

# TRIVIADOR MUNDO



Conti  
**Emprende**



[www.continental.edu.pe](http://www.continental.edu.pe)

## TRIVIADOR MUNDO



Sección : AC 1001

Año: 2015

# INTEGRANTES DEL EQUIPO DE TRABAJO



N°	NOMBRE Y APELLIDOS	CARRERA	CICLO	DIRECCIÓN	CELULAR	E-MAIL
01	GRANADOS SUASNABAR, DANNY GABRIEL	DERECHO	VIII	Ps. Víctor Mendoza N 252	996644181	Danygabriel6@hotmail.com
02	JURADO VERA, LUZ AURORA	DERECHO	VIII	Ps Jasminez 411	945069426	U2011209496@continental.edu. pe
03						
04						
05						



# DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

- Actualmente, se ha observado que existe una gran necesidad de ir adecuando nuevas técnicas de enseñanza y que estas tienen que ser ligeras y muy dinámicas, es así que la necesidad de usar un juego versátil y fresco que cuando sea usado por los estudiantes más de un par de veces aun puedan encontrar interés en volver a usarlo sin aburrirse y al mismo tiempo les sea positivo académicamente.
- 
- Es por ello que basándonos en esto antecedentes nace la idea de crear este producto “TRIVIADOR MUNDO”, con el fin de dar una herramienta que ayude a los estudiantes a incrementar sus conocimientos, de una forma fácil y divertida con la cual no solo un estudiante se vea favorecido al usarlo, ya que el uso de este producto pudiendo ser usado hasta por 5 personas en simultaneo.

# ASPECTOS CREATIVOS E INNOVADORES DEL PRODUCTO

- En la Región de Junín no existe ninguna empresa que diseñe y comercialice juegos didácticos dirigidos para estudiantes de secundaria.
- Según la técnica **SCAMPER**, que se utiliza principalmente para mejorar e innovar las características de un producto
- Con estos juegos podrás desarrollar tus habilidades de rapidez mental, memoria, destreza, estrategia, trabajo en equipo, entre otros.

# ASPECTOS CREATIVOS E INNOVADORES DEL PRODUCTO

- S** Sustituir los métodos tradicionales de estudio en los estudiantes de nivel secundario.
- C** Se puede realizar una combinación con diferentes técnicas de aprendizaje.
- A** Crear una página web donde los estudiantes puedan diseñar el contenido (conocimiento) del juego.
- M** Se puede realizar la sgt. Pregunta: ¿Qué otra forma podría tomar?  
Podemos optar por otra forma de diseño.
- P** En este ítem vamos a romper las reglas dándoles la posibilidad a los estudiantes del nivel secundario para que ellos mismos adecuen el juego a sus necesidades.
- E** Se eliminaría los costos envío, ya que podríamos tercerizar el servicio. .
- R** Se puede cambiar el canal de comercialización dependiendo la temporada, es así podemos trabajar con centros de venta de artículos escolares en los primeros meses del año y después trabajar directamente con los colegios.

# MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

<p><b>8. SOCIOS CLAVES</b></p> <p>Alianza con Empresas editoras y productoras de impresión. Alianzas con IBERO Alianzas con CRISOL. Empresas de venta directa al publico</p>	<p><b>7. ACTIVIDADES CLAVES</b></p> <p>Publicidad de los productos Charlas informativas para los estudiantes Visual Merchandising. Venta directa en los colegios Mercadeo en librerías</p>	<p><b>2. PROPUESTA DE VALOR</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El producto Proporciona una alternativa distinta de aprendizaje.</li> <li>- Genera una forma amigable de aprender nuevos conocimientos.</li> </ul>	<p><b>4. RELACIÓN CON EL CLIENTE</b></p> <p>Inicialmente trabajaremos de forma directa con los estudiantes enseñándoles cómo usar el producto creando confianza con los clientes potenciales.</p>	<p><b>1. SEGMENTO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- escolares de 10 - 14 años.</li> <li>- Estudiantes pertenecientes al nivel socioeconómico B. Estudiantes del distrito de Huancayo.</li> </ul>
<p><b>6. RECURSOS CLAVES</b></p> <p>Tener un diseño propio para la presentación de nuestros productos. Tener capital para las publicidades. Tener una base de datos de nuestros clientes potenciales. Tener una marca fácil de posicionarse en la mente de nuestro clientes.</p>		<p><b>3. CANALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Desarrollar marketing de Boca a Boca, face to face</li> <li>- Página de Facebook.</li> </ul> <p>Tiendas bookstore , Tiendas library, Librerías, Colegio</p>		

**9. COSTOS**

Piezas de ludo = S/. 1.5      tablero de triplex= S/.1  
cartulina carton = S/.0.80      CIF= S/.1.5

CANTIDAD

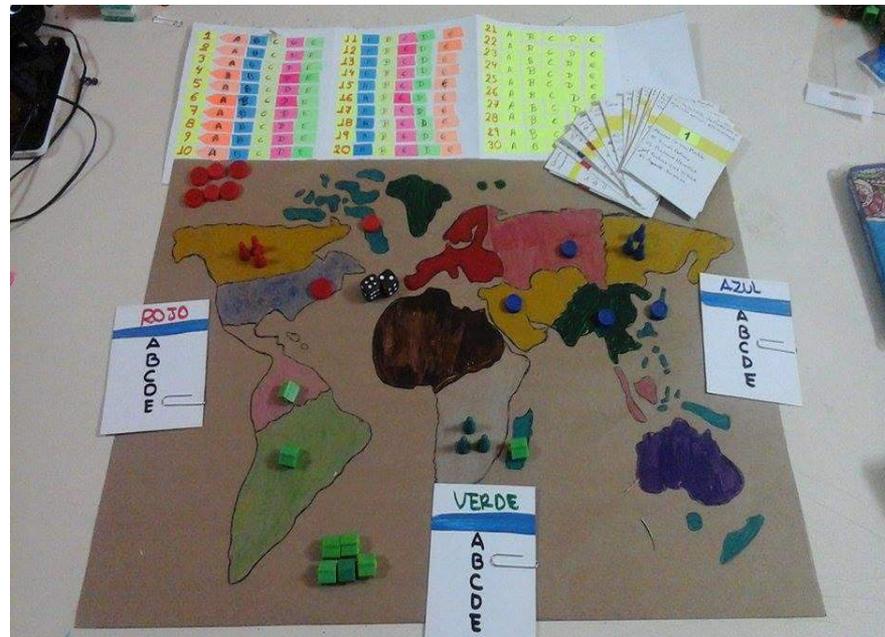
Precio Piezas de ludo = S/. 1.5	..... (1) bolsitas	== S/. 1.5
Precio tablero de triplex = S/.1	..... (1) pieza	== S/. 1
Precio cartulina carton = S/.0.80	..... (1) unidades	== S/. 0.80
CIF = S/.1.5	..... (1) unidades	== S/. 1.5
Costo por unidades de producto= S/.4.80	..... (80) unidades	== S/. 4.8
precio por unidades de producto= S/.6	..... (80) unidades	== S/. 6

**5. INGRESOS**

- Juego didáctico dirigido a estudiantes del nivel secundario de entre 10 a 14 años.



# IMAGEN DEL PRODUCTO





Conti  
**Emprend**



[www.continental.edu.pe](http://www.continental.edu.pe)