

Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

Fortalecer el Área Psicológica, Educativa, Económica y Administrativa, Después de la  
Crisis del Covid-19 del Año 2020 en el Gimnasio el Bosque

Jerson Steven Jacobo Ruiz

Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio Internacional

Universidad Cooperativa de Colombia

Práctica Empresarial, Opción de Grado

Mauricio Torres Bernal

28 de noviembre de 2020



## Contenido

Introducción .....	4
Interacpedia.....	5
Identificación del Problema .....	6
Carácter Situacional .....	7
Visión del Gimnasio el Bosque.....	8
Misión del Gimnasio el Bosque .....	8
Objetivo del Proyecto.....	9
Objetivo General .....	9
Objetivos Específicos.....	9
Matriz DOFA .....	10
Estrategias .....	11
Estrategia No.1 .....	11
Estrategia No.2.....	11
Estrategia No.3.....	12
Estrategia No.4.....	12
Estructura de Mercado .....	13
Fuente de Información .....	13
Segmentación Geográfica .....	13
Segmentación Demográfica .....	14

	3
Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque	
Perfil del Consumidor .....	14
Análisis Sectorial .....	15
Tamaño del Mercado.....	16
Estudio de Mercado.....	17
Objetivo General del Estudio de Mercado .....	17
Objetivos Específicos.....	17
Instrumento de Estudio de Mercado .....	18
Encuesta Aplicada Vía forms.....	18
Análisis de los Datos Obtenidos .....	19
Análisis de la Competencias .....	23
Jardín Infantil Sueños Mágicos.....	23
Jardín Infantil Howard Gardner .....	25
Infografía.....	27
Sugerencias .....	28
Conclusiones .....	29
Referencias.....	31

Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

### **Introducción**

El presente proyecto busca ayudar al Gimnasio el Bosque para mejorar sus áreas de administración, marketing, económico, educativo y psicológico. ya que se vio afectado directamente por las decisiones del gobierno nacional tras declarar la pandemia del Covid-19, lo cual le hacía cerrar sus puertas y empezar con la educación virtual que para el sector de la educación y en especial para los jardines y niños, no es la más adecuada por ende tanto los niños como los padres y profesores se ven envueltos en constante estrés y no saben manejar y controlar sus emociones al momento de estar en la clases virtuales, lo cual busca este proyecto desde el área de la psicología y educativa es hacer estrategias para mejorar esta falencia que están teniendo los docentes y capacitar a los padres a las conductas que sus hijos viven al momento de estar en las clases virtuales.

En el área de administración, marketing y económico busco como reactivar los ingresos del Gimnasio el Bosque ya que la cuarentena y la pandemia trajo una deserción de estudiante grande ya que los padres no veían un avance significativo de sus hijos a nivel educativo, por ende en este proyecto busco la mejor forma de atraer más alumnos sin general un gasto elevado, con las estrategias de marketing que he diseñado, sumado a esto he hecho un estudio de mercado en la cual me interesa buscar un mejor posicionamiento de marca, identificando la competencia directa, buscando que están haciendo ellos y cómo podemos mejorar para ser reconocidos tanto en suba la campaña como a nivel Bogotá ya que en su visión se busca que el Gimnasio el Bosque para el año 2023 sea una institución educativa de alta calidad y reconocida en la ciudad de Bogotá.

Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

### **Interacpedia**

En la plataforma se hizo el correspondiente registro de los avances que iban haciendo para construir la propuesta para el Gimnasio el Bosque. En interacpedia constantemente nos hacían mentorías con diferentes expertos que nos ayudaban a crear y mejorar las propuestas que debíamos hacer para las diferentes empresas, el apoyo fue constante con el equipo de interacpedia teníamos una comunicación directa, cualquier cosa o dificultad que teníamos ellos nos ayudaban a resolverlos de una forma rápida.

