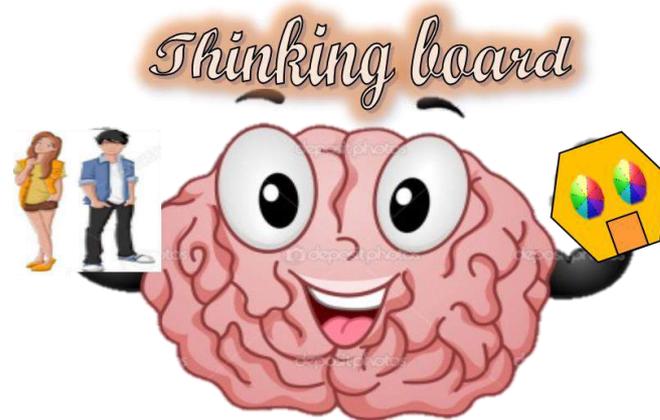




**Conti
Emprende**

www.continental.edu.pe



**“PRODUCCIÓN DE UN JUEGO DE MESA DE GESTIÓN
EMPRESARIAL PARA ESTUDIANTES DE EDUCACIÓN**

SUPERIOR DE LOS DISTRITOS DE EL TAMBO,

HUANCAYO Y CHILCA”

AC1001 - 2015

INTEGRANTES DEL EQUIPO DE TRABAJO



N°	NOMBRE Y APELLIDOS	CARRERA	CICLO	DIRECCIÓN	CELULAR	E-MAIL
01	Balbin Ballasco Gabriela Ingrid	CONTABILIDAD	VI	JR. COLON N° 35 4 PIO PATA - EL TAMBO	985821120	U2013141525@continental.edu.pe
02	Castilla Solórzano Diana	CONTABILIDAD	VI	DOMICILIO: JR. TORRE TAGLE N° 8590 CHILCA-HUANCAYO	975551507	U2012212398@continental.edu.pe
03	Poves Varillas Cynthia	CONTABILIDAD	VI	AV. 13 DE NOVIEMBRE 462 - EL TAMBO	964365652	U2013108113@continental.edu.pe
04	Requena Lopez Jorge	CONTABILIDAD	VI	Domicilio: AV. Ferrocarril N° 283 El Tambo-Huancayo	985461068	U2013213882@continental.edu.pe
05	Zavala lino Mayumi	CONTABILIDAD	VI	AV. SAN CARLOS N° 2097	944404159	U2013127013@continental.edu.pe



DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

THINKING BOARD

El  es un juego didáctico que permite mejorar el

conocimiento económico , contable y administrativo mediante preguntas, en el cual nuestros clientes serán retados a responderlas, siendo así un juego con un excelente componente para el aprendizaje, ya que nuestros clientes podrán mejorar sus conocimientos y de la misma forma adquirir nuevos conceptos económicos , administrativos y contables.

El  se diferencia por combinar un recurso didáctico con

recursos ecoamigables en su elaboración. Asimismo aseguramos la veracidad de nuestras respuestas para generar de tal modo la confianza a nuestros clientes.

Promocionaremos y exhibiremos nuestro producto en las visitas comerciales, ferias vocacionales y la gestión de la página web de la empresa.

ASPECTOS CREATIVOS E INNOVADORES DEL PRODUCTO

- **SUSTITUIR**

Se **sustituye** a las Apps por un juego interactivo grupal y dinámico.

- **COMBINAR**

Se **combina** el juego de mesa con el conocimiento.

Combina la utilización de materiales con productos ecoamigables.

- **ADAPTAR**

Se **adapta** el juego de acuerdo al nivel del participante, ya sea nivel: básico, intermedio y avanzado.

- **PROPONER**

Los jugadores también pueden **proponer** sus propias preguntas y respuestas.

Proponemos que el estudiante mejore su proceso cognitivo.

- **MODIFICAR**

Modificamos la forma y diseño del tablero convencional por un tablero octagonal.

MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

8. SOCIOS CLAVES

Los socios claves que nos ayudaron a la elaboración del **Thinking Board** fueron: Nuestros proveedores de materiales: Las librerías donde adquirimos los materiales para luego realizar el producto: Venta de Anilinas, Madereras “Pucallpa”. Librería Bazar “El Amauta”, Inversiones y Representaciones “Nakasone” E.I.R.L., Inversiones “Lamayel” E.I.R.L. Nuestros padres: por la ayuda en la ejecución del **Thinking Board**. La Universidad: por la realización del Taller Boot Camp for Entrepreneurs.

7. ACTIVIDADES CLAVES

- Compra de los materiales para hacer un prototipo del **Thinking Board**.
- Diseño del prototipo.
- Elaboración del **Thinking Board**.
- Promoción y exhibición del producto en las visitas comerciales, ferias vocacionales y la gestión web.

6. RECURSOS CLAVES

Los principales recursos son: El talento humano que se encarga del diseño y prototipo del producto. Los materiales empleados en la elaboración del prototipo. Los medios de publicidad y promoción que se usarán para dar a conocer nuestro producto.

2. PROPUESTA DE VALOR

THINKING BOARD
“Desarrolla tu capacidad.
RÉTATE.”

THINKING BOARD ofrecer una experiencia nueva y diferente dentro de los juegos de mesa, al proponer una temática basada en ciencias económicas, administrativas y contables

THINKING BOARD ofrece beneficios funcionales y emocionales. Funcional porque tiene el atributo de durabilidad y emocional, en cuanto al precio.

THINKING BOARD se diferencia de los juegos tradicionales porque ofrece reglas distintas de juego e incrementa las relaciones interpersonales: diversión y aprendizaje en familia o entre amigos.

4. RELACIÓN CON EL CLIENTE

POLÍTICA DE VENTAS: Nos acercamos a nuestros clientes con un cordial saludo haciéndoles sentir como si fuera una persona conocida por nosotros. Le explicamos con respeto y paciencia acerca del producto que le vamos a vender, le decimos acerca de las ventajas del producto para con el usuario. Le escuchábamos con atención cualquier inquietud o duda que tenía acerca del producto. Si se realiza la venta o no nos despedíamos con un “Gracias por su atención”.

3. CANALES

La promoción y venta del **Thinking Board** se realizará por medio de:

WEB: Uso de las redes sociales.

VENTA DIRECTA: visitas comerciales y ferias vocacionales.

1. SEGMENTO

THINKING BOARD está dirigido a personas de la zona metropolitana de Huancayo (distritos de Huancayo, El Tambo y Chilca) desde los 15 a 35 años, Los cuales buscan mejorar e incrementar sus conocimientos en el área administrativa, económica y contable de manera divertida.

9. COSTOS

Costos incurridos en la elaboración del Thinking Board
Son todos los precios de los productos con los cuales hemos elaborado el producto : tecnopor, cintas , cartulina, témperas y demás productos ecoamigables .

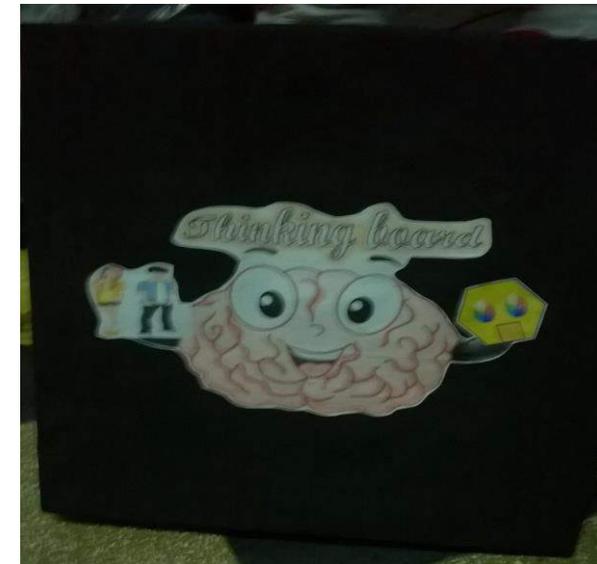
5. INGRESOS

Por las ventas al contado del juego de mesa de gestión empresarial - Thinking Board.

IMAGEN DEL PRODUCTO



Las Tarjetas junto con la Cartilla de Respuestas.



La caja que contiene al THINKING BOARD.



Conti
Emprend



www.continental.edu.pe