**Ejemplo Resumido y Gratis de Plan de Negocios para Servicios Educativos- Casa Club Carambola (no incluye plan financiero)**

 (English version of the financial plan available under payment)

**Start up:** Casa Club Carambola Date: xx-xx-xx

**Dirección : Teléfono: Email: website:**

**Vision:**

El “start up” (mini empresa), tiene la visión de proveer educación de calidad fuera de las horas escolares, a padres que trabajan tiempo complete fuera de casa, a madres solteras que necesitan una ayuda en el cuido de sus hijos, a aquellos que quieren utilizar el tiempo de ocio de los niños de forma provechosa y/o simplemente a todos aquellos que necesitan unas horas de tiempo y espacio para un descanso o asuntos personales. Lo anterior durante las vacaciones, días feriados o después de la escuela. Atraves de clases de tutorías y paseos educativos.

La primera etapa de operaciones consisten en clases de tutoría para primaria. Haciendo énfasis en idioma (eje: inglés,, alemán, italiano, etc) y computación (Microsoft office). Las clases, serán en grupos de 10 niños max. de 40 min. Se hará énfasis en el uso de habilidades blandas (protocolos/etiqueta de convivencia social-adaptación cultural) y aprendizaje mediante juegos de mesa y material audio visual.

La segunda etapa seguirá con las clases de inglés y computación, más las clases de tutoría. Se planean en todas la materias para primaria, experimentos científicos y “paseos educativos” en semana santa (zoológico, Volcán Poas, noche de luciérnagas, pesca, noche de luminiscencia en el mar y mariposario).

La tercera etapa consistirá en una gran variedad de clases extra curriculares para sus hijos, llamadas “Lecciones para la Vida Cotidiana”. Existirá la opción de aprender: cocina, limpieza de espacios varios y uso de productos en el hogar, emprendeurismo, juegos de jardín, agricultura, vasijas en barro, costura, exploración de carreras varias, historia de la moneda, etc. y se planearán paseos a granjas de animales. Se venderán a partir de ésta etapa productos culinarios con cultivos de la zona en la escuela, para fomentar la cooperación con el área.

Eventualmente se pretende desarrollar el negocio para franquicias adaptadas a las necesidades locales de un área específica, ya sea urbana o rural. Enfocándonos aquí en mitigar el desempleo mediante educación de que haceres del hogar y tareas escolares. Se recalca ell juego adaptado a situaciones de la vida real.

**Misión:**

La intención es proveer educación de calidad durante el tiempo fuera de la escuela, a través de oportunidades para que los niños amplíen su conocimiento teórica escolar en áreas de la vida cotidiana, mediante cursos varios y paseos educativos (eje: zoológico, fincas, volcán Poas etc).

También se buscará alianzas con negocios y personas interesadas en ampliar y mejorar la educación de los niños mediante becas.

Por otro lado los chances educativos buscan acoplarse a las necesidades de tiempo y espacio familiares, mediante clases presenciales en nuestra ubicación y vía internet, mediante la página web.

**Estrategia de Precio:**

1. Precio grupal de xxx colones por max 10 niños en clases de 40 min. Presenciales (definir con o sin beca)

2. Precio de xxxx colones por alumno para clases individuales de 10 niños max (presenciales o virutales)

4. Horario de 2:30 pm a 6:30 pm.

5. Se busca el financiamiento mediante becas (parciales o totales), donaciones y creación de material didáctico inédito mediante alianzas con universidades y el desarrollo de prácticas profesionales/tesis.

6. Es un negocio con fines de lucro, que intenta mitigar las secuelas que trae consigo la desocupación y desempleo en las poblaciones vulnerables. Es por eso que el precio se adapta a las capacidades de pago de la población y las becas son imperativas en un esfuerzo conjunto con la comunidad para mantener un el orden y seguridad.

**Estrategias de Mercadeo y Promoción :**

1. Cupones de prueba gratis que serán entregados a padres de familia y profesores en reuniones escolares.

2. Se destinará una serie limitada de cupones de prueba en librerías y pulperías locales.

3. Un website anunciando los servicios será actualizado y posteado mediante whatsapp e internet (con su debida patente municipal)

4. Se dará un cupón gratis a aquellas personas que traigan grupos de 5 niños por el tiempo del curso, el cual va avanzando en nivel de complejidad según el tiempo.

5. Se espera trabajar con el PANI 2 veces al mes dando lecciones gratuitas para contribuir al bienestar de los más necesitados con educación de calidad.

**Objetivos:**

 1. Durante los primeros 6 meses se proyecta tener 4 grupos de 10 niños en un horario de Lunes a Viernes, dos veces por semana. Quedando los mismos en 3 grupos: grupo 1 – lunes y miércoles, grupo 2 – martes y viernes, grupo 3 – lecciones individuales y por internet.

 2. Se proyecta una ganancia aproximada de xxxx colones semanales, es decir un ingreso neto de xxxx colones mensuales aproximados (con clases individuales y grupales) durante los primeros 6 meses en clases de tutorías y “clases para la vida”, de xxx en la segunda etapa y de xxx en la tercera etapa. en la tercera etapa.

**Plan de Acción - Resumen:**

Descripción breve de los planes a accionarse en las fechas establecidas.

1. Objetivos por cumplir previo a la I etapa previa a iniciar

1.1. Postear los precios en el website.

1.2. Re- postear el mismo en plataformas virtuales.

1.3. Recoger y analizar estadísticas del INEC referentes a educación y familia en el cantón de Grecia.

1.4. Tiempo límite de revisión de plan financiero y cartas para becas a negocios e industria de la zona.

1.5. Comenzar con el libro de geografía local ilustrada como material promocional a repartirse a familiares en ésta navidad.

1.6. Revisión de respuesta de voluntariado por parte del PAN

 1.7. Revisión de equipo para iniciar las clases (computadora, TV, juegos )

 1.8. Checkear seguros en el INS para estudiantes y profesores.

 1.9. Enviar cartas de solicitud de becas a empresas y personas interesadas.

 1.10. Entrega de cupones a profesores en una reunión.

 **4. Estrategia de marketing y legal previa al inicio:**

4.1. Finalización del libro de geografía, como estrategia de marketing del start up y regalos de navidad para los clientes de prueba de mercado.

4.2. Entrega de propuesta de colaboración a universidades de prácticas, pasantías y tesis estudiantiles para la creación de material didáctico inédito y personalizado (matemáticas, ciencias, lenguas, historia, estudios sociales, arquitectura, etc). Los estudiantes universitarios harán las prácticas por el lapso de un mes.

4.3. Propuesta para la reunión 2 semanas después en las escuelas con padres de familia, acerca del negocio y material promocional: separador de libros y cupones de prueba

4.4. Material didáctico de niños, listo para probarse.

4.5. Al menos 3 patrocinadores o el monto de xxxx proveniente de becas.

4.6. Constitución legal del “start up”– Casa Club Carambola o incorporación a hacienda y CCSS como “trabajador independiente”

Información de referencia de instituciones con ideas similares:

https://www.ymca.net/