexos

Anexo 01. Contrato de Arrendamiento

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE UN INMUEBLE PARA UN LOCAL

Conste por el presente documento, el Contrato de Arrendamiento que celebran, de una parte, el Sr. _____, con DNI N° _____ con domicilio para estos efectos en _____, distrito _____, provincia y departamento de Lima, a quien en adelante se denominará EL ARRENDADOR, y de otra parte, la Sra. _____, con DNI N° _____, con domicilio para estos efectos en _____ distrito _____, provincia _____, departamento de _____ a quien en adelante se les denominará EL ARRENDATARIO, en los términos y condiciones que constan en las cláusulas siguientes:

CLAUSULA PRIMERA: el ARRENDADOR es propietario del bien inmueble ubicado en Calle _____ distrito de _____, provincia y departamento de Lima, inscrito en los Registros Públicos de Lima con partida N° _____.

CLAUSULA SEGUNDA: por el presente contrato EL ARRENDADOR da en arrendamiento el inmueble descrito anteriormente a EL ARRENDATARIO, por el plazo de 01 año, que comienza el 27 de Marzo del 2023, y termina el 27 de Marzo del 2024.

CLAUSULA TERCERA: en el supuesto e improbable caso que EL ARRENDATARIO quisiera desocupar el inmueble antes de que finalice el plazo acordado, automáticamente pierde su garantía de 1 mes, desocupando inmediatamente el departamento y entregando las llaves.

CLAUSULA CUARTA: la renta mensual se fija en S/ _____ (moneda nacional), suma que será pagada por adelantado el 27 de cada mes mediante transferencia bancaria y/o efectivo. Adicionalmente, el pago se hará en moneda nacional, al número de cuenta BCP Soles _____ y/o Cuenta interbancaria BCP _____ del ARRENDADOR.

CLAUSULA QUINTA: Por el arrendatario se constituye en este acto FIANZA por importe de S/ _____ que equivale a 1 mensualidad de renta, que responderá del pago del alquiler, de los perjuicios por incumplimiento de las obligaciones contractuales y de los daños originados en el inmueble.

CLAUSULA SEXTA: en el improbable caso de que EL ARRENDATARIO no cumplan con devolver el inmueble al vencimiento del plazo pactado, se obliga a éstos a pagar la suma de S/ _____ (moneda nacional) diarios, como penalidad durante el tiempo que ocupe más la mensualidad de S/ _____ hasta la total desocupación del inmueble.

CLAUSULA SEPTIMA: EL ARRENDATARIO hace entrega al ARRENDADOR la suma de S/ _____ (moneda nacional) que corresponde al pago del alquiler del mes de marzo.

CLAUSULA OCTAVA: el ARRENDADOR entrega el inmueble, materia de este contrato a EL ARRENDATARIO en buenas condiciones de conservación en cuanto a instalaciones de agua potable, gas natural, desagüe, suministros de energía eléctrica, puertas, pisos, persiana pequeña, ventanas, vidrios, mueblería, pintado de paredes, sanitarios, obligándose a EL ARRENDATARIO a devolver al ARRENDADOR el inmueble, en el mismo estado en que lo recibe sin más desgaste que el causado por el uso necesario del bien arrendado.

CLAUSULA NOVENA: EL ARRENDATARIO, se obligan a pagar por mensualidades anticipadas puntualmente, así como por concepto de agua, gas natural, mantenimiento, electricidad, y en general todos los servicios de que haga uso en el inmueble arrendado. EL ARRENDATARIO se obligan a pagar oportunamente todas las facturas por tales servicios y los servicios adicionales que solicite durante su estadía en el predio hasta la fecha de terminación del presente contrato como teléfono, cable, internet, etc. EL ARRENDADOR por su parte, pagará los impuestos u otras cargas que establezca la ley y que sean de cargo de los propietarios de dicho mueble, tales como el impuesto predial.

CLAUSULA DECIMA: EL ARRENDATARIO no podrán ceder el presente contrato ni subarrendar total o parcialmente el inmueble y se obliga a destinar el departamento y habitación exclusivamente a vivienda, no pudiendo darle un uso diferente.

