



**ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA
PRIVADA “ZEGEL IPAE”
Programa de Estudios en Administración de Negocios**

**SERVICIO DE ORIENTACIÓN PARA PADRES DE FAMILIA CON
HIJOS EN EDAD ESCOLAR INICIAL “NUEVOS HORIZONTES”
S.A.C**

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

ALEJO JUNIOR ARAMBURU MASSA	IC0802108
ALEXSANDRA SOFÍA BAUTISTA ASCENCIO	IC1200171
JULIO ANDRÉ RAMIREZ ANICAMA	IC71119395

**Ica – Perú
2021**

RESUMEN EJECUTIVO

NUEVOS HORIZONTES S.A.C es un Proyecto de Innovación Empresarial que pretende ayudar a través de talleres y terapias a los padres y niños a expresar de manera positiva sus sentimientos incorporando nuevas actividades en su día a día. Este proyecto se enmarca en la línea de Investigación de Desarrollo de modelos de negocio de Responsabilidad Social y atiende a las necesidades del Sector Productivo de Salud Humana y Asistencia Social.

Identificamos esta necesidad debido a que en nuestra ciudad son muy escasos este tipo de centros de atención, ya que por lo general los psicólogos particulares y unas cuantas instituciones prestan servicios especializados. En algunas ocasiones este servicio también lo realizan algunos colegios, que busca ayudar a los padres de familia en aquellos problemas que presentan sus hijos en la escuela. El público objetivo serán las familias que tengan hijos principalmente en edad escolar de 6 a 12 años, con un nivel socioeconómico AB y que vivan en la ciudad de Ica. En nuestra investigación pudimos identificar que de estas familias un 43.5 % se evocaría a buscar ayuda para temas de educación, un 30.9% por bullying, un 15.1% en temas relacionados a la sexualidad y otros con 10.4%. Para determinar nuestro mercado real realizamos la pregunta: de implementarse un lugar donde se trate los principales problemas de los niños (escuela para padres) ¿estaría dispuesto a tomar este servicio? tuvimos un nivel de aceptación del 71% lo que nos muestra un escenario positivo para su implementación. En el Capítulo I. definimos la oportunidad. En el Capítulo II. realizamos la sensibilización del modelo de negocio. En el Capítulo III el direccionamiento estratégico, En el Capítulo IV. Estudiamos el mercado. En el Capítulo V. mostramos el marketing mix de nuestro servicio. En el Capítulo VI. se define la localización y tamaño del negocio, En el Capítulo VII. Mostramos las obligaciones tributarias y constitución del negocio y en el Capítulo VIII evaluamos los indicadores económicos y financieros.