



Escuela de Administración
Graduate School of Business (Rosario GSB)

Maestría en Emprendimiento e Innovación (MEI)

KIDOM

Modalidad Proyecto de Emprendimiento

Presentado por:

María Elena Cuellar Floriano

Bogotá, D.C. 15 de enero de 2020



**Universidad del
Rosario**

Escuela de Administración
Graduate School of Business (Rosario GSB)

Maestría en Emprendimiento e Innovación (MEI)

Título del proyecto aplicado empresarial

Modalidad Proyecto de Emprendimiento

Presentado por:

María Elena Cuellar Floriano

Bajo la dirección de:

Julián Gutiérrez

Bogotá, D.C. 15 de enero de 2020

Tabla de contenido

Preliminares.....	vi
Agradecimientos	vii
Dedicatoria	viii
Declaración de originalidad y autonomía.....	viii
Declaración de exoneración de responsabilidad	x
Lista de figuras.....	xi
Lista de tablas.....	xii
Resumen ejecutivo	xiv
Abstract	xvi
Palabras clave.....	xviii
1. Descripción general del proyecto.....	19
1.1. Antecedentes	19
1.1.1. Misión y visión	22
1.1.2. Metas y objetivos	23
1.1.3. Mercado objetivo	25
1.1.4. Descripción de la industria o el sector	25
1.1.5. Fortalezas y competencias básicas.....	27
1.1.6. Licencias o permisos.....	29
1.1.7. Forma jurídica.....	29
2. Validación de la oportunidad	30
2.1. Aspectos básicos de la validación de la oportunidad.....	32
2.2. Principales hallazgos o <i>insights</i>	33
2.3. Perfil básico de los <i>early adopters</i>	34
3. Construcción y validación del mínimo producto viable (MVP)	35
3.1. Aspectos básicos de la validación del mercado	38
4. Producto o Servicio	47
4.1. Especificaciones técnicas del producto	49

4.2. Características del producto.....	51
4.3. Beneficios del producto.....	51
4.4. Servicio posventa	53
5. Plan de mercadeo.....	54
5.1. Entorno económico del emprendimiento	54
5.2. Tipo de clientes del producto.....	55
5.3. Competencia	69
5.4. Análisis competitivo	69
5.5. Planeación estratégica	72
5.6. Estrategia de mercado	73
5.6.1. Estrategia de precio.....	73
5.6.2. Estrategia de distribución.....	73
5.6.3. Canales de distribución	74
5.6.4. Promoción	75
5.6.5. Publicidad	75
5.6.6. Presupuesto promocional	82
5.6.7. Pronóstico de ventas	82
6. Plan de operaciones	84
6.1. Producción.....	85
6.2. Localización	86
6.3. Costos	87
6.4. Entorno legal	89
6.5. Personal.....	90
6.5.1. Políticas de evaluación	92
6.6. Inventarios.....	92
6.7. Proveedores	93
7. Gestión y organización	94
8. Gastos de inicio y capitalización (si aplica).....	98
9. Plan financiero.....	100

10.	Riesgos y supuestos críticos	101
11.	Beneficios a la comunidad.....	103
11.1.	Impacto en el desarrollo de la comunidad.....	103
	Referencias bibliográficas.....	104

Preliminares

Agradecimientos

Primeramente, a Dios por darme la fortaleza y el temple; ¡ah él toda mi gratitud...!

A mis padres, porque gracias a sus consejos, palabras y la forma de ser de ellos, me han ayudado a crecer no solo profesionalmente sino, como persona íntegra con valores y principios, y sobre todo ser una mujer empática, generosa y bondadosa.

A mis hermanas por el apoyo que siempre me brindaron día a día en el transcurso de cada semestre de mi Maestría.

Finalmente, quiero agradecer a mi asesor de tesis por el tiempo de dedicación y la paciencia, en general a todas las personas que de una u otra forma aportaron con sus ideas y /o experiencias en la elaboración de este documento.

Dedicatoria

Dedico esta tesis de manera especial a mi padre Darío Cuellar Gasca y a mi madre Ana Floriano que siempre me apoyaron incondicionalmente en la parte moral y económica, pues ellos son mi principal motor para la construcción de mi vida profesional, sentaron en mi la base de responsabilidad, deseos de superación y sobre todo en luchar por ser una mejor persona cada día.

Declaración de originalidad y autonomía

Declaro bajo la gravedad del juramento, que he escrito el presente Proyecto Aplicado Empresarial (PAE), en la modalidad de proyecto de emprendimiento por mi propia cuenta y que, por lo tanto, su contenido es original.

Declaro que he indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información y que este PAE no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación.

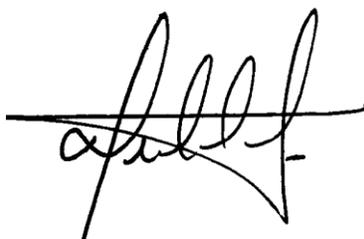
A handwritten signature in black ink, appearing to be 'M. E. Cuellar Floriano', written over a horizontal line.

María Elena Cuellar Floriano

Firmado en Bogotá, D.C. el 15 de enero de 2020

Declaración de exoneración de responsabilidad

Declaro que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de su autor. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'M. Cuellar Floriano', written over a horizontal line.

María Elena Cuellar Floriano

Firmado en Bogotá, D.C. el 15 de enero de 2020

Lista de figuras

Figura 1. Crecimiento del mercado de productos para bebés y niños en Colombia.....	30
Figura 2. Nuevas Experiencias del Consumidor Colombiano	31
Figura 3. Mapa de Empatía.....	35
Figura 4. Modelo Canvas	36
Figura 5. Grafico resultado encuestas.....	41
Figura 6. Grafico resultado encuestas.....	42
Figura 7. Grafico resultado encuestas.....	43
Figura 8. Grafico resultado encuestas.....	43
Figura 9. Grafico resultado encuestas.....	24
Figura 8. Grafico resultado encuestas.....	44
Figura 9. Grafico resultado encuestas.....	55
Figura 10. Tendencias del Mercado.....	58
Figura 11. Línea de tiempo-estructura familiar.....	59
Figura 12. Valores y motivaciones de hogares (por región)	60
Figura 13. Tendencia Ecoparents.....	62
Figura 14. Tendencia cuidado de los niños.....	67
Figura 15. Tipo de cliente B2C.....	67
Figura 16. Segmentación Clientes.....	68
Figura 17. Mapa de Competencia.....	69
Figura 18. Descripción del Proceso	83
Figura 19. Estructura Organizacional.....	94

Lista de tablas

Tabla 1. Características del Producto.....	50
Tabla 2. Tamaño de la Demanda Localidad de Usaquén.....	54
Tabla 3. Tipo de Cliente.....	66
Tabla 4. Competencia de Kidom Ventajas y desventajas.....	69
Tabla 5. Matriz Análisis Competitivo.....	70
Tabla 6. Modelo Matriz DOFA	71
Tabla 7. Pronóstico de Ventas	81
Tabla 8. Ficha Técnica del Servicio.....	84
Tabla 9. Costos.....	86
Tabla 10. Proveedores.....	92
Tabla 11. Financiero.....	99

Resumen ejecutivo

Nombre del emprendimiento	KIDOM
Información básica del proyecto	<p>Es un proyecto de vida que nació de una necesidad, con el objetivo de construir una comunidad de madres y padres reales, ofreciendo una valiosa oportunidad para salir de casa, relajarse, recuperar la forma y el bienestar, ser productivos, participar en varias charlas con expertos y así obtener información enriquecedora basad en experiencias vividas acerca de la crianza, trabajo y emprendimiento.</p> <p>Es un espacio colaborativo donde todos empezamos a crecer como personas, como profesionales, como padres y como niños felices y empoderados, en un lugar cómodo, seguro y divertido a cargo de educadores profesionales, Kidom está dirigido a padres independientes, freelance que buscan conciliar trabajo y crianza.</p> <p>Kidom ofrecerá sus servicios en el mes de febrero de 2020, su objetivo principal es potencializar al máximo las capacidades y habilidades de los niños en cada etapa de vida de 4 meses a 5 años y generar un impacto de crecimiento y productividad a padres Millennials.</p>
Oportunidad de	Estamos ubicados en el barrio chico navarra , que hace parte de la localidad

mercado	de Usaquén la cual cuenta 474.186 habitantes de los cuales 119.310 son hogares de parejas entre 25 a 29 años con 1 o dos hijos esto representa una oportunidad de mercado un 34%.
Costo total previsto del emprendimiento	El valor total del proyecto es de \$300.000.000 (COP) y/o 86.880,97(US\$) (Dólar USD \$3.453,50)
Financiamiento	El proyecto se financiará con recursos propios y un préstamo.

Abstract

Name of the venture	<p>KIDOM</p>
Basic project information	<p>It is a life project that was born from a need, with the aim of building a community of real mothers and fathers, offering a valuable opportunity to leave home, relax, recover form and well-being, be productive, participate in several talks with experts and thus obtain enriching information based on lived experiences about parenting, work and entrepreneurship.</p> <p>It is a space where we all begin to grow as people, as professionals, as parents and as happy and empowered children, in a comfortable, safe and fun place run by professional educators, Kidom is aimed at independent, freelance parents who seek to reconcile work and breeding.</p> <p>Kidom will offer its services in the month of February 2020, its main objective is to maximize the capacities and abilities of children in each stage of life from 4 months to 5 years and generate an impact of growth and productivity to Millennial parents.</p>
Market opportunity	<p>We are located in the Navarre Chico neighborhood, which is part of the town of Usaquén which has 474,186 inhabitants of which 119,310 are homes of couples between 25 and 29 years with 1 or two children this represents a 34% market opportunity.</p>

Total expected cost of the venture	The total value of the project is \$ 300,000,000 (COP) and / or 86.880,97(US\$) (Dólar USD \$3.453,50)
Financing	The project will be financed with own resources and a loan.

Palabras clave

- Coworking: es una forma de trabajo (cotrabajo) que permite a profesionales independientes, emprendedores y pymes de diferentes sectores, compartir un mismo espacio de trabajo con el fin de desarrollar sus proyectos profesionales la vez que fomentan proyectos conjuntos.(Comunidad Coworking, 2017)
- Crianza: Tarea realizada por los padres o tutores de un niño, durante los primeros años de su vida. (Anna Fornós i Barreras, 2001)
- Estimulación es desarrollar al máximo las capacidades psíquicas, motrices, emocionales y sociales de los bebés / niños entre 0 y 6 años. (Centro Codex, 2019)

1. Descripción general del proyecto

1.1. Antecedentes

La primera infancia es una etapa fundamental en el desarrollo del ser humano, por esta razón en los últimos tiempos se le apuesta al desarrollo integral de los niños y las niñas dentro del cual se tienen en cuenta las necesidades e intereses de los mismos, debido a lo anterior, constantemente se crean distintas instituciones que brindan un apoyo en el cuidado integral de ellos; (Puche Navarro et al., 2010) sin embargo KIDOM ofrece una alternativa novedosa y efectiva para no dejar la crianza de nuestros hijos e hijas en manos de otras personas, sino participar en dicho proceso con el apoyo de profesionales, madres, colegas y personas que nos guían, acompañan y cultivan en nosotros conocimientos necesarios para afrontar esta etapa como padres.

Por lo anterior, se ofrecen espacios confortables para padres y madres emprendedores que desean trabajar, estudiar y no dejar de lado su vida profesional, pero todo el tiempo con la seguridad de que tienen sus hijos cerca y que ellos además de divertirse también aprenden y potencializan sus habilidades por medio de los talleres que se ofrecen en nuestras instalaciones.

KIDOM es un lugar creado con la iniciativa de conciliar la vida laboral y la familiar, para la madre y el padre es fundamental darles a sus hijos una vida llena de felicidad, diversión,

seguridad y estabilidad, por esta razón se hace necesario crecer profesional y laboralmente, pero sin dejar de lado la crianza respetuosa y el acompañamiento en los procesos que los niños y las niñas atraviesan al transcurrir de su crecimiento.

Basamos nuestro trabajo en la pedagogía activa ya que se tiene en cuenta los intereses de los niños y las niñas y el respeto por su desarrollo natural y personal, el cual es potencializado por medio de experiencias significativas, que se le ofrecen al niño para que el aprenda por medio de la exploración del medio, manipulación y sensibilización de los sentidos; además tenemos en cuenta la metodología de Emilia Reggio para crear los talleres y el contenido de estos, siempre con el juego y la diversión como puentes para el aprendizaje.(Hernández Carabalí, 2018)

Es fundamental que los vínculos afectivos entre padres e hijos no se rompan por la necesidad de crecer laboralmente, por esta razón le apostamos a la crianza respetuosa, a la oportunidad de trabajar y cuidar de nuestros hijos al mismo tiempo, a participar activamente de la estimulación y el descubrimiento del mundo por parte de nuestros hijos y a la construcción de una comunidad como red de apoyo emocional, laboral y personal para esta gran tarea de educar.

Tener un hijo cambia la vida de las personas, ocurren cambios físicos, familiares, emocionales, laborales e incluso económicos, la visión del mundo se transforma, aparecen nuevas prioridades y se desarrollan habilidades para afrontar esta nueva etapa; de un

momento a otro las personas se enfrentan con la responsabilidad de cuidar, proteger, amar y educar a una persona indefensa y totalmente dependiente que cambia la rutina y el pensamiento por completo.

Debido a estos nuevos cambios, la mujer asume su papel de madre con tanta responsabilidad y amor que deja de lado la vida de pareja, el trabajo, la profesión e incluso la preocupación por si misma de arreglarse, comer, descansar, entre otras; en pocas palabras los padres luego de tener hijos no conciben su vida sin ellos, empiezan a afrontar preocupaciones en cuanto a su crianza, educación, felicidad y todo el tiempo cuestionando si están haciendo un trabajo bien o mal hecho con ese ser vivo que ahora tienen a cargo.

Al ser padre te vuelves una persona multitareas, valiente, fuerte, capacitada para hacer y aprender muchas cosas, todo el tiempo estas ocupado, tomas decisiones, eres eficaz y también indispensable en la vida de tu hijo; pero no faltan los momentos donde quieres retomar tu libertad, volver a sentirte capacitado de trabajar, compartir experiencias, aprender cosas nuevas, charlar con colegas, amigos e inclusive sientes que quieres crecer personal y profesionalmente porque esto beneficiara al máximo las posibilidades económicas, emocionales y físicas que le puedes ofrecer a tus hijos.

Teniendo en cuenta lo anterior, los padres y madres buscan estabilizar su vida profesional y laboral con su vida familiar y la crianza que es la etapa por la cual están atravesando, de esta necesidad de la población del siglo XXI nace la propuesta de crear KIDOM, un

COWORKID para los padres y madres emprendedores e independientes con niños de 4 meses a 5 años, ya que este es un lugar ideal para que los mayores trabajen en salas de reunión, con conexión a internet, cafetería, interactúen con colegas u otras personas y puedan llevar a sus hijos a que se diviertan y aprendan, se brindan talleres para potencializar las habilidades de la primera infancia y fortalecer la dimensión personal social, corporal, cognitiva y comunicativa con la observación participante y guía de profesionales en primera infancia, todo esto en el mismo lugar afianzando el vínculo familiar y la crianza respetuosa.

1.1.1. Misión y visión

1.1.1.1. Misión

Fortalecer el vínculo familiar, siendo esta la base de inicio para la construcción de una comunidad, donde los padres además de crecer laboral y profesionalmente, hacen parte de la crianza respetuosa, transformando el aprendizaje de los niños mediante la exploración, la creatividad y libertad en un espacio colaborativo tranquilo, cómodo y seguro.

1.1.1.2. Visión

KIDOM es un lugar en permanente construcción y en el año 2021 se reconocerá por sus grandes y novedosas instalaciones y por ser una comunidad con intereses basados en la conciliación de trabajo y crianza, conllevando al fortalecimiento de padres y niños felices, fuertes y empoderados.

1.1.2. Metas y objetivos

1.1.3. Objetivos

1.1.2.1 General

Ofrecer un lugar cómodo y seguro a las familias donde se combine la productividad y la diversión, dedicando tiempo al trabajo, pero sin descuidar la crianza y el vínculo con sus hijos, al compartir y acompañarlos en el desarrollo de sus habilidades y adquisición de conocimientos, ayudando a formar familias fuertes y felices.