Además de generar e ir documentando todo lo que realizábamos, nos debíamos apoyar entre los demás talentees, para conocer de parte de ellos que mejoras o que debíamos mejorar para desarrollar nuestra propuesta, así mismos nosotros también evaluábamos y dábamos sugerencias de que se debía mejorar desde nuestro saber, para ayudarnos entre toda la comunidad, es una plataforma muy interactiva en cocrea, se podía poner un pequeño problema que estuviera pasando o no se tuviera una claridad de lo que debía hacer, habían expertos en varios temas y ellos nos comentaban de por donde podíamos indagar para darle un horizonte a nuestra propuesta. Adicional a esto se debe de completar las etapas de conecta, crea, prueba, construye, que se debe de completar al 100%, en las mismas etapas uno va compitiendo para ganar insignias y hacerse más visible en la plataforma, en cada una de estas etapas se debe de documentar todo lo que se hace para construir la propuesta, se debe de adicionar videos, historias de cómo se va construyendo la propuesta e ir documentando en la misma plataforma.

Para mi grupo de gimnasio el bosque, fuimos escogidos por el compromiso que teníamos con interacpedia de ir super avanzados y fuimos escogidos con otros grupos para presentarnos en el Draft de talentos en la cual estan participando varias empresas y poder alguno de nosotros podernos vincular a estas empresas con las propuestas que teníamos para el Gimnasio el Bosque.

Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

### **Identificación del Problema**

En los dos años que lleva funcionando el Gimnasio el Bosque prestando el servicio como jardín infantil, proyectaba una línea de tendencia creciente con el nivel de alumnos que ingresaban anualmente comenzando en el primer año con 30 niños al segundo año se duplico atendiendo a 60, el jardín infantil da sus servicios a niños entre las edades de los 2 hasta los 8 años, pero esta línea de tendencia que se tenía comenzó a descender a mitad de marzo cuando se decreta cuarentena nacional y el Gimnasio el Bosque se ve obligado a cerrar sus puerta y comenzar a dar las clases virtuales, esto trajo a que si bien no es un número muy alto si se presentó una deserción de 15 niños durante los 7 meses que se mantuvo la cuarentena.

Para afrontar la cuarentena y la pandemia el Gimnasio el Bosque se tuvo que rediseñar su estructura de educación, innovando en materiales que se venden en la página oficial del Gimnasio para que los niños refuercen sus actividades escolares desde sus hogares, además en temas administrativos los directores tuvieron que capacitar a los docentes a niveles de emociones y corregir errores que se presentaban durante las secciones de clases virtuales.

Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

### **Carácter Situacional**

Gimnasio el Bosque, es un jardín infantil que está ubicado en suba la campiña tiene su residencia en la calle 149 #91-20. Se denomina por sus siglas GEB que es la abreviación del nombre del jardín. Presta su servicio a niños entre las edades de los 2 hasta los 8 años, cuenta con cuatro cursos los cuales dependiendo de la edad del niño pueden ingresar, que son pinos, nogales, caobos, robles. El jardín infantil es calendario A, cuenta con servicios de alimentación para los niños, cuenta con clases extracurriculares como la danza, natación, karate, culinaria, además enseña y está certificada por la empresa Edu1st que desarrollo el pensamiento VESS, que es enseña a través de llaves de pensamiento y para complementar con la educación de los niños el jardín enseña ingles desde el primer año. Presta el servicio de ruta escolar, tiene un staff de 30 docentes totalmente calificados, cuenta con áreas de psicología, Innovation, rectoría, enfermeras, y directores. Su fundadora es María Camila Diaz Portela, ella es trabajadora social y es especialista en gerencia social. Es cofundadora del jardín infantil bilingüe el bosque, CEO idea creative support y education.

Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

### **Visión del Gimnasio el Bosque**

El Gimnasio el Bosque busca que para el año 2023 sea una institución educativa de alta calidad, reconocida en la ciudad de Bogotá como un escenario que desarrolla un modelo educativo único e innovador en el que los niños y sus familias son protagonistas en la construcción de todos los procesos. (Gimnasio el Bosque , 2020)

### **Misión del Gimnasio el Bosque**

La misión de Gimnasio el Bosque es generar procesos de formación integral y reconociendo las capacidades y el talento de cada uno de nuestros estudiantes. Buscamos desarrollar las habilidades del siglo XXI a través de un modelo educativo único e innovador que permite el protagonismo y potencia, la autonomía de los niños y sus familias aportando así a la construcción de proyectos de vida significativos. (Gimnasio el Bosque , 2020)



Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

## **Objetivo del Proyecto**

### **Objetivo General**

Fortalecer el área psicológica, educativa, económica y administrativa, después de la crisis del Covid-19 del año 2020 en el Gimnasio el Bosque