CLAUSULA DECIMO PRIMERO: EL ARRENDATARIO quedan prohibidos de realizar modificaciones que malogren o perjudiquen la estructura estética del inmueble, sin contar con la previa e imprescindible autorización del ARRENDADOR, conviniéndose en que las mejoras que se introduzcan en el inmueble arrendado quedarán en beneficio de estos, sin obligación para el ARRENDADOR a reconocer o reembolsar su importe.

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA: asimismo, si EL ARRENDATARIO hiciese modificaciones y/o mejoras en el inmueble, materia de presente contrato, sin previa autorización del arrendador, estas si así lo solicitara el ARRENDADOR, deberán ser retiradas y restituidas a su estado original a entero costo de EL ARRENDATARIO.

CLAUSULA DECIMO TERCERO: las partes se someten expresamente a la Jurisdicción de los jueces y tribunales del distritito judicial de Lima y al Código Civil para todos los efectos del presente contrato y para ellos señalan y se ratifican como sus domicilios personales aquellos designados en la parte introductoria de este documento, obligándose recíprocamente a comunicarse notarialmente cualquier domicilio que se produjese y siempre y cuando tal variación fuese dentro del distrito judicial de Lima.

CLAUSULA DECIMO CUARTA: queda establecido que la falta de pago de dos meses y quince días dará lugar a la resolución del presente contrato sin que sea necesario requerimiento alguno, de propio derecho quedará resuelto y consecuentemente desocupar el inmueble.

CLAUSULA DECIMO CUARTA: el ARRENDADOR no se hace responsable por los actos que pudieran cometer EL ARRENDATARIO, en bien inmueble, materia de este contrato.

CLAUSULA DE ALLANAMIENTO A FUTURO (LEY Nº 30201)

Las partes contratantes, de mutuo acuerdo, convienen que EL ARRENDATARIO, se obligan y se somete a LA CLAUSULA DE ALLANAMIENTO DE FUTURO, previsto en artículo 594 del Código Procesal Civil, modificado por la LEY 30201, por el INMUEBLE LOCADO. En consecuencia, en caso de incurrir en el plazo de INCUMPLIMIENTO DE PAGO de la renta o merced conductiva pactada y convenida, o de haber concluido el plazo forzoso del presente contrato, sin que desocupar y RESTITUIR INMEDIATAMENTE el bien inmueble locado, a favor del ARRENDADOR, dentro del nuevo plazo legal establecido por la ley, y en caso de no hacerlo, se SOLICITARÁ LA RESTITUCIÓN DEL INMUEBLE conforme a lo estipulado en el artículo 593 y 594 del Código Procesal Civil modificaciones por la ley 30201, procediéndose al LANZAMIENTO dentro de los 6 días.

CLAUSULA DE DESALOJO NOTARIAL EXPRESS (LEY Nº 30933)

EL ARRENDATARIO en caso de incurrir en más de dos (02) meses consecutivos sin pagar la renta dentro del plazo contractual, o de haberse concluido el plazo del contrato, deberá desocupar y restituir inmediatamente el inmueble, allanándose a la demanda de desalojo interpuesta por EL ARRENDADOR.

En señal de conformidad, el presente contrato de arrendamiento se suscribe por duplicado, en la ciudad de Lima, al 16 del mes de abril del año 2023.

Fdo.: El arrendador
DNI:

Fdo.: El arrendatario
DNI:

Anexo 02. cotización de Muebles



Lima, 10 de enero del 2024

Señores
RUC: 20503386578
INSTITUTO INTERNACIONAL DE SISTEMAS EMPRESARIALES IISEP
 Presente. -

De nuestra mayor consideración

Nos es grato saludarlos y a la vez poner en su consideración nuestro presupuesto de mobiliario general.