1.1.2.2. Específicos

Apoyar y acompañar a las madres y padres en la crianza, por medio de la construcción de conocimiento en temas como lactancia materna, educación emocional, pautas de crianza, entre otros.

Ofrecer un espacio seguro, cómodo y tranquilo donde los padres se sientan en confianza, de ir a trabajar y al mismo tiempo puedan llevar a sus hijos para que se diviertan y aprendan.

Incentivar en los niños y niñas la curiosidad y el interés por el mundo que los rodea, e involucrar a los padres en su desarrollo y la evolución del mismo.

Fortalecer la seguridad, autonomía e independencia de los niños y niñas al permitirles explorar y aprender por medio de la experiencia

1.1.2.3 Valores

Conciliación: lograr un equilibrio en la vida de las mujeres y los hombres emprendedores, independientes y trabajadores, que buscan educar, acompañar y guiar a su hijo sin necesidad de abandonar su vida profesional y laboral.

Solidaridad: construir una comunidad de apoyo para afrontar la realidad de las personas que buscan seguir creciendo profesionalmente sin dejar de lado la crianza y educación de sus hijos, anteponiendo el bienestar colectivo.

Responsabilidad: afrontar los diferentes compromisos tanto laborales como familiares; participar activamente en el desarrollo y crianza de sus hijos y trabajar en equipo para la construcción de normas y valores.

Respeto: tener en cuenta la importancia de la familia, amistades, el trabajo y todas aquellas personas que nos rodean como sujetos fundamentales en el desarrollo personal, relacionándose y compartiendo intereses y necesidades; además una base fundamental en nuestro proyecto es la crianza respetuosa que conlleva a una educación emocional y la valoración del niño y la niña como sujetos de derechos, teniendo en cuenta que los niños necesitan contar con un apoyo que les brinde amor, protección y confianza para crecer sanamente.

Libertad: La vida social y el crecimiento laboral y profesional después de ser padres cambian, pero no deja de existir, por esto ayudar a las mujeres y hombres a retomar su

libertad de expresión, pensamiento y tiempo para ellos mismos es una de nuestras tareas; la maternidad y la paternidad no pueden anular ni postergar la persona que hay en nosotros, es necesaria la conciliación de los diferentes roles.

1.1.3. Mercado objetivo

Kidom está dirigido a padres y madres de familia de edades comprendidas entre 25 y 50 años, que tengan niños o niñas desde 4 meses hasta 5 años de edad, que residan en el Sector de la localidad de Usaquén y sus alrededores, con un nivel socio económico medio alto y alto, con ocupaciones de profesionales, amas de casa y freelance, que estén de acuerdo con la importancia de estimular los niños potencializándoles sus habilidades, preparándolos de una manera fuerte, empoderados y seguros.

1.1.4. Descripción de la industria o el sector

Kidom pertenece al sector terciario ya que incluye actividades que se relaciona con bienes y servicios a un consumidor.

El sector terciario de Colombia es uno de los más desarrollados. De acuerdo con el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas de Colombia (DANE), el sector terciario aloja más del 80 % de la fuerza laboral del país. (DIAN, 2017)

Según un artículo realizado por la revista Dinero, el modelo de oficinas para coworking nació para las startup, teniendo un crecimiento para el primer trimestre del año 2019 de un 2,8%. (Dinero, 2019) Los espacios colaborativos es una tendencia que ha venido cogiendo

bastante fuerza en los últimos años, en donde se crea un vínculo entre los usuarios y la empresa. El concepto que se maneja es la facilidad ofrecen diferentes paquetes de acuerdo al tiempo que deseen estar en la cual te brindan diferentes servicios como, salón de reuniones, una cafetería, juegos, cubículos compartidos. La revista 'Deskmag', especializada en 'coworking', señala que se ha incrementado el número de los espacios colaborativos en el mundo: en el 2011 había 1.130 y en el 2017, 13.800. Además, la encuesta global de 'coworking' 2018 concluye que ha aumentado el número de oficinas privadas dentro de estos sitios y se han introducido nuevas áreas para tomar bebidas, como los 'coffee spaces'. (Tiempo, 2018)

Finalmente, estos espacios como podemos ver esta creado para los millennials, pensando en ofrecer beneficios como la tranquilidad, la comodidad, la optimización de los espacios y reducción de costos operativos. Adicional ofrece un plus en donde pueden hacer parte de una comunidad global, ya que los usuarios pueden utilizar las instalaciones en cualquier lado. En el año de 2012, 1800 empresas de coworking se encontraban en funcionamiento en todo el mundo. (Carsten Foertsch, 2012)

Hoy cada vez es más común ver mujeres independientes y emprendedoras que trabajan desde sus casas, medio tiempo o de cómo freelance, sin dejar de lado el cuidado de sus hijos ; ya sea por un tema de superación personal o para aportar a la economía familiar, un grupo importante de mujeres buscan opciones para continuar su ritmo laboral, lo que ha sido posible gracias a los diversos avances tecnológicos y la cada vez más aceptada modalidad de

trabajar a distancia, que se traduce en un beneficio tanto para el empleado como para el empleador.

Los niños y las niñas tienen un papel fundamental en el desarrollo infantil. Entre las etapas de los 2 años y 5 años, el aumento de la fuerza y habilidad motora, permiten que crezca su curiosidad por explorar y aprender cada día.

Según la Encuesta Voz de Mujer de Comunidad Mujer y Banco Interamericano del Desarrollo (BID), realizada con el apoyo técnico y trabajo de campo del Centro de Microdatos de la Universidad de Chile, existe un 30,8% de mujeres que trabajaban antes de tener a su hijo y no volvieron a su fuente laboral posterior a ello. (PORTALPYME, 2017)

En Colombia, aunque no existen cifras concretas sobre el deseo de ser mamá, en España Ipsos realizó una encuesta en el año 2011 que arrojó como resultado que cada vez más mujeres desean disponer de tiempo libre para disfrutar de su vida y, por ello, rechazan la maternidad, tal y como afirma el 45 % entre 15 y 24 años y el 32 % de las mayores de 35 años. (Fucsia.co, 2019)

1.1.5. Fortalezas y competencias básicas

La mayor fortaleza de Kidom, es que cuenta con un espacio de 680 mtrs propio, el cual tiene una excelente ubicación y distribución con diferentes espacios adecuados, cómodos, seguros y tranquilos para los niños y los adultos. Cuenta con una excelente infraestructura y diseño adecuada para el aprendizaje de los niños, la cual busca fortalecer y potencializar sus

habilidades mediante el juego garantizando que todos los procesos sean los adecuados para lograr uno de los objetivos más importantes, que es el corregir las debilidades de aprendizaje en los niños desde temprana edad.

Uno de los mejores atractivos del proyecto kidom, se basa en los diseños únicos e innovadores bajo el concepto de la Arquitecta Rosan Bosch. (Rosan Bosch Studio, 2017) En donde nos basamos en la misma ideología, dando un papel muy importante al diseño estratégico de los entornos de aprendizajes abiertos y flexibles, que muestran la gran importancia de los espacios físicos para mejorar las habilidades creativas de los niños bajo la exploración y la libertad, empoderándolos y motivándolos a realizar diferentes actividades como la lectura desde cualquier espacio, la exploración de diferentes espacios bajo el juego maximizando su potencial.



Fuente: <https://rosanbosch.com/es>

1.1.6. Licencias o permisos

Se deberá tener en cuenta una debida licencia de funcionamiento cumpliendo los requisitos establecidos como lo son los niveles de atención, su ubicación deberá estar alejada de los puntos de concentración de riesgos, su infraestructura tendrá que ser un sitio amplio que cuente con patio interior o que este cerca de un parque o zona verde si tiene escaleras que sea con pasamanos, mínimo una unidad sanitaria por 20 niños y una unidad sanitaria para los adultos. Sus condiciones de seguridad deberán estar certificadas por el Cuerpo de Bomberos. La licencia de funcionamiento otorgada por el ICBF, el proceso pedagógico garantizará el cuidado calificado, el ejercicio de los derechos y deberes de los niños y las niñas y la promoción del desarrollo infantil, las cuales se basarán en la metodología Reggio Emilia y María Montessori garantizando un adecuado proceso de aprendizaje y un excelente nivel nutricional. Número de niños de 4 meses a 2 años por clase no excederán a 5 por grupo y los niños de 2 A 5 años no excederá de 10 por clase.

1.1.7. Forma jurídica

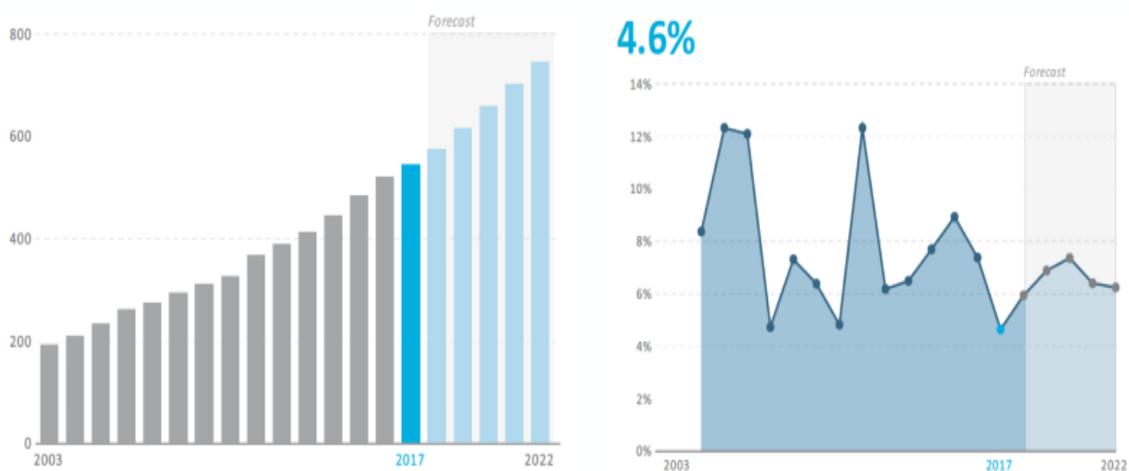
El tipo de empresa que optaría sería UNIPERSONAL, ya que una persona sería le encargada jurídicamente del Coworkid Kidom, la cual tiene como cargo de directora. La figura jurídica que se optara es Régimen simplificado, el servicio que se ofrecerá lo regula la secretaria de integración social ya que los niños están entre las edades de 4 meses a 5 años.

Por el momento y para iniciar con el servicio se debe tener en cuenta los siguientes documentos legales los cuales son obligatorios para su funcionamiento:

Matricula mercantil Inscripción al RUT de la DIAN y asignación del número de identificación Inscripción en la secretaría de hacienda municipal del impuesto de cámara y comercio. Bomberos voluntarios para verificar el cumplimiento de las normas de seguridad Planeación municipal para verificación del uso del suelo. Dogma para verificar el cumplimiento de las normas ambientales. Secretaria de salud para verificar el cumplimiento de las normas higiénicas sanitarias (concepto sanitario). Se debe realizar los trámites de EPS para los empleados y póliza de seguros para los niños.

2. Validación de la oportunidad

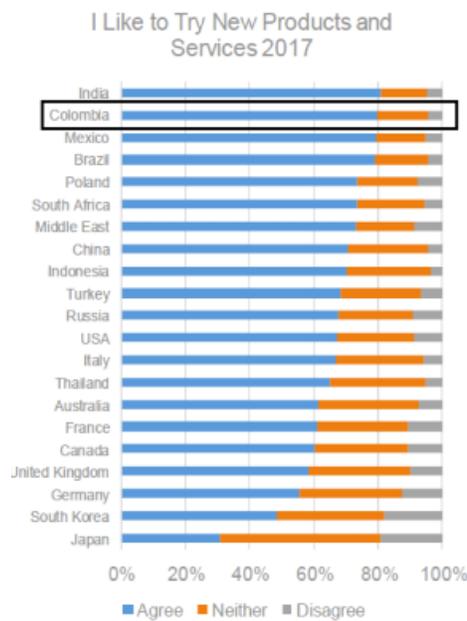
Figura1. Crecimiento del mercado de productos para bebés y niños en Colombia



Fuente: Reporte Euromonitor

Los productos específicos para bebés y niños en Colombia registran un crecimiento del valor actual del 5% en 2017 para alcanzar COP 540 mil millones, se espera un crecimiento constante de la categoría con proyecciones hasta el 2022.

Figura 2. Nuevas Experiencias del Consumidor Colombiano



Fuente: Reporte Euromonitor Internacional-Survey

Cada vez más las marcas deben pensar en maneras de brindar a los consumidores nuevas experiencias de marca. El consumidor colombiano cada vez más quiere probar nuevos productos y servicios.

2.1. Aspectos básicos de la validación de la oportunidad

Toda empresa que desee sostenerse el mercado a través del tiempo, debe de regirse por las exigencias continuas de los clientes, realizar un análisis constantemente de sus competidores, fortalecer su empresa día a día y tomar decisiones estratégicas.

Actualmente existen varias herramientas o metodologías para realizar investigación directa a la población, tendencias, preferencias del consumidor, competencias etc. Pero lo más importante es realizar un estudio detallado y veraz en donde podamos tener una trazabilidad y así poder reaccionar de una manera efectiva ante el mundo cambiante.

Se realizó un conversatorio de 6 mamás aprovechando la invitación de un taller realizado por una profesional en donde primero se escuchó a las mamás sus necesidades y cuáles son sus motivaciones, finalizando con una charla sobre el proyecto kidom recibiendo buenas críticas y teniendo en cuenta las observaciones, se hicieron los ajustes necesarios.

De igual forma se realizó una encuesta a 15 mamás, buscando esclarecer el nivel de aceptación y necesidad que tienen los padres de familias, por encontrar un lugar exclusivo, cómodo tranquilos, con diseños únicos, en el cual el tiempo sea productivo y de esparcimiento tanto para los acompañantes y para los más peques.

También se hizo un sondeo de mercado por redes sociales como Instagram y Facebook donde se comentó la idea de negocio y tuvo bastante aceptación y comentarios de gran interés acerca de conocer más del tema y la ubicación.

2.2. Principales hallazgos o *insights*

Hoy cada vez es más común ver mujeres independientes y emprendedoras que trabajan desde sus casas, medio tiempo o de cómo freelance, sin dejar de lado el cuidado de sus hijos ;(Macedo, 2019) ya sea por un tema de superación personal o para aportar a la economía familiar, un grupo importante de mujeres buscan opciones para continuar su ritmo laboral, lo que ha sido posible gracias a los diversos avances tecnológicos y la cada vez más aceptada modalidad de trabajar a distancia, que se traduce en un beneficio tanto para el empleado como para el empleador.



Fuente: Autor

2.3. Perfil básico de los *early adopters*

En la actualidad hay un crecimiento de la población joven que incluye madres trabajadoras que desean mejorar su calidad de vida y la de su hijo. Padres que buscan seguir con sus actividades profesionales y laborales sin desvincularse de la crianza de sus hijos. Les encanta la comodidad, las nuevas experiencias, la tranquilidad y sobre todo el bienestar de sus hijos.

