JUEGO DE MESA "ADMI-APRENDIENDO"

AC-1104

FRESCIA KATHERINE HURTADO HUARINGA
NOELIA ROMÁN HOVISPO
KENYI SUASNABAR ROJAS
KEVIN JHERSON TOVAR CARBAJAL
JHAZMÍN CASSANDRA UBALDO MUNGUIA

DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

- Este juego está diseñado para que los participantes recuerden y refuercen teorías y conceptos básicos que todo administrador debe saber.
- El público para quienes va dirigido, son los estudiantes de administración, teniendo 3 niveles de juego que son Nivel Básico, Intermedio y Avanzado, dentro del juego se cuenta con fichas de colores, un dado de colores. El color del dado significará el color de tarjeta que deberán sacar, y responder, actuar, rellenar, completar, etc., conceptos o teorías, y también indicará el color de pieza a sacar. También se cuenta con un reloj de arena que controlará el tiempo para cada prueba. Este juego se realiza entre dos personas que significan un equipo, necesitando para el juego de 2 a 4 equipos.

MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

SOCIOS CLAVE

PROVEEDORES CLAVE:

Maderera Oxapampa
Dirección: Huancavelica, Huancayo
Teléfono:(064) 251825

Ferretería pianto
Dirección: Calle Real 1142

Librería el Estudiante
Dirección: Calle Real 445 - 449 , Huancayo

Imprenta Sunset
Direccion: Miraflores- Lima perù
elsunset@yahoo.es

INSTITUCIONES QUE GENERAN VENTAJA

UCCI
Direccion: Av San Carlos 1980

ACTIVIDADES CLAVE

1. Preguntas y respuestas Adquirir la madera para jenga y pintar las maderas de acuerdo a los colores Idear preguntas y respuestas del tema
2. Clasificar las preguntas de acuerdo a los colore s establecidos
3. Elaborar las tarjetas de preguntas
4. Empaquetar el juego de mesa

RECURSOS CLAVE

- Madera para jenga
- Pintura para madera
- Tarjeteros
- Tarjetas de preguntas y respuestas
- Cajas con la marca para el juego

PROPUESTA DE VALOR

Lo que nosotros ofrecemos se basa en el concepto de Aprender jugando.

Ayudando a los estudiantes que los conceptos, teoría, entre otros; que hayan sido enseñados, se recuerden y refuercen. Nuestro juego es divertido, imaginativo, é innovador.

La necesidad que satisfacemos con el juego, es la necesidad de Auto-realización dentro de la pirámide conocida de Maslow, ya que se encuentra aquí el desarrollo de la imaginación, resolución de problemas, la creatividad y espontaneidad.

RELACIONES CON CLIENTES

La relación con los clientes, que queremos establecer son las personales, ya que son las que se mantienen en el tiempo.

CANALES

Llegaremos a ellos mediante propagación en redes sociales, y los venderemos en las universidades, dónde podrá haber mayor contacto con nuestros clientes.

SEGMENTOS DE CLIENTE

Nuestros clientes, son los estudiantes de Administración de empresas, de la Ciudad de Huancayo.

ESTRUCTURA DE COSTES

Sueldos.
Compra de materias primas.

FUENTES DE INGRESO

El pago de nuestros clientes hacia la empresa, será de un solo pago.
PRECIO UNITARIO DEL JUEGO: s/. 40

JUEGO DE MESA ADMI-APRENDIENDO

CORRELACIONA	INVESTIGA Y RESUELVE
COMPLETA LAS FRASES	VERDADERO/FALSO