PROFORMA

(72 UNIDADES) CARPETA UNIPERSONAL MODELO STRONG-A

- Altura 0.45cm. Ancho 0.42cm. Fondo 0.77cm
- Estructura metálica en tubo acerado cuadrado de 1" x1.2mm de espesor.
- Estructura unida con soldadura MIG, tipo costura; este sistema de soldadura es la más moderna en el mercado y nos permite dar al producto una mayor solidez y acabado.
- La parte de abajo lleva una rejilla para guardar útiles.
- Tablero de 0.46x0.33cm construido con planchas de tableros aglomerados con recubrimiento de resina melamínica de 18mm de espesor.
- Borde del tablero protegido con tapacanto grueso termofusionados de PVC de 3mm de espesor.
- Asiento y respaldo en melamine de 18mm de espesor.
- Terminales en forma de botas de polipropileno antideslizante que no rayan el piso en color negro.
- El margen de tolerancia de las dimensiones de la carpeta unipersonal de +/- 20 milímetros.

Precio unitario: S/ 105.00



Los Talladores 207 Urb. El Artesano - ATE Telfs: 437-8831 / 4370283 Fax: 437-0354 Ventas: 473-0418 Anexo (26,
 27) Tda. Villa El Salvador: 287-0189 E-mail: ventas@mueblesholiday.com
 Pág. Web: www.mueblesholiday.com



CONCEPTO	CANT	PRECIO UNITARIO S/.	PRECIO TOTAL S/.
CARPETA UNIPERSONAL MODELO STRONG-A	72	105.00	7.560.00

I.G.V. : Incluido
 Embalaje : Incluido
 Lugar de entrega : A domicilio solo en la ciudad de Lima y Callao (**COSTO ADICIONAL DEPENDIENDO DE LA ZONA**) si fuera en provincia solo se entregará en la agencia de transporte que indique el cliente, pero en la ciudad de lima.

(Sujeto a disponibilidad de accesos. No aplica para entregas en Zonas Rígidas)
 Flete a Provincia : Lo paga el cliente
 Garantía : 24 Meses
 Forma de Pago : 50% adelanto y saldo 02 días antes de la entrega.
 Fecha de Entrega : 20 días hábiles (este plazo corre a partir del abono a la cuenta)
 Validez de la Oferta : 05 días Calendarios
 Razón social : HOLIDAY S.R.L.
 RUC N° : 20290793824
 CTA. CORRIENTE SOLES : 1830100040812
 BANCO : BBVA CONTINENTAL

A la espera de sus gratas órdenes, quedamos de ustedes.

Atentamente,

WILNEY D. CASTRO MARTINEZ
 Asesor Comercial
 Teléfono.: 01-4378831
 Móvil.:984 385 608



Los Talladores 207 Urb. El Artesano - ATE Telfs.: 437-8831 / 4370283 Fax: 437-0354 Ventas: 473-0418 Anexo (26,
 27) Tda. Villa El Salvador: 287-0189 E-mail: wcastro@mueblesholiday.com
 Pág. Web: www.mueblesholiday.com

Anexo 03. Marketing Mix

▪ *Estrategia de Producto*

"Global Business S.A.C" se erige como un centro especializado en inglés destinado a profesionales que buscan perfeccionar su habilidad comunicativa en diversos campos, ofreciendo cursos específicos como inglés para negocios, inglés para marketing e inglés para negocios internacionales. Además, contamos con un curso flexible diseñado para elevar el nivel de inglés de intermedio bajo a intermedio alto en un lapso breve de dos meses. La meta principal de este curso en nuestra empresa es garantizar la retención del cliente, asegurando que ninguna dificultad se interponga en su camino para acceder al Programa de Especialización y desarrollo (PED) de su elección.