Mapa de Empatía

Un mapa de empatía es una herramienta que nos permite profundizar el segmento de nuestros futuros clientes, recopilando información sobre sus gustos y preferencias, sus comportamientos, preocupaciones y sus aspiraciones, esto nos lleva a tener claridad y entender con más exactitud lo que el cliente está realmente dispuesto a pagar. (Iglesias, 2017)

Figura 3. Mapa de Empatía

MODELO DE EMPATIA	
¿ QUÉ PIENSA Y SIENTE?	Es una persona independiente, freelance. Le preocupa no desarrollarse profesional ni laboralmente. Vive y trabaja por mejorar su calidad de vida. Busca espacios y servicios que le brinden comodidad, seguridad y tranquilidad. Le preocupa no tener un equilibrio en lo personal, profesional y la crianza de su hijo.
¿ QUÉ VE?	La oferta del mercado para niños es amplia, pero no encuentra un sitio integral donde pueda ser productiva y estar con o cerca a su hijo. En su entorno también encuentra mamás y papás que se dedican a cuidada a sus bebés, pero deben renunciar a su vida laboral o profesional. Aumenta la responsabilidad en el cuidado de sus bebés en niñeras, abuelas, etc.
¿ QUÉ DICE Y HACE?	Le gusta compartir experiencias de la crianza de su hijo. Disfruta salir y compartir con sus amigas sin dejar a un lado a su hijo.
¿ QUÉ OYE?	Los padres se quejan por no poder hacer parte de la crianza diaria de sus hijos. Impotencia al no poder dedicar más tiempo de lo que se desea en las actividades diarias de los niños.
ESFUERZOS	RESULTADOS
No le resulta fácil encontrar un sitio donde se sienta agusta con su hijo y productiva al mismo tiempo. Le frustra tener que desplazarse a varios sitios para llevar a sus hijos y luego hacer sus quehaceres. No quiere dejar a un lado su vida profesional y laboral y solo dedicarse a la crianza de su hijo.	La motiva seguir desarrollándose laboral y profesionalmente. Elimina su estrés al compartir con su hijo y tener un rato de esparcimiento. Le gusta superar sus límites y se marca retos con frecuencia. Es una persona independiente, que le gusta manejar su tiempo y tener una mejor calidad de vida tanto para ella como para su hijo.

Fuente. Autor

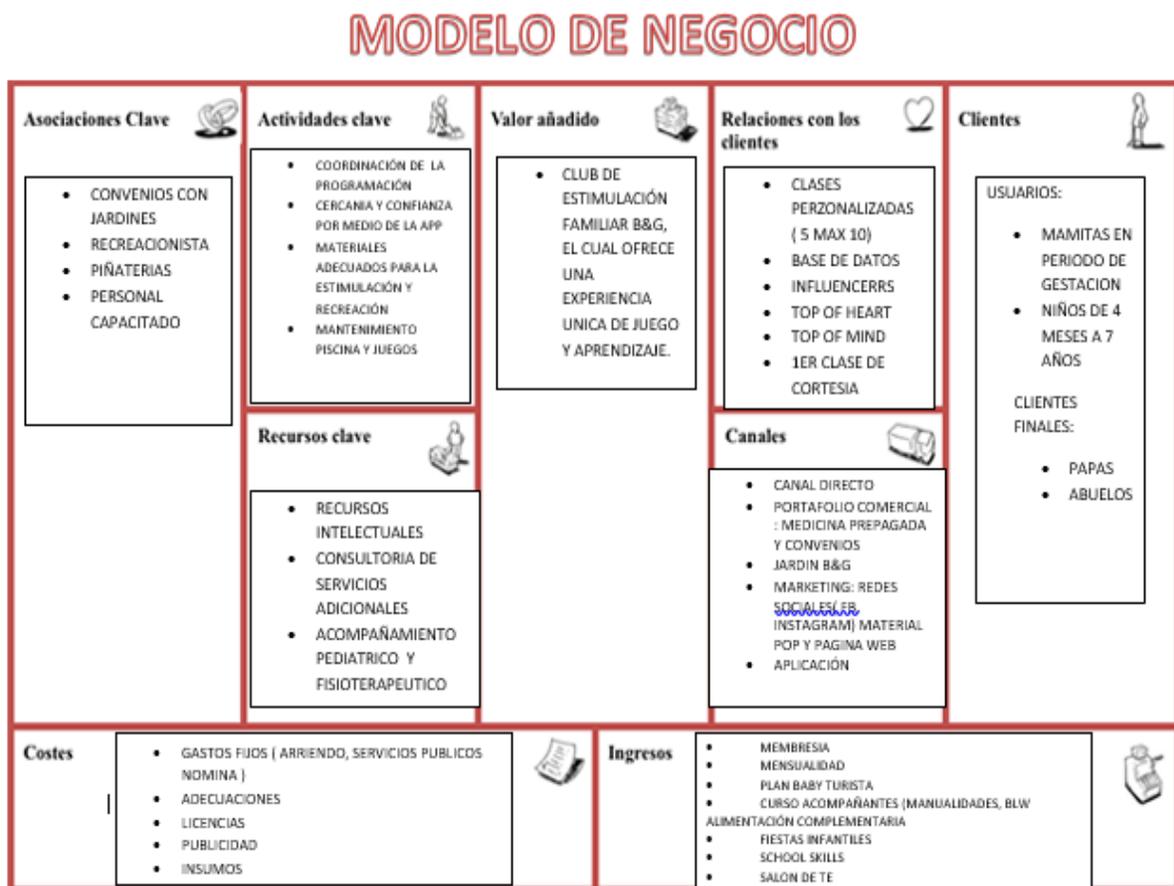
Modelo Canvas

Se realizó un modelo canvas para tener más claridad acerca de cómo va hacer el funcionamiento de Kidom. Este modelo consta de 9 bloques, en los cuales se define como se crea, se entrega y se captura la propuesta de valor. La creación de valor radica en las actividades claves. Los recursos claves y la red de aliados. La entrega del valor se basa en la

relación con el cliente, canales de distribución y los segmentos de interés. La captura del valor consta de la estructura de los costos y el flujo de ingresos. (Prim, 2019)

A continuación, se muestra el modelo canvas diligenciado.

Figura 4. Plantilla Modelo Canvas



Fuente: Plantilla Modelo Canvas (Prim, 2019)

PROPUESTA DE VALOR: es una propuesta diferente, con un enfoque diferencial el cual brinda una experiencia única de juego y aprendizaje equilibrado de los niños, mientras en el mismo espacio en otro ambiente, se encuentran sus padres realizando actividades productivas y /o de esparcimiento, aumentando la confianza y el vínculo con sus hijos, sin tener que preocuparse de trasladarse de un lado a otro.

ACTIVIDADES CLAVES: Coordinación y capacitación constante a los empleados a cargo del director y es fundamental para así asegurar el cumplimiento de las actividades, horarios, cronogramas, que se pacten con el cliente. Gestión con los proveedores de los productos y servicios para así brindar una experiencia única de comodidad y tranquilidad.

RECURSOS CLAVES: Las instalaciones de Kidom contara con excelentes condiciones de higiene y seguridad propicias para niños y sus padres y o acompañantes. Se tendrá una plataforma de comunicación constante que nos permitirá estar todo el tiempo conectados y consentir a nuestros clientes.

ASOCIADOS CLAVES: Las alianzas estratégicas con empresas dentro del gremio, como transportes, jardines, pediatras, peluquerías y boutiques de niños, que buscan tener un beneficio mutuo, en el sentido en que ellos incrementarías las ventas por las recomendaciones que Kidom realice para usar sus servicios, y así nosotros nos vamos dando a conocer en el mercado y logramos tener más cercanía con nuestros clientes.

RELACION CON LOS CLIENTES: Se tendrá una pag web, un blog, una aplicación en el celular donde ellos puedan tener contacto seguido y ver a sus hijos en cualquier momento desde su celular, o si tienen alguna inquietud con la empresa.

SEGMENTO DE CLIENTES. Parejas jóvenes y/o adultas con hijos entre 4meses a 5 años, trabajadores e independientes, freelance, etc

CANAL DE DISTRIBUCION: Es el medio más importante para dar a conocer y ofrecer nuestros servicios, redes sociales y directamente en el local.

CAPTURA DE VALOR

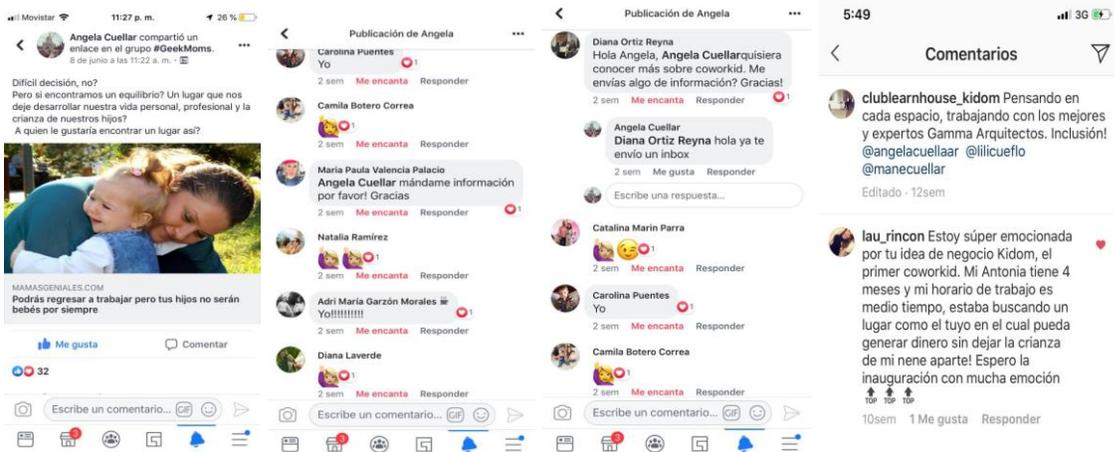
Estructura de costos: compuesta por varios factores dentro de ellos los más importantes, nomina personal, gastos de servicios etc.

FLUJO DE INGRESOS: la fuente de ingresos está basada en el pago de la membresía anual, y el pago de las mensualidades según el paquete y tiempo.

3. Construcción y validación del mínimo producto viable (MVP)

3.1.Aspectos básicos de la validación del mercado

Se realizó un sondeo en redes sociales en donde hubo buena aceptación e interés en saber más acerca del servicio, la ubicación y fecha de apertura.



Se realizó un conversatorio en una charla organizada por PSYNAD, (PSYNAD, 2019) tomamos esta empresa por ya que se destaca en el campo de la Psicología con gran experiencia y reconocida en la adecuada orientación a padres y especialmente niños. el cual se obtuvo información importante acerca de las necesidades, preferencias y gustos de los padres de familia y se expone el proyecto Kidom, en donde es recibido con bastante aceptación.

A continuación se presenta los principales hallazgos obtenidos del conversatorio (focus group) realizado en las instalaciones de medical center en la calle 122 con 7ª, el día 2 de mayo de 2019 a las 9: am, con la participación de 8 personas, profesionales, mujeres solteras, amas de casa y madres. Se pudo destacar que se contó con la participación de dos profesionales en cuidado infantil y una mama figura pública con más de 520.000 seguidores en instagram, donde se dedica y cuenta la experiencia de ser mama. Se logró recopilar información importante, la cual nos permite mejorar nuestro proyecto Kidom. Las mamas nos dieron a conocer sus preocupaciones a la hora de alejarse de sus hijos, las preferencias y gustos a la hora de escoger un producto o servicio para sus bebés, la importancia de sentirse productivas sin dejar a un lado la crianza, el papel importante de los papas también al hacer parte de la labor de cuidar y hacer parte del desarrollo de sus hijos.

En conclusión, las personas que participaron en el conversatorio nos mostraron abiertamente sus emociones y la tranquilidad de buscar un espacio donde puedan estar con sus hijos y puedan trabajar y/o emprender.



Fuente: Autor



Posteriormente se realizaron 15 encuestas de producto mínimo viable para buscar esclarecer el nivel de aceptación y necesidad que tenían los padres de familia por encontrar un lugar exclusivo con diseños únicos en el cual el tiempo fuera productivo y de esparcimiento, tanto como para acompañantes y para los más peques.

A continuación, se adjunta material y resultados tabulados.

ENCUESTA

1. ¿Tiene usted hijos en edades entre 0 y 7 años?

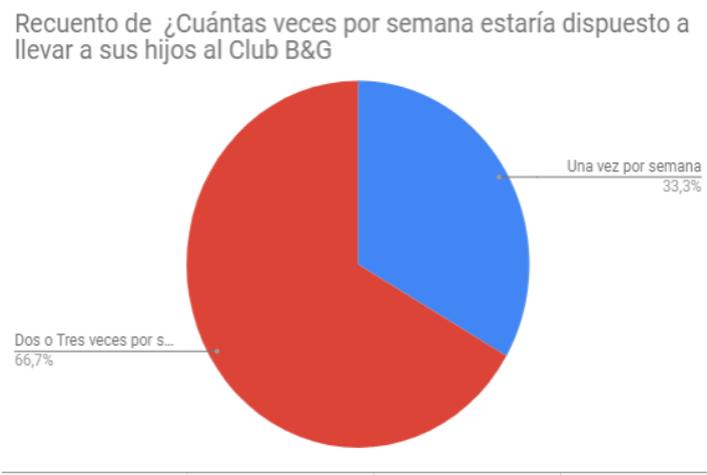
Figura 5. Grafico resultado encuestas



De las 15 personas encuestadas: 12 personas: si y 3 personas: no tienen hijo entre las edades de 0 a 7 años.

2. Cuántas veces por semana estaria dispuesto a llevar sus hijo al CLUB KIDOM?

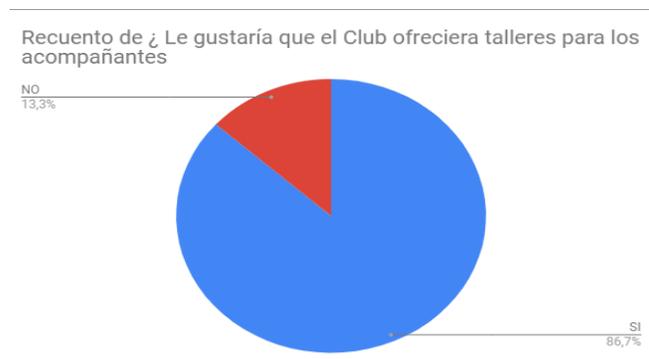
Figura 6. Grafico resultado encuestas



De las 10 personas contestaron que les gustaría 2 o 3 veces por semana y 5 personas una vez por semana, también les gustaron la idea de un espacio integral donde pueden llevar más de un niño por familia. Los servicios adicionales que les gustaría que ofreciéramos en el CLUB KIDOM es charlas para mamás, clases de mindfulness para niños, yoga mamá-bebé, clases de danzas, natación, ballet y música.

3. ¿Le gustaría que el CLUB KIDOM ofreciera talleres para los acompañantes?

Figura 7. Grafico resultado encuestas



De las 15 personas encuestadas: 13 personas: si y 2 personas no.

4. ¿Que persona acompañaría a su hijo al CLUB KIDOM?

Figura 8. Grafico resultado encuestas



De las 15 personas encuestadas: 3 son el papa, 8 van con la mama, 2 van con la abuela y 2 van acompañados de la nana.

5. ¿Qué opina de la propuesta de negocio CLUB KIDOM?

Figura 9. Grafico resultado encuestas



De las 15 personas encuestadas: 1 no le parece interesante, 1 persona le es indiferente, a 4 personas les gusta y a 9 personas les encanta la idea y les parece innovadora.

Según las 15 encuestas realizadas a mamás, se plantea resolver la siguiente necesidad: Brindar un espacio integral para la familia y para los hermanitos que deseen participar de estas actividades simultáneamente, contando con una infraestructura adecuada de diferentes ambientes.

4. Producto o Servicio

Club kidom es un centro de estimulación oportuna que tiene como finalidad brindar una experiencia única tanto en los pequeños, como en los acompañantes.

Contamos con un equipo de profesionales en fisioterapia, pedagogía y psicólogos con una experiencia amplia en estimulación oportuna, en donde se realizan actividades lúdicas en un ambiente adaptado para nuestros niños de forma semipersonalizada.

Nuestros servicios: matronatación, babygym, kidsgym, muro de escalar, fiestas infantiles, babyturista, tarde de camping, noche para papas y cafetería para los papitos en donde tienen un espacio productivo y de esparcimiento.

Circuito de cámara para que los padres puedan ver la interacción de los niños.

El Programa de Estimulación Oportuna es nuestro eje principal de aprendizaje, donde los padres y niños de 4 a 60 meses podrán fortalecer vínculos afectivos y conocerse más. Trabajamos con un equipo interdisciplinario calificado en el tema, que dirige y acompaña el desarrollo de las diversas actividades, brindando las herramientas necesarias, estimulando y potencializando así las capacidades y destrezas de las áreas del desarrollo de los niños:

- Socio afectiva: Para que todo lo que huelga, toque, escuche y sienta deje una huella de amor imborrable a nivel emocional, lo que le permitirá tener buena autoestima, respetando las personas que lo rodean.
- Cognitiva: Para que por medio de repeticiones y constantes experiencias divertidas haga una correcta conexión neuronal en el proceso de aprendizaje y así pueda comprender el mundo en que lo rodea.

