

Propuesta de modelo de negocio para la creación de un centro de estimulación infantil en centros de educación superior

PROBLEMA

En Ecuador estudios indican que una de cada tres mujeres de 18 a 19 años está experimentando la maternidad, dando como resultado que cerca del 44% de jóvenes abandonen los estudios por esta causa, por ende, la relevancia de los centros de estimulación infantil dentro de la comunidad universitaria se vuelve crucial, y se identifica una necesidad urgente de un modelo replicable que se adapte a las particularidades de diferentes entornos.



OBJETIVO GENERAL

Diseñar un modelo de negocio adaptable para Centros de Desarrollo Infantil en la comunidad universitaria, basado en la evaluación del modelo existente de Baby Espol y la identificación de prácticas óptimas, integrando programas educativos que estimulen su desarrollo, facilitando el equilibrio entre la vida académica, profesional y personal.

PROPUESTA

01

Aplicar el modelo de negocio Canvas de Alexander Osterwalder basado en la experiencia de Baby Espol, adaptando sus estrategias para su posterior implementación en cualquier centro de institución superior.



02

Realizar una búsqueda de información a través de entrevistas a autoridades de Baby Espol para explorar sus perspectivas respecto al centro infantil



03

Proponer un enfoque innovador con alternativas mejoradas, basados en las necesidades y requerimientos generados por grupos de interés aplicando diferentes técnicas cualitativas



04

Evaluación y validación del modelo de negocio mejorado mediante la interacción con usuarios potenciales y autoridad a cargo de Baby Espol.



RESULTADOS

Modelo de Negocio Canvas con un enfoque mejorado

Socios claves <ul style="list-style-type: none">•Instituciones de educación superior que cuenten con carreras afines•Ministerio de Educación•Proveedores de materiales didácticos	Actividades claves <ul style="list-style-type: none">•Sistemas de evaluación•Actividades complementarias•Tecnología educativa•Programas de Nutrición Recursos claves <ul style="list-style-type: none">•Infraestructura segura•Material didáctico•Software de gestión escolar•Profesionales capacitados	Propuesta de Valor <ul style="list-style-type: none">• Proporcionar un espacio seguro• Aplicación del método Montessori• Personal capacitado en primeros auxilios comprometidos al aprendizaje continuo• Enfoque educativo personalizado	Relación con el cliente <ul style="list-style-type: none">• Talleres• Cronograma de actividades• Sesiones de orientación Canales <ul style="list-style-type: none">• Sitio web informativo• Grupos en redes sociales• Buzón de sugerencias	Segmentos de clientes <ul style="list-style-type: none">• Segmentación por edades• Segmentar en horarios flexibles como medio tiempo, tiempo completo, o programas extracurriculares
Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">• Salarios y beneficios• Materiales y suministros• Licencias y permisos• Gastos de marketing y administración		Fuente de Ingresos <ul style="list-style-type: none">• En caso de institución pública, financiamiento estatal• En caso de una institución privada tendría un costo aproximado de \$180 mensual, con una inversión de \$58,290.00		

CONCLUSIONES

- Este modelo se puede aplicar tanto para universidades públicas como privadas, ya que, presenta una respuesta positiva y se ajusta a las variaciones en los entornos universitarios como recursos, estructuras y necesidades.
- Aplicar del método de enseñanza Montessori, debido a que, se adapta naturalmente a la diversidad de habilidades y ritmos de aprendizaje, promoviendo un desarrollo equitativo.
- Se evidencia la disposición de los padres para invertir en servicios de calidad. Además, la colaboración con instituciones educativas en el ámbito académico reduce los costos administrativos, fortaleciendo así la viabilidad económica del proyecto.