CONTACTANOS Y
TE BRINDAMOS
ASESORAMIENTO:

📞 1234-5678 | 15-1234-5678

✉️ hola@sitioincreible.com.ar

📍 Calle Cualquiera 123,
Cualquier Lugar

GLOBAL
BUSSINES
INTERNATIONAL

**INGLES
EMPRESARIAL**

Perfil del alumno

Diseñado para aquellos que buscan destacar en el ámbito empresarial, este curso está dirigido a profesionales del sector empresarial. Proporciona habilidades que van más allá de las presentaciones efectivas, abordando la mejora de la comunicación en todos los aspectos, desde **impactantes presentaciones hasta la refinada redacción de correos electrónicos.**



CONTENIDO TEMATICO

MODULOS

Módulo 1: Inmersión Empresarial con English Power

- Habilidades de Presentación y Pitching
- Crafting Impactful Emails y Business Docs
- Sobresaliendo en Business Presentations

Módulo 2: Conversación Avanzada y Estrategias de Negociación

- Maestría en Conversación Empresarial Interpersonal.
- Tácticas de Negociación de Alto Impacto y Resolución de Conflictos
- Diseñando Pitches Persuasivos e Historias Impactantes

Módulo 3: Tecnología de Vanguardia para Titans Empresariales Uso de Software.

- Embarcarse en proyectos prácticos para una colaboración virtual de vanguardia.
- Implementa herramientas de inteligencia empresarial para percepciones estratégicas.
- Ciberseguridad Maestra y Protección de Secretos Empresariales

Módulo 4: Líderes Visionarios y Estrategias Globales

- Despliega estrategias de liderazgo efectivas en un ámbito global.
- Estrategias para Conquistar Mercados Globales
- Destaca tu proyecto con una presentación detallada y análisis crítico.

Contactanos y
te brindamos
asesoramiento:

- 📞 1234-5678 | 15-1234-5678
- ✉️ hola@sitioincreible.com.ar
- 📍 Calle Cualquiera 123,
Cualquier Lugar



Perfil del alumno

este programa esta dirigido para una amplia gama de profesionales, estudiantes, importadores y exportadores que buscan **desarrollar sus habilidades en el ámbito del comercio internacional**



CONTENIDO TEMATICO

MODULOS

Módulo 1: Introducción al Comercio Internacional

- Comercio internacional en la coyuntura COVID 19 y acuerdos comerciales del Perú.
- Incoterms ® 2023
- E-commerce y su impacto.

Módulo 2: Precios y Cotizaciones Internacionales

- Criptomonedas y Finanzas Internacionales:
- Sostenibilidad y Valoración de Activos:
- Impacto de la Pandemia en los Precios y Cotizaciones Internacionales.

Módulo 3: Transporte Marítimo

- Blockchain y Gestión de la Cadena de Suministro Marítima:
- Sostenibilidad y Ecoeficiencia en el Transporte Marítimo:
- Tecnologías Emergentes en el Transporte Marítimo.

Módulo 4: Procedimientos Aduaneros

- Inteligencia Artificial y Machine Learning en Aduanas:
- Aduanas 4.0 y Blockchain
- Estrategias de Cumplimiento Aduanero en un Mundo Postpandémico

Contactanos y
te brindamos
asesoramiento:

📞 1234-5678 | 15-1234-5678

✉️ hola@sitioincreible.com.ar

📍 Calle Cualquiera 123,
Cualquier Lugar



Perfil del alumno

Destinado para profesionales que tienen un nivel intermedio bajo. En este curso llevaras tu ingles al siguiente nivel de ingles intermedio alto.

Duración: 2 meses

Contenido

Semana 1: "Inmersión Express"

- Desafío de la primera semana: expresión oral y escrita
- Repaso dinámico de gramática intermedia.
- Exploración de la cultura de habla inglesa.

Semana 2-3: "Vocabulario Vibrante"

- Ampliación del vocabulario B2 con enfoque en términos coloquiales.
- Desarrollo de habilidades de expresión oral con vocabulario avanzado.
- Creación de historias cortas y blogs.

Semana 4: "Native accent"

- Práctica intensiva de conversación con enfoque en acentos y modismos.
- Mejora de la comprensión auditiva con música, películas y podcasts.
- Desarrollo de habilidades de presentación y discursos.

Semana 5: "Reality check "

- Proyectos de resolución de problemas.
- Entrevistas simuladas y escritura de CV.
- Presentación de proyectos de impacto social.