- **Motora:** Para que su cuerpo sea un instrumento de movimiento constante en donde pueda sobrepasar cualquier obstáculo y fortalecer su esquema corporal.
- **Sensorial:** Para que cada uno de sus sentidos funcione correctamente y pueda percibir las características de su medio ambiente.
- **Comunicativa:** Para que pueda expresar con su boca y su cuerpo todas esas hermosas ideas y las deje plasmadas en un sinnúmero de historias y narraciones.

4. Producto o Servicio

Club kidom es un centro de estimulación oportuna que tiene como finalidad brindar una experiencia única tanto en los pequeños, como en los acompañantes.

Contamos con un equipo de profesionales en fisioterapia, pedagogía y psicólogos con una experiencia amplia en estimulación oportuna, en donde se realizan actividades lúdicas en un ambiente adaptado para nuestros niños de forma semipersonalizada.

Nuestros servicios: matronatación, babygym, kidsgym, muro de escalar, fiestas infantiles, babyturista, tarde de camping, noche para papas y cafetería para los papitos en donde tienen un espacio productivo y de esparcimiento.

Circuito de cámara para que los padres puedan ver la interacción de los niños.

El Programa de Estimulación Oportuna es nuestro eje principal de aprendizaje, donde los padres y niños de 4 a 60 meses podrán fortalecer vínculos afectivos y conocerse más. Trabajamos con un equipo interdisciplinario calificado en el tema, que dirige y acompaña el desarrollo de las diversas actividades, brindando las herramientas necesarias, estimulando y potencializando así las capacidades y destrezas de las áreas del desarrollo de los niños:

- Socio afectiva: Para que todo lo que huelga, toque, escuche y sienta deje una huella de amor imborrable a nivel emocional, lo que le permitirá tener buena autoestima, respetando las personas que lo rodean.
- Cognitiva: Para que por medio de repeticiones y constantes experiencias divertidas haga una correcta conexión neuronal en el proceso de aprendizaje y así pueda comprender el mundo en que lo rodea.
- Motora: Para que su cuerpo sea un instrumento de movimiento constante en donde pueda sobrepasar cualquier obstáculo y fortalecer su esquema corporal.
- Sensorial: Para que cada uno de sus sentidos funcione correctamente y pueda percibir las características de su medio ambiente.
- Comunicativa: Para que pueda expresar con su boca y su cuerpo todas esas hermosas ideas y las deje plasmadas en un sinnúmero de historias y narraciones.

4.1. Especificaciones técnicas del producto

PORTAFOLIO DE SERVICIOS

1. Estimulación: Sala Multisensorial: estimulación motriz, visual, auditiva.

- BEBES de 4 a 12 meses
- Espacio destinado a la estimulación oportuna de todos los sentidos, la cual tiene como objetivo incentivar y acompañar mes a mes el desarrollo multisensorial del bebe. Este espacio contiene recursos que, mediante la técnica, se nos facilita el ver, sentir, tocar, entender, probar y crear (esta clase se realiza con el acompañamiento de un familiar o adulto responsable).
- Estimula el desarrollo a través del juego y el aprendizaje con nuestro programa de siete niveles, diseñado para promover el crecimiento del niño a su propio ritmo individual.
- Nuestras clases utilizan actividades basadas en el juego para trabajar de manera integral las áreas sensorial, cognoscitiva, motora, social y de lenguaje en los niños.
- Nuestros hijos vienen de estar 9 meses en agua, la matronatación sigue con el proceso y evita el desprendimiento de este. El vínculo se fortalece mediante la estimulación psicomotriz, con este se desarrollan los músculos y su sistema inmune.

2. Coworkid + Estimulación

- Niños de 3 a 5 años
- Espacio destinado a la estimulación oportuna de todos los sentidos, la cual tiene como objetivo incentivar y acompañar mes a mes el desarrollo multisensorial del bebe.
- Espacio adecuado para papas: cafetería, wifi, mesa de te y café gratis, sala de conferencia.

3. Gimnasio

- NIÑ@S DE 1 AÑO A 5 AÑOS
- Inspira la imaginación de tu hijo y su propia inspiración con un mundo de actividades manuales y artísticas. A través de la pintura, escultura, dibujo, collage y juegos dramáticos nuestras clases de arte estimulan su confianza en sí mismo y su potencial artístico.

4. Fiestas infantiles: Realización de fiestas infantiles decoradas con el personaje favorito y canciones infantiles personalizadas.

5. Salón de té (cafetería zona wifi)

6. Talleres, yoga, arteterapia, cocina, pintura, charlas de emprendimiento, crianza respetuosa.

4.2. Características del producto

Tabla 1. Características del Producto.

SERVICIO	CARACTERISITCAS	HORARIOS
ESTIMULACIÓN	Metodología Reggio Emilia	Lunes a Viernes de 8:00am a 6:00pm
COWORKID+ESTIMULACIÓN	Únicos en Colombia	Lunes a Viernes de 8:00am a 6:00pm
TALLERES- CHARLAS	Diferente tipo de charlas tanto para niños como para adultos.	Lunes a Viernes de 8:00am a 6:00pm
FIESTAS INFANTILES	Diferentes temáticas y disponibilidad de todo el Club Kidom	Fines de semana de 10:00am a 7:00pm

Fuente: Elaboración Propia.

4.3. Beneficios del producto

CLUB KIDOM Es un espacio con diferentes ambientes, exclusivo, acogedor y de la calidad para Padres e Hijos, donde ofrecemos una experiencia única de juego y aprendizaje. Su mayor beneficio es que ofrece un servicio integral para la comodidad de los padres.

Estamos comprometidos a propiciar varios ambientes que potencie, comprenda y defienda las capacidades de cada niño y que los papitos compartan con los niños y/o también tengan un espacio productivo mientras sus bebés disfrutan de sus actividades.

Antes que nada, somos una gran familia que cree en los niños y hace todo lo posible por explorar de una manera sana, divertida y metódica, las habilidades e intereses de cada niño.

Más que un Club, es un lugar único de esparcimiento para los papitos que resulta productivo y relajante para ellos mientras sus pequeños disfrutan de una tarde lúdica y divertida. Cuenta con espacios independientes para que los padres puedan atender asuntos de trabajo o simplemente tener un momento de diversión entre adultos.

Los horarios son amplios así los padres puedan visitarnos desde la mañana cuando los hijos no han podido ir a la escuela y hasta la noche para cubrir las situaciones donde los padres tengan que permanecer tarde en el trabajo.

Crear un lugar de trabajo más feliz y productivo, con diseños y espacios únicos donde los niños desaten la curiosidad, la creatividad y la imaginación mediante el juego y el aprendizaje-

Innovación educativa a través del diseño de nuevos espacios y mobiliarios, ya que se crea un entorno estimulador y lúdico. Espacio donde los niños exploran sus capacidades y habilidades de manera segura, divertida y metódica.

Noche para papas: se busca un espacio en el cual los papas puedan tener tiempo para ellos (ir a cine, cena, reuniones con amigos etc) mientras sus pequeños disfrutan de un lugar seguro divertido y lúdico con instructores especializados.

4.4. Servicio posventa

Kidom tendrá una base de datos de las personas que hacen parte de la comunidad de padres, se les brindara un detalle pequeño a sus hijos el día de su cumpleaños directamente en su casa. También se manejará una comunicación constante y personalizada para así motivar y generar un vínculo con la experiencia del servicio.

Más allá de prestar un servicio somos una guía para el crecimiento personal y profesional.

Sin embargo, nuestros empleados recibieran constantemente capacitaciones para el manejo de incidencias y quejas para que esto sea una oportunidad de mejora y de respaldo hacia el cliente.

5. Plan de mercadeo

5.1. Entorno económico del emprendimiento

En España, en 1979 se concretaron las primeras jornadas internacionales sobre estimulación temprana. Hoy en día existen tres coworkids que marcan una nueva tendencia en el cual los padres trabajan al lado de sus bebés, cada uno con sus espacios y servicios adecuados a las necesidades de cada uno. (Clemente Villegas, 2012)

En Colombia, la industria dedicada a la estimulación oportuna ha sido apoyada por la Política Educativa para la Primera Infancia desarrollada por el Gobierno Nacional. El objetivo primordial es que los menores reciban atención integral (Ministerio de educación, 2017)

El objetivo primordial de la estimulación oportuna busca educar de forma adecuada y responsables, desarrollando la habilidad al ritmo de cada uno, mediante experiencias, juegos, creatividad y aprendizajes.

Actualmente los centros de estimulación a temprana edad se encuentran en una etapa de crecimiento, teniendo en cuenta que muchas familias hoy en día prefieren acompañar a los bebés en sus primeros meses de vida, pero desean seguir con sus actividades cotidianas tanto laborales y personales.

Tamaño de la demanda

La ciudad de Bogotá posee 7.200.000 habitantes aproximadamente (DANE, 2018) Para el año 2009 según los indicadores de la Secretaría de Bogotá informa que los niños menores de 5 años que viven en la localidad de Usaquén son de 28.301. (DANE, 2020)

Tabla 2. Tamaño de la Demanda Localidad de Usaquén.

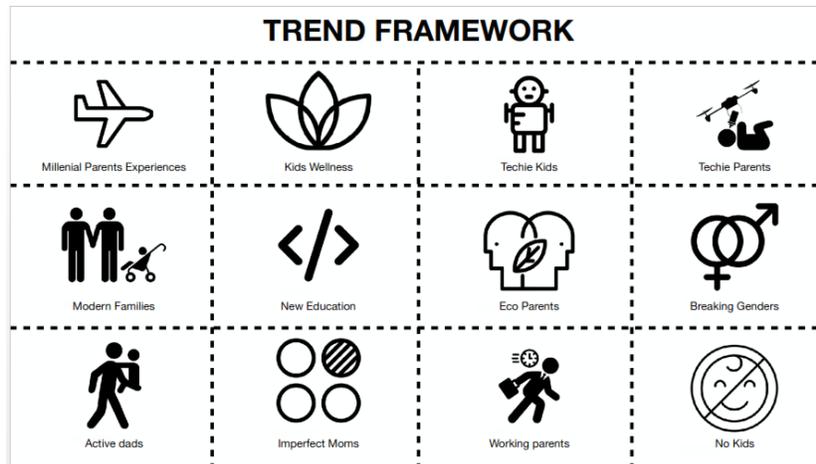
LOCALIDAD	Personas menores de 5 años	Menores de 5 años con registro civil	
		Total	%
Total Bogotá	593.902	573.865	96,6
Usaquén	28.301	27.660	97,7
Chapinero	6.063	5.862	96,7
Santa Fe	8.221	7.734	94,1
San Cristóbal	37.934	35.744	94,2
Usme	32.843	31.002	94,4
Tunjuelito	15.611	15.074	96,6
Bosa	54.920	54.178	98,6
Kennedy	88.133	85.448	97,0
Fontibón	24.921	23.938	96,1
Engativá	61.845	60.949	98,6
Suba	80.172	77.663	96,9
Barrios Unidos	14.188	13.833	97,5
Teusaquillo	6.608	6.438	97,4
Los Mártires	7.077	6.858	96,9
Antonio Nariño	9.952	9.556	96,0
Puente Aranda	17.906	17.167	95,9
La Candelaria	1.336	1.299	97,2
Rafael Uribe Uribe	33.705	31.767	94,2
Ciudad Bolívar	63.671	61.239	96,2
Sumapaz	495	458	92,5
Total Bogotá sin Sumapaz	593.407	573.407	96,6

Fuente: DANE - SDP, Encuesta de Calidad de Vida
Procesamiento: SDP, Dirección de información,

Fuente: DANE

Marco de tendencias Socio – Culturales

Figura 10. Tendencias del Mercado



Fuente: Autor

Millennial Parents Experiences



Fuente: (JetKids, 2019) <https://www.jet-kids.com>

Este grupo es de los Padres Millenials que quieren seguir viviendo experiencias de vida con sus hijos. Se crea una búsqueda de exponer a sus hijos a la mayor cantidad de experiencias, culturas, climas, cocinas, costumbres e idiomas que puedan, con la esperanza de criar a personas bien informadas y abiertas que se ajusten al mundo incierto del día de hoy. El 75 % de los Padres Millenials dicen que han seguido persiguiendo sus pasiones personales desde que tuvieron a sus hijos. Datos recientes muestran que los padres Millenials toman vacaciones más a menudo y más lejos de casa que cualquier generación anterior de Padres.

Kids Wellness



Fuente: Autor

Cada vez más veremos a niños conscientes de la salud física, emocional y espiritual, desde una temprana edad, obedeciendo a tendencias en sus propios Padres.

Techie Kids



Fuente: Autor

Cada vez más niños pequeños tienen una relación dominante con la tecnología durante toda su vida.

Techie Parents

Los Padres jóvenes dependen cada vez más de la tecnología para el cuidado de sus hijos. 3 de cada 4 Padres Millennials, están abiertos a ver videos en YouTube de marcas o compañías con tips de la crianza de sus hijos.

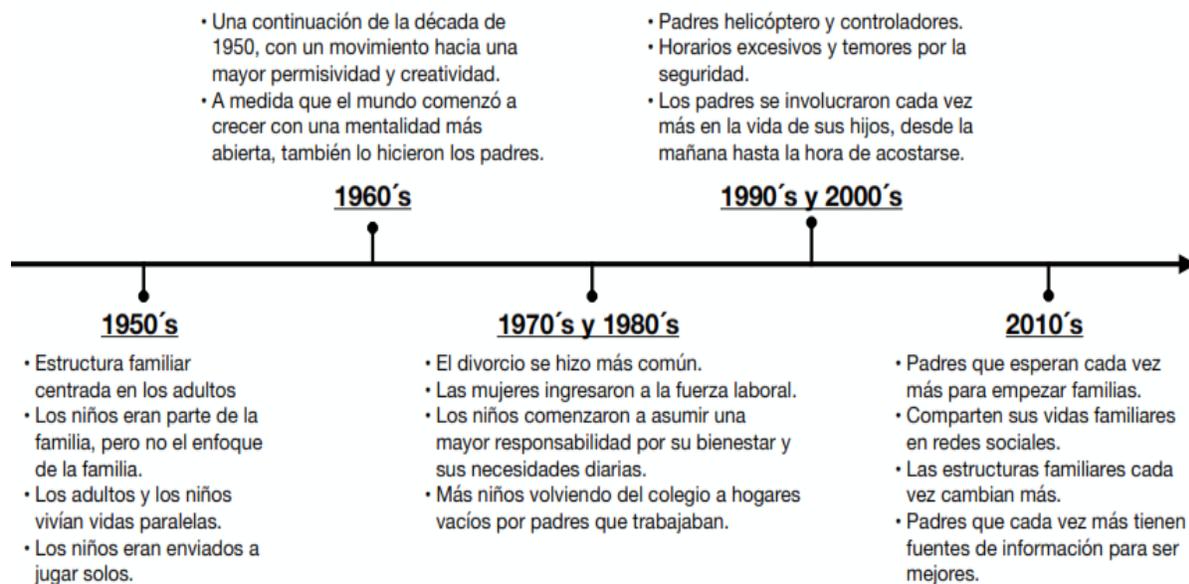
Modern Families

Para algunas mujeres el matrimonio ya no es tan necesario. Muchas mujeres se apoyan así mismas y algunas tienen hijos propios. No están atadas a un esposo para un soporte económico.

Los hogares se están reduciendo a una sola persona. Con la tecnología que mantiene a las personas conectadas socialmente, la soledad no es un factor definitorio. Hoy en día hay menos personas que se casan, y si se llegan a casar, lo hacen en edades más avanzadas.

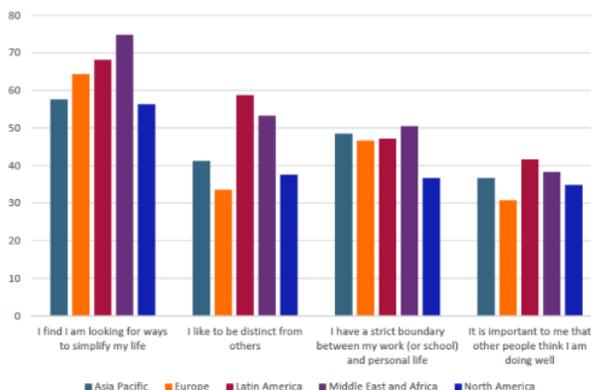
Algunas parejas comprometidas eligen mantener casas separadas, un fenómeno denominado “Living apart together”.

Figura 11. Estructura Familiar



Fuente: Estructura Familiar. (Dotdash, 2020)

Figura 12. Valores y Motivaciones de hogares únicos por Región



Fuente: Reporte de tendencias 2019 Euromonitor

Las mayores motivaciones en América Latina para no tener hijos, son simplificar la vida y ser distintos al resto de las personas.

New Education

Nuevas habilidades en un mercado laboral cambiante e incierto, harán que la educación de niños se centre en potencializar las nuevas habilidades.

wegrow



Fuente:(WEGROW, 2019) <https://wegrow.com>

Eco Parents

Cada vez más se unen los padres que son conscientes del daño ecológico que conlleva a tener un hijo.

Figura 13 Tendencias Ecoparents



Fuente: Reporte de tendencias 2019 Euromonitor

En la tabla se muestra el porcentaje de la industria de los productos ecológicos crece establemente, año tras año. Las personas están dispuestas a pagar más por productos ambientalmente conscientes o ecológicos.

Breaking Genders



Fuente: (Mattel, 2019) <https://barbie.mattel.com/en-us/about/dream.html>

Cuestionamiento de los estereotipos de género tradicionales. El 50 % de los padres millenials han elegido juguetes neutrales de género en comparación con el 34% de las generaciones anteriores. (Reina & Cea, 2009)

Active Dads

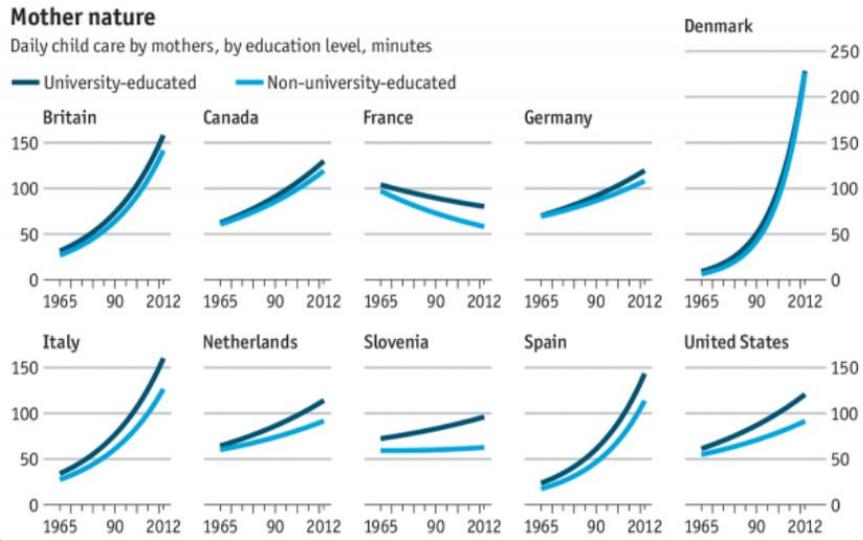
Un reciente estudio de Pew Research muestra que los padres casi han triplicado la cantidad de tiempo dedicado a las tareas domésticas y el cuidado de los niños desde la década de 1960.

El 86% de los papas millennials recorren a youtube para recibir consejos en diferentes temas de la paternidad, como preparar comidas o usar un producto. (Novella et al., 2018)



Fuente: (panaleswinny, 2018) https://www.youtube.com/watch?v=Cp_2LkUq-4A

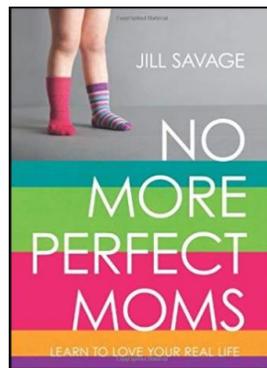
Figura 14. Tendencia cuidado de los niños



Fuente: (Sani & Treas, 2016, pp. 1965–2012)

Motherhood Empowerment

El rol de la maternidad se deja de retratar como algo perfecto. Padres reales.



Fuente: (Savage, 2013)



“Los retratos reales y crudos de la maternidad están rechazando la noción reductiva de madres como cuidadoras pasivas, y en cambio recurren a un lenguaje de empoderamiento audaz que evita la caducidad de la maternidad y la carrera, y arroja una luz sobre la creciente definición de la maternidad moderna.” (Walter Thompson Company, s/f, p. 2019)



Fuente: Propia



Sarah Lacy, CEO de la plataforma de noticias de tecnología PANDO, busca cambiar la imagen de las mamás que trabajan con CHAIRMAN MOM, una comunidad en línea basada en suscripciones lanzado en primavera de 2018 que conecta a las madres trabajadoras y las ayuda a resolver problemas y estigmas sociales más difíciles que enfrentan normalmente. (Chairman Mom Inc, 2019)

Working Parents



Fuente: (bigandtiny, 2019)

Espacios de trabajo que se adaptan a la vida moderna de los padres trabajadores.

No Kids

Diferentes factores se están traduciendo a una tendencia por no tener hijos.

Uno de los factores más importantes es el tema del dióxido de carbono que es uno de los gases más contaminantes a nivel medioambiental que existen.(ECODES, 2018) Esta es una de las principales razones y crecientes motivaciones que declaran padres para no tener hijos. Se relaciona con el cambio climático debido a la sobrepoblación, pero algunos también piensan que es cruel traer a mas humanos a un mundo con un futuro incierto.

Euromonitor ha pronosticado que para el 2020, el número promedio de niños por hogar en Asia y América Latina bajara al promedio global de 1.0 por debajo de 2.2 y 2.3, respectivamente en 1980.

Otro factor es el aumento de la fuerza laboral de las mujeres en todo el mundo, la tendencia a retrasar el matrimonio y los hijos, y el cambio de las normas culturales son otros factores que influyen a la hora de tomar decisiones de no tener hijos.

De acuerdo a los 12 tipos de tendencias enumeradas anteriormente podemos concluir que:

1. Diferentes dinámicas sociales, económicas, tecnológicas y tecnológicas están influyendo en cambios en las dinámicas familiares.
2. La forma de Educación de los Padres Millennials no es definida por un solo molde, diferentes formas de educación son bienvenidas y aceptadas.

3. Diferentes creencias e ideas de los padres millennials están permeando la educación de sus hijos.

5.2. Tipo de clientes del producto

Kidom ofrece su servicio directamente al consumidor (B2C) las cuales mostramos a continuación sus variables:

Tabla 3. Tipo de Cliente

USUARIOS:	Mamas primerizas Padres Independientes Padres Millennials Bebes , Niños y Niñas
EDAD:	4meses a 5 años 25 años a 60 años
GENERO:	Masculino – femenino – Diverso
UBICACIÓN:	Localidad de Usaquén
NIVEL DE INGRESOS:	\$3.500.000 en adelante
OCUPACIÓN:	Independientes Profesionales Freelance

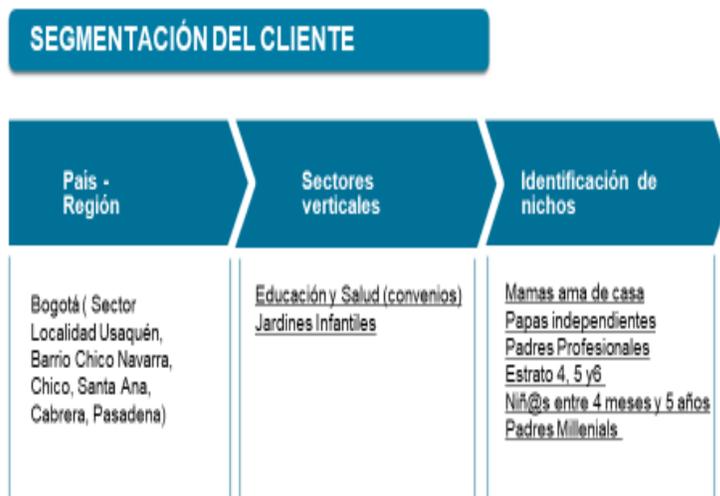
Figura 15. Tipo de Cliente B2C

PERSONAS – CONSUMIDOR (B2C)

	<p>¿Quién soy?</p> <p>Mujer resiliente, esposa, hija, una mujer guerrera, emprendedora y espiritual, dedicada a su hogar y a Valentino.</p>	<p>Comportamiento de compra</p> <p>Ser atendidos en un espacio integral Asesoría y estimulación personalizada Contar con diferentes servicios y ambientes adecuados.</p>	
	<p>Descripción del empleo</p> <p>Independiente</p>	<p>Educación:</p> <p>Profesional en Marketing y Negocios Internacionales</p>	<p>Declaración</p> <p>El tiempo de Dios es Perfecto.</p>
<p>Nombre: Angela Cuellar Edad: 23 Años Género: Femenino</p>	<p>Hobbies:</p> <p>Montar caballo, Crossfit y Cine.</p>		

Fuente: Autor

Figura 16. Segmentación Cliente.



Fuente: Autor

5.3. Competencia

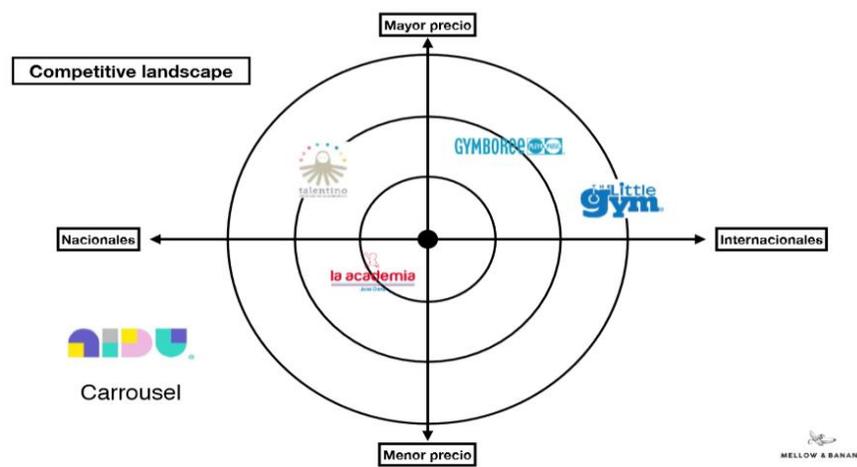
Propiciar nuevos espacios de interacción y experiencias prácticas, entre los adultos y los niños. Estimular y atender a las necesidades recreativas e intereses lúdicos Individuales, colectivos del grupo familiar, de la comunidad, etc.

La inmensa mayoría de los centros estimulación son pequeñas empresas, que han sido establecidas de manera formal: Gymboree, Talentino, Carrousel, Julio Dona y Nidu.

Ninguna de estos centros tiene un enfoque específico en el desarrollo de inteligencias múltiples modernas en las cuales vinculas a los padres en sus actividades.

Además de los centros hay una oferta amplia de academias de disciplinas artísticas y deportivas que representan una competencia directa a nuestro concepto.

Figura 17. Competencia de Kidom



Fuente: Elaboración Propia

Tabla 4. Matriz de Competencia desventajas y ventajas.

MATRIZ DE COMPETENCIA				
NOMBRE COMPETENCIA	UBICACION	SERVICIO	VENTAJAS	DESVENTAJAS
NIDU	cra 7 # 121-33	Coworking	Experiencia	No tiene horarios alternos
GYMBOREE	calle 81 # 14 - 28	Estimulacion	Lider en Estimulacion	ambiente pequeños, infraestructura inadecuada
THE LITLE GYM	calle 104 #19 . 45	Estimulacion	Reconocimiento	ambientes cerrados, falta de areas verdes
PLAY GROUND BABY KIDS	Cra 15 # 112 - 47	Estimulacion	Experiencia	Espacios reducidos
GLUGLUSPA BABY	Cra 13 a # 78 - 83	spa	Experiencia	Espacios reducidos
THE PEQUES PLACE	Calle 105 # 11 -65	Fiestas - Recreacion	Experiencia	Portafolio de servicios reducido

Fuente: Elaboración Propia.

5.4. Análisis competitivo

A continuación, se realiza un análisis de la competencia en donde se escoge dos empresas

Tabla 5. Matriz de análisis competitivo

<i>Factor clave</i>	KIDOM	Fortaleza	Debilidades	NIDU	GYMBOREE	Importancia para el cliente
<i>Productos</i>	Coworkid+estimulación Estimulación Talleres y charlas Fiestas infantiles Noche para papas	X		Coworking space	Estimulación Fiestas Infantiles Talleres	4
<i>Precio</i>	Por encima del mercado	X		Medio	Medio	3
<i>Calidad</i>	Excelente	X				5
<i>Servicio</i>	Coworkid	X		Coworking	Estimulación	5
<i>Reputación de la empresa</i>	Nuevos en el mercado		X			5
<i>Ubicación</i>	Calle 15 con 19	X		Calle 122 con 7a	Calle 85	4

Fuente: Elaboración Propia.

Kidom es una empresa que ofrece un servicio integral en un espacio cómodo, con diseños exclusivos, seguro y tranquilo; una de sus mayores debilidades es que somos nuevos en el mercado colombiano.

5.5. Planeación estratégica

A continuación, mostraremos el análisis DOFA realizado de acuerdo a toda la información recopilada de las diferentes herramientas utilizadas anteriormente.

Tabla 6. Modelo de matriz DOFA

	Alcanzar METAS	No se logra alcanzar las METAS
Interno	Fortalezas	Debilidades
Externo	Oportunidades	Amenazas

Fuente: Elaboración Propia

Las cuatro variables que componen el análisis DOFA son:

1. FORTALEZAS:

- Posee unas instalaciones adecuadas para la aplicación de la metodología basada en el juego y aprendizaje
- enfaticamos el juego, el aprendizaje, la exploración y la creatividad de los niños potencializándoles sus habilidades
- Se reciben niños de 4 meses a 5 años, con grupo máximo de 5 para los bebes y de 10 para los niños más grandes.
- incentivamos a la inclusión social desde temprana edad
- brindamos talleres a niños y charlas para los padres
- contamos con excelente ubicación estratégica

2. OPORTUNIDADES:

- Sistema de monitoreo de niños por medio de cámaras
- Personal capacitado en pedagogía y estimulación
- Presentes en medio digitales, redes sociales, blog etc.

3. DEBILIDADES:

- Poca adaptación al cambio

4. AMENAZAS:

- Crecimiento de la competencia
- Nuevos requerimientos por parte de secretaria de integración social
- Reducción del índice de natalidad.

5.6. Estrategia de mercado

5.6.1. Estrategia de precio

Nuestros clientes a la hora de realizar su decisión de comprar escogen un servicio donde les brinde una experiencia única, seguridad y tranquilidad, el precio pasa a ser un segundo plano. Manejamos un rango de precios favorables para los papas. Precio por valor. No buscamos competir como el servicio más económico sino como la mejor solución (comodidad, seguridad, solución integral, tranquilidad, innovadores)

5.6.2. Estrategia de distribución

Kidom está ubicado en un lugar estratégico para nuestro nicho de mercado.

En cuanto a la distribución del servicio se requiere de un contacto directo con el cliente, puesto que los padres deben acercarse al Club Kidom por información, el punto de venta será único ya que no se cuenta con sucursales, es por esto que se requiere de perfecto estado de los espacios físicos todo el tiempo. El contacto con el cliente es durante las 24 hrs del día a través de la plataforma, ya que se contará con una página web en donde habrá un blog y se dará a conocer todos los servicios y se compartirán con las experiencias de cada miembro de la comunidad Kidom.