Semana 6-7: "Reality check "

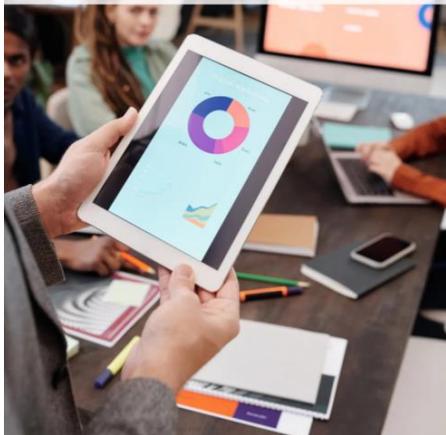
- Redacción de ensayos
- Comprensión Lectora para el desarrollo global
- Proyectos cortos para demostrar comprensión y expresión.

Semana 8: "Mastery Moments"

- Ejercicios escritos y orales para evaluar el progreso.
- Actividades interactivas y juegos para consolidar el aprendizaje.

Perfil del alumno

Destinado a profesionales del área de marketing. El programa se ha creado con el objetivo de **perfeccionar las habilidades en inglés y sobresalir en el ámbito empresarial global.**



CONTENIDO TEMATICO

MODULOS

Modulo 1: Fundamentos de Marketing en un Mundo Digital

- Evolución del marketing en la era digital.
- Creación de contenido relevante y de calidad.
- Analítica Web y KPIs:

Modulo 2: Estrategias de Marketing Digital

- Marketing de Influencers y Colaboraciones:
- Publicidad Digital y Retargeting:
- Plataformas populares para video marketing.

Módulo 3: Marketing de Experiencia del Cliente

- Pruebas A/B y análisis de comportamiento del usuario.
- Feedback del Cliente y Gestión de Reputación Online:
- Casos de éxito en marketing personalizado.

Módulo 4: Tendencias Emergentes en Marketing

- Marketing Conversacional IIA y Chatbots:
- Realidad Aumentada (AR) y Marketing Inmersivo:
- Creación de contenido con ayuda de algoritmos de IA.



▪ *Estrategia de Precio*

Ventas Anual de los paquetes y libros virtuales

PRODUCTOS	Precio	ventas anual	Total Venta
PAQUETES			
English For Business	S/ 508.47	622	S/ 316,287.70
English For Marketing	S/ 508.47	466	S/ 236,944.05
English For International Trade	S/ 508.47	525	S/ 266,833.79
Intermediate Advanced Level (B2)	S/ 254.24	525	S/ 133,416.89
TOTAL			S/ 953,482.44

PRODUCTOS	Precio	ventas anual	Total Venta
LIBROS VIRTUALES			
The Everything Store: Jeff Bezos	S/ 67.80	202	S/ 13,702.13
Business Model Generation	S/ 84.75	202	S/ 17,127.35
Building a StoryBrand	S/ 101.70	202	S/ 20,552.58
International Economics: Theory and Policy, Global Edition	S/ 93.22	202	S/ 18,840.29
Testing Business Ideas: A Field Guide for Rapid Experimentation	S/ 59.33	202	S/ 11,989.56
PURPLE COW Transform Your Business by Being Remarkable	S/ 76.27	202	S/ 15,414.84
YouTube Secrets	S/ 42.37	202	S/ 8,563.20
Advanced Business English Idioms Visual Guide: Master Sales & Marketing	S/ 33.90	202	S/ 6,850.32
Business Email	S/ 59.32	202	S/ 11,988.28
International Trade: What Everyone Needs to KnowRG	S/ 127.12	202	S/ 25,690.98
Culture Hacks: Deciphering Differences in American, Chinese, and Japanese Thinking	S/ 50.85	202	S/ 10,277.05
The Globalization Myth	S/ 50.85	202	S/ 10,277.05
TOTAL			S/ 171,273.63

▪ *Estrategia de Plaza*

Global Business S.A.C se instalará en un local de alquiler estratégicamente ubicado en el distrito de San Miguel, específicamente en la Avenida La Marina 1453. Este edificio, con

una impresionante área total de 290 metros cuadrados, ha sido meticulosamente diseñado para satisfacer las necesidades específicas de nuestro centro especializado en inglés para profesionales.