Se agendará una visita para dar a conocer los servicios ofrecidos y dar un tour por las instalaciones, finalizando con un video con referencias y experiencias positivas de personas que hacen parte de la comunidad Kidom. Todos los potenciales clientes son de total importancia, y es primordial realizar una base de datos con toda la información necesaria para estar en contactos con ellos y resolver alguna inquietud.

Finalmente se incluirá un mapa con la ubicación con google maps para que las personas que están interesadas, sepan llegar con facilidad.

5.6.4. Canales de distribución

- Redes Sociales
- Pagina web
- Establecimiento

5.6.4. Promoción

Pregúntese respecto a la promoción es necesario responder, entre otros aspectos esenciales, lo siguiente: ¿cómo se enterarán los clientes de que usted existe en el mercado y qué lo caracteriza?

5.6.5. Publicidad

Se realizarán clases de cortesía y dependiendo del plan que se escoja, se otorga un descuento. El programa de promoción y publicidad es un elemento clave en este negocio ya que hay que crear una marca que sea reconocida claramente como la primera y la mejor opción para servicios

Dos tipos de publicidad: enfocada a niños y enfocada a adultos. Esta publicidad se hará tanto por medios de comunicación como directamente en Escuelas y los centros de trabajo de las personas en nuestro mercado meta.

Se propone un día de citas por internet que simplifique la experiencia de organizar una reunión donde se viva la experiencia de ser mamá. También se propone una Tarjeta frecuente con la que nuestros clientes tengan acceso a descuentos y servicios especiales

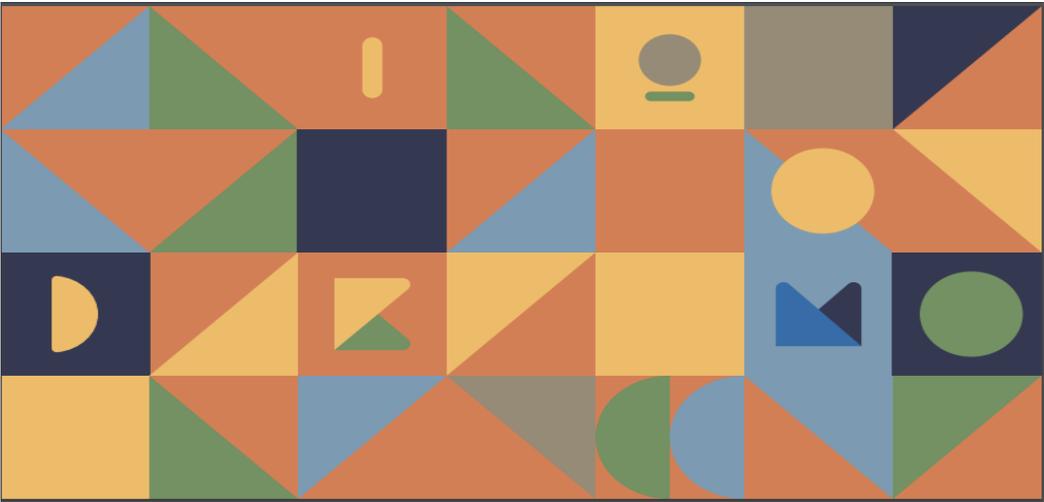
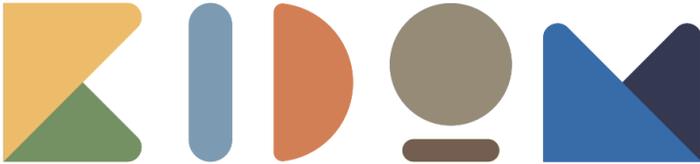
Para los hermanitos se realiza un descuento en la membresía y las clases.

Las mamás en estado de embarazo que tomen las clases de yoga o talleres, cuando nazca el bebé se cede la membresía.

También Kidom estará activo en su página web, este será nuestro portal inicial, nuestro primer elemento de comunicación e información donde tendremos a disposición de todas las personas y las que hacen parte del Club, nuestra página web www.learnhousekidom.com en la cual mantendremos periódicamente información relacionada con actividades. Del mismo modo, utilizaremos este canal como medio de interacción con todos quienes se sientan interesados en conocer más acerca de nosotros, nuestros objetivos, nuestra metodología, nuestros horarios y precios. Se desarrollarán distintos medios de comunicación/publicidad masiva (flyers- posters- instructivos) con información detallada del Club, su portafolio de servicios y fotos de las instalaciones y de los diferentes ambientes. Haremos parte de ferias realizadas para niños y papitos donde contaremos con un stand para informar acerca del Club Kidom y estaremos presentes en las redes sociales más activas como Instagram y Facebook.

Se considera que nuestro medio de comunicación más importante es la voz a voz, porque se origina de referencia personales a través de padres de familia que se encuentran satisfechos con el servicio recibido. Kidom maneja un estilo de diseño único donde los niños y los papás se sientan cómodos en un lugar tranquilo y sobrio, sin recarga de colores ni de objetos.

Logotipo, tarjetas y membrete



Pendón y avisos



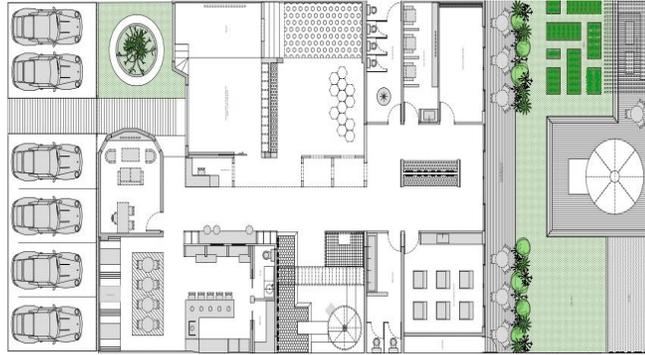
Merchandising



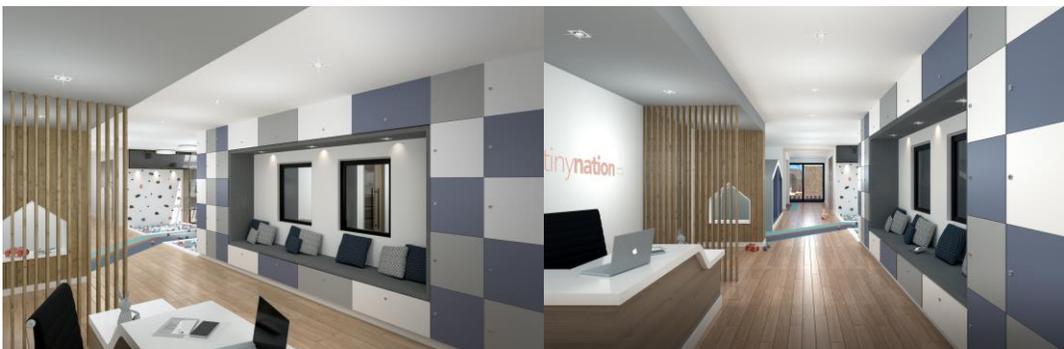
vallas y publicidad ATL



Diseño Arquitectónico



Diseño plano 3D





5.6.6. Presupuesto promocional

Hoy en día la publicidad y las estrategias de marketing se manejan vía digital, mejorando la eficiencia y minimizando gastos. Nuestra estrategia se basa en las alianzas con influencers, generando beneficios a ambos actores.

Publicidad y mercadeo					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Facebook	\$ 200.000	\$ 210.000	\$ 220.500	\$ 231.525	\$ 243.101
Instagram	\$ 150.000	\$ 157.500	\$ 165.375	\$ 173.644	\$ 182.326
	\$ 350.000	\$ 367.500	\$ 385.875	\$ 405.169	\$ 425.427

Nombre producto	Política de cobro (cartera) en meses	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb
		2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2021
Paquete 1 (Juego de hora libre)	Contado	12	14	16	18	20	21	23	22	18	17	17	14	14	16
Paquete 2.1 (Clase de estimulación) x 1 hora	Contado	9	11	13	15	17	18	20	19	15	14	14	11	10	12
Paquete 2.2 (Clase de estimulación) x 4 horas (mes)	Contado	4	9	11	13	15	16	18	17	13	12	12	9	6	11
Paquete 2.3 (Clase de estimulación) x 12 horas (trimestre)	Contado	3	4	7	9	9	12	14	15	11	10	10	1	4	5
Paquete 3.1 (Coworkid) x 1 hora	Contado	15	16	19	20	23	23	25	24	20	19	19	16	17	18
Paquete 3.2 (Coworkid) x 4 horas (mes)	Contado	12	13	16	17	20	20	22	21	17	16	16	13	14	15
Paquete 3.3 (Coworkid) x 12 horas (trimestre)	Contado	8	9	12	13	16	16	18	17	13	12	12	9	10	11
Paquete 4.1 (Charlas alimentación, emprendimiento, crianza respetuosa) x 1 hora	Contado	18	19	22	22	25	26	28	27	23	22	22	19	20	21
Paquete 5.1 (Fiestas infantiles) x niños	Contado	12	14	16	18	20	21	23	22	18	17	17	14	14	16

5.6.7. Pronóstico de ventas

Tabla 7. Pronóstico de ventas

TOTAL VENTAS (EN UNIDADES)					
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
212	236	248	260	272	
176	188	200	212	224	
149	173	182	189	201	
105	117	126	138	148	
239	263	272	272	272	
203	227	236	248	258	
155	179	188	197	197	
273	297	306	314	326	
212	236	245	257	269	

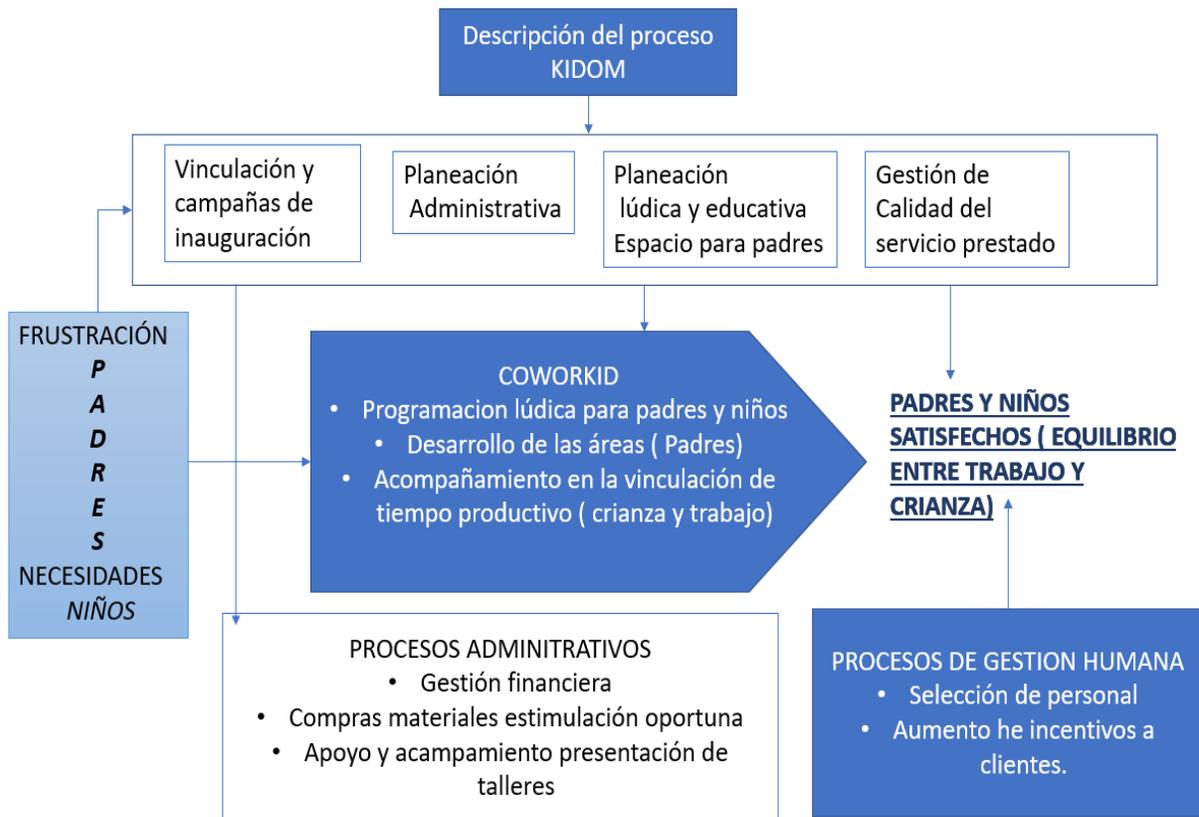
TOTAL VENTAS EN DINERO				
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
3.604.000	4.166.863	4.547.757	4.951.847	5.380.357
11.440.000	12.691.692	14.022.969	15.438.111	16.941.609
32.780.000	39.529.116	43.190.746	46.583.213	51.453.155
73.500.000	85.061.340	95.140.454	108.223.626	120.546.062
21.510.000	24.583.662	26.406.330	27.425.615	28.484.243
69.020.000	80.159.148	86.554.082	94.466.006	102.068.538
155.000.000	185.909.400	202.793.712	220.704.496	229.223.690
32.760.000	37.015.704	39.609.495	42.213.936	45.518.938
25.440.000	29.413.152	31.713.485	34.550.897	37.560.105

Las vacaciones infantiles generan un comportamiento estacional en las ventas de este servicio, por lo tanto, para los meses entre abril y Julio se espera un mayor tráfico de clientes. Para los meses de menor tráfico se estima un promedio de alrededor de 108 ventas, por otro en los meses de mayor tráfico se espera un promedio de 150 ventas entre todos los productos. Se proyecta que el producto (Charlas) sea el más vendido con un promedio de participación en el total de las ventas en alrededor de 17%.

COSTO DE VENTAS				
Notas: Incluye solo el % de costo de ventas que NO esta asociado a mano de obra. Para efectos del modelo lo relacionado a nomina y personal se contempla en la seccion de Gastos de Administración y Ventas				
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
212.000	245.110	267.515	291.285	316.492
2.376.000	2.635.967	2.912.463	3.206.377	3.518.642
8.046.000	9.702.601	10.601.365	11.434.061	12.629.411
17.010.000	19.685.624	22.018.219	25.046.039	27.897.803
6.811.500	7.784.826	8.362.005	8.684.778	9.020.010
23.142.000	26.876.891	29.021.075	31.673.896	34.222.981
53.010.000	63.581.015	69.355.450	75.480.938	78.394.502
10.920.000	12.338.568	13.203.165	14.071.312	15.172.979
7.632.000	8.823.946	9.514.045	10.365.269	11.268.032

6. Plan de operaciones

Figura 18. Descripción del Proceso



Fuente: Elaboración Propia.

6.1. Producción

Tabla 8. Ficha técnica del servicio

FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO			
NOMBRE DEL SERVICIO: K I D O M coworkid			
REGISTRO MIXTO			
AUTOR (ES):MARIA ELENA CUELLAR		PROYECTO DE GRADO	
EJE TEMATICO	CLASE # 41	Entretenimiento Educación- Enseñanza--instrucción Jardines-guarderías	
Competencias empresariales		Mercadeo y ventas	X
Legal y trámites		Producción y calidad	
Financiero y financiamiento		Estrategia y administración	X
Innovación	X	Gestión Ambiental	
TIPO DE SERVICIO:			
Espacio para padres (coworking)	x	matro baby	x
Talleres		coffe space	x
estimulacion oportuna	x	Sesiones informativas	x
Asesoría personalizada		Cartillas	
Asesoría grupal	x	Estudios e investigaciones	
talleres para niños (5 años)	x	Otros	
CANAL O MODALIDAD DE PRESTACIÓN:			
Presencial	X	b-learning	
Virtual	X	Telefonica	
PRINCIPALES NECESIDADES QUE EL SERVICIO VA A SATISFACER EN LOS CLIENTES:			
<p>CLUB KIDOM Es un espacio con diferentes ambientes, exclusivo, acogedor y de la calidad para Padres e Hijos, donde ofrecemos una experiencia única de juego y aprendizaje.</p> <p>Estamos comprometidos a propiciar varios ambientes que potencie, comprenda y defienda las capacidades de cada niño y que los papitos compartan con los niños y/o también tengan un espacio productivo mientras sus bebes disfrutan de sus actividades. Antes que nada, somos una gran familia que cree en los niños y hace todo lo posible por explorar de una manera sana, divertida y metódica, las habilidades e intereses de cada niño.</p>			

6.2. Localización

Es una Casa ubicada en la Zona norte de Bogotá y cuenta con la distribución de 9 salones amplios.



Fuente: Autor

6.3. Costos

Tabla 9. Costos

Paquete1 (Juego de hora libre)					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos	\$ 1.000	\$ 1.039	\$ 1.079	\$ 1.120	\$ 1.164
Paquete 2.1 (Clase de estimulación) x 1 hora					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Profesor	\$ 2.500	\$ 2.597	\$ 2.697	\$ 2.801	\$ 2.909
Salon	\$ 6.000	\$ 6.232	\$ 6.472	\$ 6.722	\$ 6.981
materiales	\$ 5.000	\$ 5.193	\$ 5.393	\$ 5.602	\$ 5.818
	\$ 13.500	\$ 14.021	\$ 14.562	\$ 15.124	\$ 15.708
Paquete 2.2 (Clase de estimulación) x 4 horas (mes)					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Profesor	\$ 10.000	\$ 10.386	\$ 10.787	\$ 11.203	\$ 11.636
Salon	\$ 24.000	\$ 24.926	\$ 25.889	\$ 26.888	\$ 27.926
materiales	\$ 20.000	\$ 20.772	\$ 21.574	\$ 22.407	\$ 23.271
	\$ 54.000	\$ 56.084	\$ 58.249	\$ 60.498	\$ 62.833
Paquete 2.3 (Clase de estimulación) x 12 horas (trimestre)					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Profesor	\$ 30.000	\$ 31.158	\$ 32.361	\$ 33.610	\$ 34.907
Salon	\$ 72.000	\$ 74.779	\$ 77.666	\$ 80.664	\$ 83.777
materiales	\$ 60.000	\$ 62.316	\$ 64.721	\$ 67.220	\$ 69.814
	\$ 162.000	\$ 168.253	\$ 174.748	\$ 181.493	\$ 188.499

Paquete 3.1 (Coworkid) x 1 hora					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Profesor	\$ 2.500	\$ 2.597	\$ 2.697	\$ 2.801	\$ 2.909
Salon	\$ 6.000	\$ 6.232	\$ 6.472	\$ 6.722	\$ 6.981
materiales	\$ 5.000	\$ 5.193	\$ 5.393	\$ 5.602	\$ 5.818
Coworkid	\$ 15.000	\$ 15.579	\$ 16.180	\$ 16.805	\$ 17.454
	\$ 28.500	\$ 29.600	\$ 30.743	\$ 31.929	\$ 33.162

Paquete 3.2 (Coworkid) x 4 hora (mes)					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Profesor	\$ 10.000	\$ 10.386	\$ 10.787	\$ 11.203	\$ 11.636
Salon	\$ 24.000	\$ 24.926	\$ 25.889	\$ 26.888	\$ 27.926
materiales	\$ 20.000	\$ 20.772	\$ 21.574	\$ 22.407	\$ 23.271
Coworkid	\$ 60.000	\$ 62.316	\$ 64.721	\$ 67.220	\$ 69.814
	\$ 114.000	\$ 118.400	\$ 122.971	\$ 127.717	\$ 132.647

Paquete 3.3 (Coworkid) x 12 horas (trimestre)					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Profesor	\$ 30.000	\$ 31.158	\$ 32.361	\$ 33.610	\$ 34.907
Salon	\$ 72.000	\$ 74.779	\$ 77.666	\$ 80.664	\$ 83.777
materiales	\$ 60.000	\$ 62.316	\$ 64.721	\$ 67.220	\$ 69.814
Coworkid	\$ 180.000	\$ 186.948	\$ 194.164	\$ 201.659	\$ 209.443
	\$ 342.000	\$ 355.201	\$ 368.912	\$ 383.152	\$ 397.942

Paquete 4.1 (Charlas alimentacion, emprendimiento, crianza respetuosa) x 1 hora					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salon conferencias	\$ 5.000	\$ 5.193	\$ 5.393	\$ 5.602	\$ 5.818
Expositor	\$ 30.000	\$ 31.158	\$ 32.361	\$ 33.610	\$ 34.907
Refrigerio	\$ 5.000	\$ 5.193	\$ 5.393	\$ 5.602	\$ 5.818
	\$ 40.000	\$ 41.544	\$ 43.148	\$ 44.813	\$ 46.543

Paquete 5.1 (Fiestas infantiles) x niños					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Refrigerio	\$ 6.000	\$ 6.232	\$ 6.472	\$ 6.722	\$ 6.981
Decoracion	\$ 8.000	\$ 8.309	\$ 8.630	\$ 8.963	\$ 9.309
Animacion	\$ 22.000	\$ 22.849	\$ 23.731	\$ 24.647	\$ 25.599
	\$ 36.000	\$ 37.390	\$ 38.833	\$ 40.332	\$ 41.889

6.4. Entorno legal

Los tramites a realizar para constituir y crear la empresa Kidom, conforme a las disposiciones legales vigentes serían los presentados a continuación:

- Constitución legal de la empresa ante Cámara y comercio
- Registro de marca ante la superintendencia de industria y comercio
- Documento solicitud de uso de suelo POT (Plan de Ordenamiento Territorial)
- Licencia sanitaria en secretaria de salud
- Permiso de funcionamiento en secretaria de integración social
- Permiso de adecuaciones y mejoras

- Póliza de seguros
 - Registro de marcas comerciales, derechos de autor o patentes (pendientes, existentes o compradas).

6.5. Personal

FAMILIA KIDOM

Gerente Administrador: Coordinar, planificar y supervisar directamente las tareas desarrolladas por los profesionales en la actividad diaria, dirigir al personal KIDOM y analizar los resultados estableciendo estrategias a corto como a largo plazo.

Directora Profesional en pedagogía infantil: La directora será la responsable de la gestión del funcionamiento del centro de estimulación COWORKIDS, apoyada por la profesora y auxiliar, quien se encargará de la supervisión de la correcta operatividad diaria. sus principales labores están: Planificación estratégica, Coordinar la logística de materiales: compra de insumos y el control de los gastos.

Profesora profesional en sicopedagogía: Trabajar en coordinación con la directora y la auxiliar de la atención directa de los niños, entre sus principales labores están: Estimulación y cuidado de los niños, brindar cuidados y cariños a los niños, según necesidades del grupo de edad, aplicar adecuadamente la metodología María Montessori y Regia Emilio, controlar el cumplimiento de los horarios (estimulación, sueño, alimentación, etc.) Llevar el control y registro de la evolución de los niños.

Auxiliar: Encargadas de labores de apoyo a la profesora y directora, entre sus principales labores están: • Realizar labores de apoyo • Cuidado de niños

Operario: Es el empleado que tiene contacto más directo con el cliente en el salón COWORKIDS. Es la persona encargada de todo el nivel operativo, sus procesos, el aspecto técnico y se encarga de las compras de las provisiones y la logística. Debe tener conocimiento sobre los productos y las bebidas ofrecidas, Excelente presentación personal y carismático.

Contador: Profesional encargado de aplicar, manejar e interpretar la contabilidad de KIDOM, con la finalidad de producir informes para la gerencia y así sirvan para la toma de decisiones.

Servicios varios: La persona encargada de realizar todas las tareas de mantenimiento de aseo e higiene de las instalaciones de KIDOM para mantenerlas bajo un ambiente saneado y óptimo para los clientes.

Para la contratación del personal se analizará dependiendo de cada cargo. El tipo de contrato es fijo a 11 meses, el salario se paga de acuerdo al tiempo laborado. Adicionalmente tendrán derecho a pago de seguridad social, cesantías, aportes de pensión, Para el resto del personal se manejarán los contratos a término indefinido.

Se realizará una evaluación de desempeño cada 6 meses, la realizara la directora, adicionalmente se realizará seguimiento a las diferentes actividades para así verificar que se cumplan de manera efectiva ofreciendo un excelente servicio, también aprovecharemos para realizar una retroalimentación con toda la familia Kidom y tomar continuamente mejores decisiones como equipo de trabajo.

6.5.1. Políticas de evaluación

Los empleados independientemente del cargo que tengan, cada 15 días deberán entregar un informe el cual expondrán los avances y las dificultades que se presentaron en el lugar de trabajo, para así dar un seguimiento detallado a los servicios, productos que se ofrecen, y conocimiento del estado de los diferentes ambientes.

La estructura organizacional de Kidom es de forma horizontal así que tendrán total autonomía del cargo y deberán informar directamente a la directora.

Uno de los objetivos más importantes de la Familia Kidom es crecer como persona, como profesionales, así que se les motivara con una compensación de un día en donde ellos deben utilizarlo con una labor social que ellos deseen hacer y Kidom los apoyara y los acompañará si ha de ser necesario.

6.6. Inventarios

La materia prima será adquirida anticipadamente con un periodo mensual de acuerdo al reporte que se muestre de acuerdo a la cantidad de niños registrados.

Para el manejo de inventarios será conforme a la política establecida y los pedidos se harán a medida que se haga la revisión y la cantidad disponible no alcance para el servicio, así que se modificara la orden de compra.

El manejo de inventarios para equipos y muebles, se realizará cada año, mediante la validación física de los activos y la información que se encuentra registrada.

6.7. Proveedores

Tabla 10. Proveedores

PRODUCTO	PROVEEDOR
Alimentación y Aseo	Se realizaran en la plaza de mercado de Paloquemao y en las diferentes cadenas de supermercados como Jumbo, almacenes éxito etc.
Mobiliario y Equipos	Estará a cargo de las empresas muebles y accesorios y Homecenter, son empresas reconocidas por calidad y precios. Ofrecen

	productos prácticos y funcionales.
Materiales Didácticos	Estará a cargo de distribuciones Royca, una comercializadora que trabaja con los mejores productos y precios del mercado, especializados en la formación de los niños a temprana edad.
Tecnología, Software y Cámaras IP	En el centro comercial Unilago, donde se encuentra gran variedad de productos y marcas. La empresa digital technology cuenta con un sistema de seguridad de cámaras reconocidas en la ciudad.

7. Gestión y organización

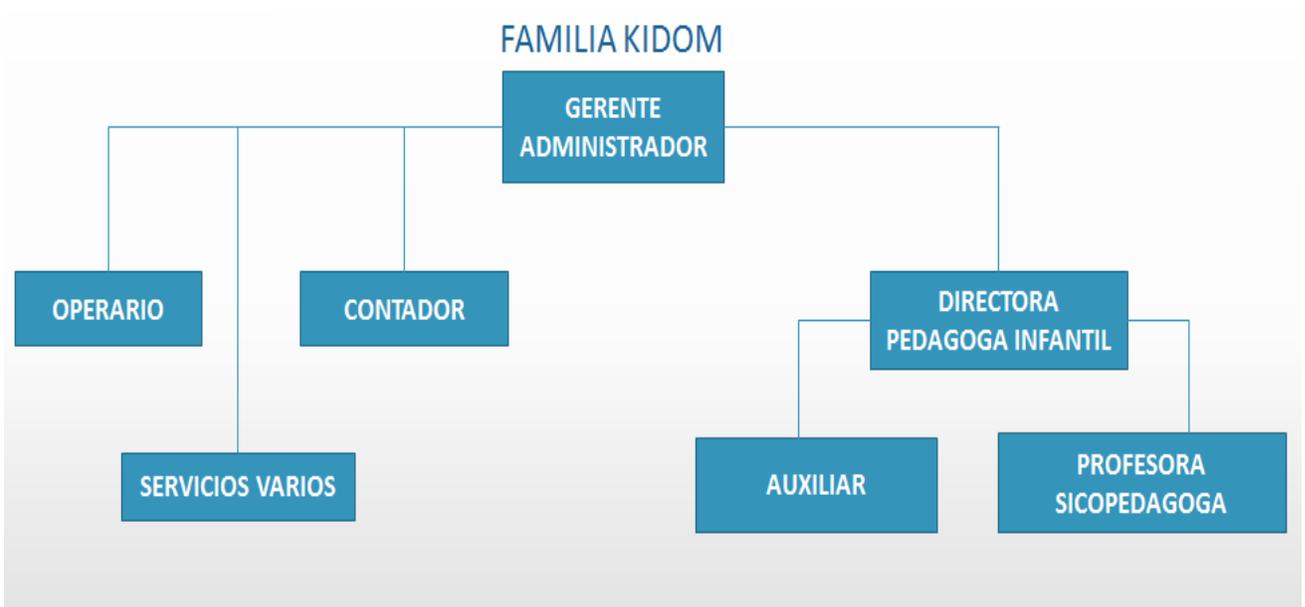
Kidom busca establecer un vínculo afectivo entre las personas que laboran en el club, de manera que se pueda trabajar en un ambiente sano y agradable, al mismo tiempo que los empleados puedan realizar sus tareas con total satisfacción, con el propósito de trabajar de manera articulada para alcanzar los objetivos propuestos anteriormente.

La persona que estará a cargo de club y que rendirá informe en las reuniones será la Directora, una persona profesional en pedagogía infantil y experiencia Dirección de empresa,

contará con total autonomía y responsabilidad para la toma de decisiones. Se contará con una junta directiva de 5 personas las cuales estarán presentes en las reuniones concertadas.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Figura 19. Estructura Organizacional FAMILIA KIDOM



Fuente: Autor

FUNCIONES ESPECÍFICAS POR CARGO

Gerente Administrador:

- Controlar y asegurar el cumplimiento de cada uno del personal que labora en el club
- Colaborar con la elaboración del presupuesto anual
- Liderar la toma de decisiones

- Controlar el buen funcionamiento administrativo del Club Kidom
- Estar actualizado en servicios y productos para ofrecer
- La persona que lidera y maneja el tema comercial y las estrategias de marketing

Directora:

- Coordinar la logística de materiales didácticos
- Fijar horario de las actividades que se programaran durante el año
- Conocer técnicas y procedimiento específicos para el cumplimiento de las actividades de los niños
- Generar instancias para proyectar la labor del club hacia la familia y la comunidad

Profesora profesional en Psicopedagogía:

- controlar el cumplimiento de los horarios
- Llevar el control y registro de la evolución de los niños, material, organización y mantenimiento de los diferentes ambientes de los niños.
- Responsable del equipamiento
- Planificación de las actividades diarias de cada grupo de niños

Auxiliar:

- Realizar labores de apoyo
- Cuidado de los niños

- Mejora y aprendizaje continuo
- Ser puntual, obedecer y realizar instrucciones realizadas por la directora.

Operario:

- se encarga de las compras de las provisiones y la logística.
- Controlar el almacenamiento de los alimentos
- Realizar plan nutricional tanto para los niños como para los adultos

Contador:

- Responsable en el manejo de presupuesto e inventarios
- Responsable de los estados financieros del Club Kidom
- Responsable de la elaboración y presentación de las declaraciones tributarias
- Ser parte de la junta directiva

Servicios varios:

- Mantenimiento de los equipos y de los diferentes ambientes
- Inventariar y revisar los recursos del Club Kidom

Responsable del aseo de las instalaciones.