En el primer piso, hemos destinado un área generosa para la comodidad de nuestros visitantes, que incluirá una elegante sala de espera, un espacio dedicado a la atención al cliente y un baño exclusivo para el uso de nuestro distinguido equipo de profesores.

Al ascender al segundo piso, nos encontraremos con cuatro aulas completamente equipadas, siendo una de ellas de doble función para adaptarse tanto a sesiones de enseñanza convencionales como a conferencias especializadas que ofreceremos en nuestro centro. Además, hemos previsto un área específica destinada a reuniones internas administrativas, brindando un espacio propicio para la eficiente gestión y coordinación de nuestras actividades.

Para abordar las necesidades académicas y administrativas, hemos reservado un sector dedicado exclusivamente a certificaciones y trámites. Finalmente, en el mismo piso, se han asignado dos espacios separados destinados a servicios higiénicos, garantizando comodidad y accesibilidad para estudiantes y personal por igual.

Este diseño detallado y cuidadoso de nuestras instalaciones busca no solo satisfacer las expectativas de nuestros estudiantes y colaboradores, sino también establecer un ambiente propicio para el aprendizaje, la colaboración y el éxito académico en Global Business S.A.C.



- Estrategia de Promoción

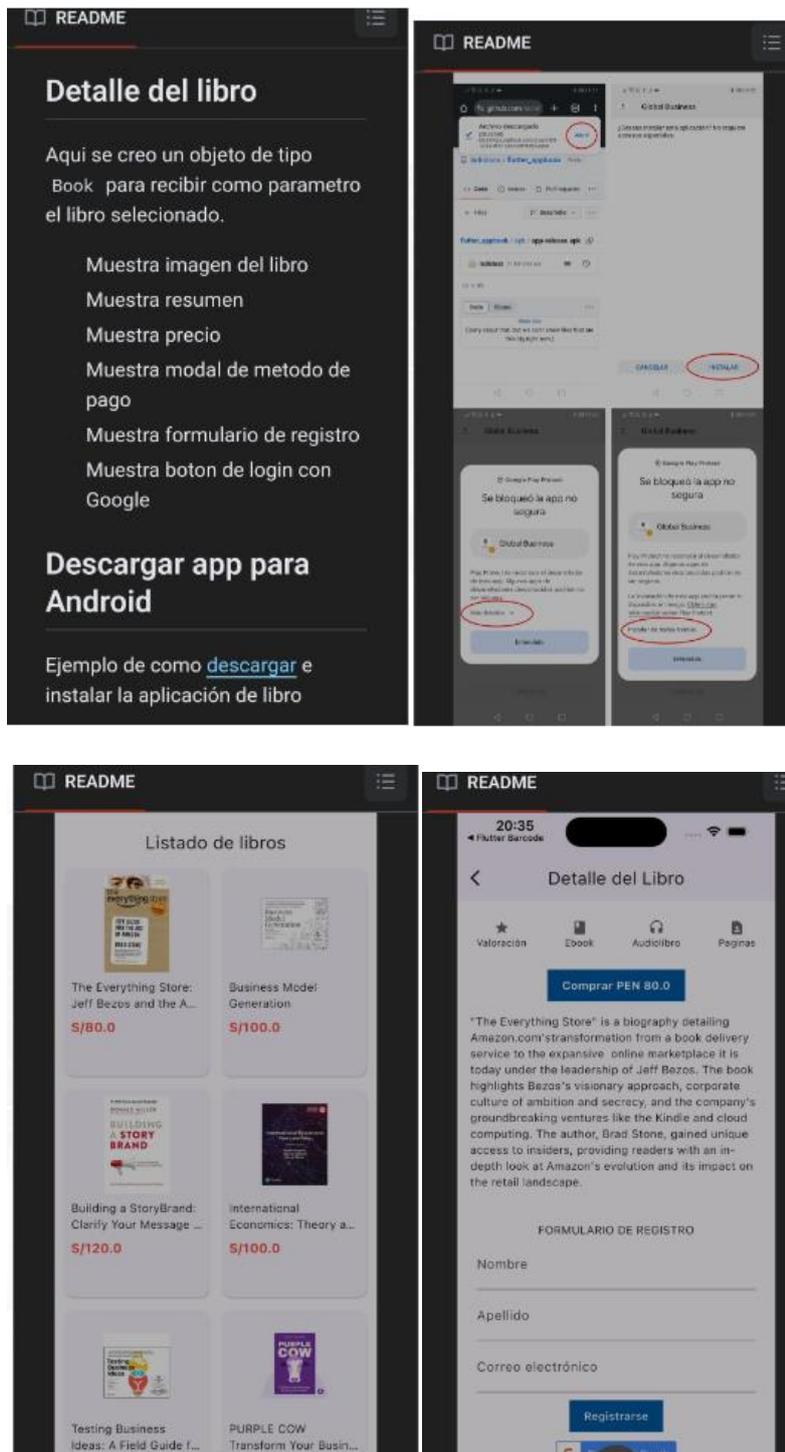
El idioma inglés ostenta el título de ser la lengua más hablada en el mundo. En el ámbito empresarial, el lenguaje utilizado es esencialmente el mismo que el inglés convencional, aunque con terminologías y expresiones considerablemente más formales que las empleadas en el inglés académico. A pesar de la existencia de servicios educativos ofrecidos por importantes empresas para aprender inglés, es notable la escasez de recursos disponibles para adquirir competencias en inglés especializado. Entre nuestras principales actividades de promoción tenemos:

Página web: Se creará una página web para la empresa, en la que habilitará al cliente en tener información sobre los cursos que ofrecemos. Asimismo, esta contará con ganchos de dirección nuestras redes sociales como Facebook y Instagram



App (Global Business Books) La implementación de nuestra aplicación se llevará a cabo mediante la inclusión en las tiendas virtuales de Play Store y App Store, proporcionando así un acceso amplio y conveniente para usuarios de dispositivos Android y iOS. La aplicación ha sido concebida con la finalidad de ofrecer contenido exclusivo, compuesto principalmente por libros dirigidos específicamente a profesionales interesados en el ámbito de los negocios.

Esta estrategia de distribución nos permitirá ampliar significativamente nuestra presencia y llegar a una audiencia más extensa, atrayendo a potenciales clientes que buscan explorar y beneficiarse de los recursos educativos especializados que nuestro centro ofrece. La accesibilidad de nuestra aplicación en estas plataformas reconocidas facilitará la interacción de los usuarios con nuestro contenido, consolidando así nuestra posición como referentes en el ámbito de la enseñanza de inglés para profesionales.



Red social Facebook. Se plantea la contratación de un plan diario ofrecido por Facebook, ya que de esta manera se logra llegar diariamente al algoritmo de búsqueda específica. Facebook, como red social, dispone de datos significativos sobre personas

interesadas en nuestro servicio de inglés especializado, y la contratación del servicio de la aplicación nos dirigiría al público adecuado de manera precisa.



Anexo 04. Link de las plataformas desarrolladas

Focus group part 1

<https://wetransfer.com/downloads/752c4421a33fea1aab2c990b7d14423a20230531053313/0c550f>

Focus group part 2

<https://wetransfer.com/downloads/5abfcdeb1016e369c07012a3538aed4820230531053613/ccdbbd>

Entrevista a profundidad

<https://we.tl/t-6dxRq0Qs4K>

Clase de ingles- testeo

<https://wetransfer.com/downloads/527f02c68eab22be49af8b4131d4c43320230604160042/99f6a0b4d484782d61c1643ef221867920230604160042/3fd9bb>

Enlace de focus group: <https://www.youtube.com/watch?v=35VRanGB>