8. Gastos de inicio y capitalización

Papeleria Administracion					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Papeleria	\$ 200.000	\$ 210.000	\$ 220.500	\$ 231.525	\$ 243.101

Publicidad y mercadeo					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Facebook	\$ 200.000	\$ 210.000	\$ 220.500	\$ 231.525	\$ 243.101
Instagram	\$ 150.000	\$ 157.500	\$ 165.375	\$ 173.644	\$ 182.326
	\$ 350.000	\$ 367.500	\$ 385.875	\$ 405.169	\$ 425.427

Material didactico					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tablero	\$ 10.000	\$ 10.500	\$ 11.025	\$ 11.576	\$ 12.155
Balones	\$ 5.000	\$ 5.250	\$ 5.513	\$ 5.788	\$ 6.078
Inflables	\$ 10.000	\$ 10.500	\$ 11.025	\$ 11.576	\$ 12.155
Peluches	\$ 5.000	\$ 5.250	\$ 5.513	\$ 5.788	\$ 6.078
Tablas montessori	\$ 10.000	\$ 10.500	\$ 11.025	\$ 11.576	\$ 12.155
otros	\$ 10.000	\$ 10.500	\$ 11.025	\$ 11.576	\$ 12.155
	\$ 50.000	\$ 52.500	\$ 55.125	\$ 57.881	\$ 60.775

Mantenimiento					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Poliza general	\$ 1.100.000	\$ 1.155.000	\$ 1.212.750	\$ 1.273.388	\$ 1.337.057

Mantenimiento					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
adecuaciones	\$ 50.000	\$ 52.500	\$ 55.125	\$ 57.881	\$ 60.775
arreglos	\$ 10.000	\$ 10.500	\$ 11.025	\$ 11.576	\$ 12.155
pintura	\$ 30.000	\$ 31.500	\$ 33.075	\$ 34.729	\$ 36.465
	\$ 90.000	\$ 94.500	\$ 99.225	\$ 104.186	\$ 109.396

Servicios publicos					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agua	\$ 800.000	\$ 840.000	\$ 882.000	\$ 926.100	\$ 972.405
Luz	\$ 600.000	\$ 630.000	\$ 661.500	\$ 694.575	\$ 729.304
Gas	\$ 150.000	\$ 157.500	\$ 165.375	\$ 173.644	\$ 182.326
Internet	\$ 350.000	\$ 367.500	\$ 385.875	\$ 405.169	\$ 425.427
Telesentinel	\$ 280.000	\$ 294.000	\$ 308.700	\$ 324.135	\$ 340.342
	\$ 2.180.000	\$ 2.289.000	\$ 2.403.450	\$ 2.523.623	\$ 2.649.804

Arriendo					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Casa	\$ 8.000.000	\$ 8.400.000	\$ 8.820.000	\$ 9.261.000	\$ 9.724.050

Cafeteria					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cafeteria	\$ 500.000	\$ 525.000	\$ 551.250	\$ 578.813	\$ 607.753

Salario mensual					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente Administrador	\$ 1.800.000	\$ 1.890.000	\$ 1.984.500	\$ 2.083.725	\$ 2.187.911
Directora	\$ 1.200.000	\$ 1.260.000	\$ 1.323.000	\$ 1.389.150	\$ 1.458.608
Operario	\$ 1.200.000	\$ 1.260.000	\$ 1.323.000	\$ 1.389.150	\$ 1.458.608
Contador	\$ 600.000	\$ 630.000	\$ 661.500	\$ 694.575	\$ 729.304
Servicios Varios	\$ 1.000.000	\$ 1.050.000	\$ 1.102.500	\$ 1.157.625	\$ 1.215.506
Profesor	\$ 1.500.000	\$ 1.575.000	\$ 1.653.750	\$ 1.736.438	\$ 1.823.259
Auxiliar	\$ 1.200.000	\$ 1.260.000	\$ 1.323.000	\$ 1.389.150	\$ 1.458.608
	\$ 8.500.000	\$ 8.925.000	\$ 9.371.250	\$ 9.839.813	\$ 10.331.803

9. Plan financiero

Tabla 11. Financiero

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		425.054.000	498.530.077	543.979.032	594.557.747	637.176.698
Inventario Inicial		-	-	-	-	-
Compras		-	-	-	-	-
Disponibles		-	-	-	-	-
Inventario Final		-	-	-	-	-
Costo de Ventas		129.159.500	151.674.548	165.255.302	180.253.955	192.440.851
Utilidad Bruta		295.894.500	346.855.530	378.723.730	414.303.792	444.735.847
Gastos de Producción		8.400.000	8.820.000	9.261.000	9.724.050	10.210.253
Gastos de Ventas		86.820.000	91.161.000	95.719.050	100.505.003	105.530.253
Gastos de Administración		211.180.000	221.254.000	232.304.200	243.906.910	256.089.756
EBITDA		(10.505.500)	25.620.530	41.439.480	60.167.829	72.905.586
Gastos de Depreciación		11.473.333	11.473.333	11.473.333	2.840.000	2.840.000
Utilidad Operacional		(21.978.833)	14.147.196	29.966.147	57.327.829	70.065.586
Gastos Financieros		-	-	-	-	-
Otros Gastos		-	-	-	-	-
Otros Ingresos		8.620.000	9.580.000	10.015.000	10.435.000	10.835.000
Utilidad Antes de Impuestos		(13.358.833)	23.727.196	39.981.147	67.762.829	80.900.586
Impuestos		-	8.304.519	13.993.401	23.716.990	28.315.205
Utilidad Neta		(13.358.833)	15.422.678	25.987.745	44.045.839	52.585.381

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		425.054.000	498.530.077	543.979.032	594.557.747	637.176.698

Las ventas crecen en promedio un 25% cada año con un **margen bruto** de 70% y un **margen EBITDA** del 20%, dando como resultado un **margen Neto** de 13% en promedio.

Utilidad Neta	(13.358.833)	15.422.678	25.987.745	44.045.839	52.585.381
----------------------	--------------	------------	------------	------------	------------

Con respecto a su utilidad Neta este proyecto solo alcanza a cubrir los gastos de ventas, administración y producción en el año 2 dando como utilidad alrededor de 15 millones.

FLUJO DE CAJA:

Del año 0 al 2 el flujo de caja libre presenta pérdidas, a partir del año 2 este comienza a ver valores positivos. En el año 4 se alcanza el PAYBACK y por último en el año 5 se obtiene un retorno de la inversión de alrededor de 150 millones.

Este proyecto cuenta con un CAPEX inicial de 52 millones, esta inversión está compuesta principalmente por los equipos necesarios para su administración, activos requeridos para sus actividades diarias (trampolines, piscinas de pelotas, etc.) además de las adecuaciones a las instalaciones

FLUJO DE CAJA METODO INDIRECTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Utilidad Operacional		(21.978.833)	14.147.196	29.966.147	57.327.829	70.065.586
Depreciación		11.473.333	11.473.333	11.473.333	2.840.000	2.840.000
Cartera Periodos anteriores		-	-	-	-	-
CXP proveedores		-	-	-	-	-
Aportes de Capital		300.000.000	-	-	-	-
Créditos Bancarios		-	-	-	-	-
Otros Ingresos		8.620.000	9.580.000	10.015.000	10.435.000	10.835.000
TOTAL INGRESOS		298.114.500	35.200.530	51.454.480	70.602.829	83.740.586
EGRESOS						
Capital de trabajo		-	-	-	-	-
Cartera		-	-	-	-	-
CXP proveedores periodos anteriores		-	-	-	-	-
Inventarios		-	-	-	-	-
Capex - Inversión en activos		52.100.000	-	-	-	-
Otros Egresos		-	-	-	-	-
PLAN DE INVERSION		52.100.000	-	-	-	-
Gastos Financieros		-	-	-	-	-
Amortización de pasivos		-	-	-	-	-
Dividendos		-	-	4.164.123	7.016.691	11.892.377
Impuestos		-	-	8.304.519	13.993.401	23.716.990
TOTAL EGRESOS		52.100.000	-	12.468.642	21.010.093	35.609.367
SALDO DE CAJA		246.014.500	35.200.530	38.985.839	49.592.737	48.131.220
SALDO ACUMULADO DE CAJA		-	246.014.500	281.215.030	369.793.605	417.924.824

10. Riesgos y supuestos críticos

Para el análisis de los riesgos se contempla algunos factores que pueden llegar a ser una amenaza para mantener su buen nombre, imagen, la sostenibilidad en el mercado, el buen servicio de las actividades que se realizarán en Club Kidom y su credibilidad. A continuación, se da a conocer algunos elementos que pueden llegar a desestabilizar la operación diaria del Club Kidom, así como sus posibles acciones:

1. No poder llegar a la cantidad mínima de número de niños para así tener punto de equilibrio. Acción: tratar de disminuir gastos, no contratar más personal. Aumentar la publicidad en el sector
2. Ausencia de mano de obra calificada. Acción: Contrataría pasantes y los capacitaría continuamente, y estarían bajo supervisión.
3. Un accidente mayor, el cual se necesite atención inmediata por un profesional en salud. Acción: el personal del Club Kidom estará capacitado para ofrecer primeros auxilios y tener una comunicación directa con ambulancia, pediatra o cualquier otro servicio que se requiera en el momento.
4. Si el mercado se desarrolla más lento o rápido de lo esperado. Acción: tener otras alternativas de servicio.
5. Inasistencia de algún empleado a sus actividades diarias. Acción: se tiene previsto algunas hojas de vida de personas con capacidad y experiencia para poder asumir la responsabilidad y se tendrán en cuenta para más adelante si se requiere la contratación de otro empleado.
6. Deterioro de las instalaciones. Acción: Se tiene contemplado un rubro para las reparaciones inmediatas de lo que se requiera.
7. La demanda exceda la actual capacidad instalada. Acción: Aumentar un 8 % de la capacidad de atención con la misma infraestructura, mientras se toma decisiones

8. con cifras si se requiere de ampliar la capacidad actual o se requiere de una nueva instalación.
9. Aumente la competencia y manejen precios bajos. Acción: Tomaremos una decisión de realizar promociones y descuentos por temporada, paquetes promocionales y mejorando el servicio. Los clientes nos buscan más por ofrecer un servicio excelente integrado que por precio.
10. Mal desempeño o constante quejas: Acción: Se realizan reuniones periódicas para mejorar y cumplir los objetivos propuestos y tomar decisiones estratégicas.
11. Contagio de enfermedades entre niños. Acción: realizar seguimiento e indicarles a los padres que momento será prudente para que el niño retome sus actividades.

11. Beneficios a la comunidad

11.1. Impacto en el desarrollo de la comunidad

Kidom es una empresa preocupada por la crianza niños que son el futuro del país, generando una comunidad de ayuda para que los padres se sientan acompañados en este proceso de aprendizaje y crecimiento mutuo.

De la mano generamos una alianza con la fundación gotas de amor, para vincular a niños vulnerables que puedan acceder y disfrutar de nuestros espacios fomentando la igualdad en la primera infancia.

Referencias bibliográficas

Anna Fornós i Barreras. (2001). *La crianza: su importancia en las interacciones entre padres e hijos*.

<https://www.seypna.com/articulos/crianza-importancia-interacciones-padres-hijos/>

bigandtiny. (2019). *Big & Tiny*. <https://bigandtiny.com/>

CARSTEN FOERTSCH. (2012). *1800 Espacios de Coworking en todo el mundo*.

<http://www.deskmag.com/es/1800-espacios-de-coworking-en-todo-el-mundo-535>

Centro Codex. (2019). *¿Qué Es y Para Qué Sirve la Estimulación Temprana?* Centro Codex.

<http://www.centrocodex.com/blog/que-es-y-para-que-sirve-la-estimulacion-temprana/>

Chairman Mom Inc. (2019). *Chairman Mom*. <https://www.chairmanmom.com/>

Clemente Villegas, G. (2012). *La atención temprana en la etapa de educación infantil*.

<http://hdl.handle.net/10835/1159>

Comunidad Coworking. (2017, julio 8). Qué es coworking: características y ventajas. *Comunidad*

Coworking. <http://www.comunidadcoworking.es/que-es-coworking/>

DANE. (2020). *DANE, información para todos*. <https://www.dane.gov.co/>

DIAN. (2017). *Encuesta Anual de Servicios EAS 2017* [Boletín técnico].

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eas/bp_EAS_2017.pdf

Dinero. (2019). *Coworking: Noticias económicas de Coworking*. Coworking Noticias económicas de

Coworking. <https://www.dinero.com/noticias/coworking/1777>

Dotdash. (2020). *How Millennial Parents Are Raising Their Children Differently*. Verywell Family.

<https://www.verywellfamily.com/millennial-parents-raising-children-4158549>

- ECODES. (2018). *Las causas de la contaminación atmosférica y los contaminantes atmosféricos más importantes*. <http://ecodes.org/salud-calidad-aire/201302176118/Las-causas-de-la-contaminacion-atmosferica-y-los-contaminantes-atmosfericos-mas-importantes>
- Fucsia.co. (2019). *Las mujeres NoMo, la especie “rara” que no quiere ser mamá*. <https://www.fucsia.co/relaciones/familia/articulo/mujeres-nomo-el-nuevo-rotulo-para-las-no-mother/55384>
- Hernández Carabalí, S. (2018). El juego como herramienta pedagógica. *Reponame:Repositorio Institucional de La Universidad Pedagógica Nacional*. <http://repository.pedagogica.edu.co/handle/20.500.12209/9155>
- Iglesias, Y. (2017). *Qué es el mapa de empatía y cómo se utiliza*. <https://designthinking.gal/el-mapa-de-empatia/>
- JetKids. (2019). *JetKids by Stokke Official Online Store | Free Worldwide Express Shipping*. JetKids. <https://jet-kids.com/>
- Macedo, D. (2019, marzo 8). Mujeres y la situación en el mercado: igualdad en el trabajo freelance. *Workana Blog*. <https://www.workana.com/blog/freelanceando/mujeres-y-la-situacion-en-el-mercado-igualdad-en-el-trabajo-freelance/>
- Mattel. (2019). *Barbie Toys, Dolls, Playsets, Dream Houses & More | Barbie*. <http://barbie.mattel.com/shop/en-us/ba>
- Ministerio de educación. (2017). *Bases curriculares para la educación inicial y preescolar*. https://www.mineducacion.gov.co/1759/articles-341880_recurso_1.pdf

Novella, R., Rucci, G., Robino, C., & Repetto, A. (2018). *Millennials en América Latina y el Caribe: ¿Trabajar o estudiar?* <https://publications.iadb.org/es/millennials-en-america-latina-y-el-caribe-trabajar-o-estudiar>

panaleswinny. (2018). *Amores que nos Cambian - Winny 2018*.

https://www.youtube.com/watch?v=Cp_2LkUq-4A

PORTALPYME, ¿Por qué dejan de trabajar las mujeres? El 31% sale para siempre del mundo laboral luego de ser madre-. (2017, septiembre 21). ¿Por qué dejan de trabajar las mujeres? El 31% sale para siempre del mundo laboral luego de ser madre. *PORTALPYME*.

<https://pyme.emol.com/6666/dejan-trabajar-las-mujeres-31-deja-trabajar-siempre-luego-madre/>

Prim, A. (2019, marzo 18). Modelo Canvas Explicado Paso a Paso y con Ejemplos. *Innokabi*.

<https://innokabi.com/canvas-de-modelo-de-negocio/>

PSYNAD. (2019). *Centro PSYNAD* [Psicologos.com.co]. psicologos.

<https://www.psicologos.com.co/centros/centro-psynad>

Puche Navarro, R., Orozco Hormaza, M., Orozco Hormaza, B. C., & Kolumbien (Eds.). (2010).

Desarrollo infantil y competencias en la primera infancia (2. ed). Ministerio de Educación Nacional.

Reina, M. del C. M., & Cea, M. V. (2009). Actitud en niños y adultos sobre los estereotipos de género en juguetes infantiles. *CIENCIA ergo-sum*, 16(2), 137–144.

Rosan Bosch Studio. (2017, agosto 3). *Proyectos, Rosan Bosch*. Rosan Bosch.

<https://rosanbosch.com/es/pagina/proyectos>

Sani, G. M. D., & Treas, J. (2016). *Educational Gradients in Parents' Child-Care Time across Countries, 1965-2012*. <https://doi.org/10.1111/jomf.12305>

Savage, J. (2013). *No more perfect moms: learn to love your real life*. Moody Publishers.

Tiempo, C. E. E. (2018). *Crece los espacios colaborativos en Bogotá*. Portafolio.co.

<https://www.portafolio.co/economia/empleo/crecen-los-espacios-colaborativos-en-bogota-523298>

Walter Thompson Company. (s/f). *The Future 100: 2019. JWT Intelligence*. Recuperado el 14 de enero de 2020, de <https://www.jwtintelligence.com/trend-reports/the-future-100-2019/>

WEGROW. (2019). *WeGrow | WeWork's Conscious Entrepreneurial School*. WeGrow | WeWork's Conscious Entrepreneurial School. <https://wegrow.com>