### **Objetivos Específicos**

- Apoyar al Gimnasio el Bosque, en nuevas estrategias de marketing y mejorar la fidelización de clientes por medio de un estudio de mercado.
- Analizar a los jardines aledaños al Gimnasio el Bosque ya que son la competencia directa. Que hacen, como lo hacen, sus instalaciones, que ofrecen.
- Analizar el sector de suba la campiña, nivel de población, como está el sector a nivel educativo más específico a los jardines.
- Realizar un diagnóstico de la actualidad del Gimnasio el Bosque, que están haciendo para recuperarse de la post pandemia y que estrategias estaban desarrollando para posteriormente mejorar estas estrategias.

**Matriz DOFA**

<b>Debilidades</b>	<b>Oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su infraestructura se va viendo afectada si se espera poder tener a los 150 niños.</li> <li>• Carece de buenas zonas verdes.</li> <li>• No tiene zona de parqueo para los padres.</li> <li>• Las aulas son muy grandes.</li> <li>• no hacen uso de herramientas tecnológicas para llevar informes de cómo van los niños.</li> <li>• Manejo de los referidos al momento de hacer la matricula.</li> <li>• No promover los descuentos de matrícula.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuentan con varias clases extracurriculares (danza, natación, música, karate. Etc.)</li> <li>• Cada vez hay menos madres amas de casa que cuiden y permanezcan con sus hijos, ahora ya hay mayor número de madres trabajadoras que necesitan un lugar donde cuiden sus hijos.</li> <li>• Tener un cuerpo de docentes que se especialice en enseñar una tercera lengua</li> </ul>
<b>Fortalezas</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuenta con un staff de docentes altamente capacitados.</li> <li>• Preparan y forman a los niños para los retos del siglo XXI.</li> <li>• Cuentan con áreas de psicología, de primeros auxilios.</li> <li>• Las instalaciones del jardín son acogedoras, son decoradas.</li> <li>• Tiene servicio de transporte puerta a puerta.</li> <li>• Servicio de alimentación especiales para los niños y se construye a hábitos saludable.</li> <li>• Hacen un buen manejo de redes sociales son muy activos.</li> <li>• Comunicación con los padres al instante vía WhatsApp.</li> <li>• Horarios flexibles y jornadas completas.</li> <li>• Capacitaciones a los padres o niñeras que cuidan a los niños cuando ellos no están en el jardín</li> <li>• Tienen diseñado el open house para que las personas conozcan el jardín antes de matricular a los niños.</li> <li>• Seguros institucionales para los niños.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actualizar y rediseñar la página web ya que no es muy acogedora.</li> <li>• Se debe socializar los protocolos de bioseguridad que estableció el jardín para reabrir sus puertas.</li> <li>• Competidores en el mismo sector con instalaciones muy atractivas para los padres.</li> <li>• Los colegios están empezando a matricular a niños entre las edades de los 3 años.</li> <li>• No brindan el servicio de niños mayores de seis meses en adelante.</li> </ul>

Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

### **Estrategias**

Se plantean cuatro estrategias de marketing para mejorar los ingresos del Gimnasio el Bosque, teniendo en cuenta que estas estrategias que he planteado bien sean para futuro o para ponerlos en marcha para el siguiente año. Estas estrategias fueron enviadas al equipo de INNOVATION del Gimnasio el Bosque, donde fueron muy bien recibidas y muy probablemente sean puestas en marcha para el siguiente año.

#### **Estrategia No.1**

Realizar espacios publicitarios en los periódicos como Q'Hubo, ADN, EL HERALDO, al ser estos tres periódicos más económicos y más comercializados en Bogotá se puede llegar a más audiencia por ende puede ser más la visualización del Gimnasio el bosque, teniendo en cuenta que para hacer esta publicidad se debe proporcionar información clara, información precisa de lo que ofrece el Gimnasio, sin enredar al posible cliente, se debe de hablar de la metodología VESS de la universidad de Harvard, poner el logo de ellos y los logos que acompañan la página web del Gimnasio el Bosque.

#### **Estrategia No.2** (para largo plazo dependiendo de las decisiones del gobierno nacional)

Una de las estrategias que más utilizan las diferentes empresas y lograr un mejor posicionamiento de marca es por medio de los stands en los centros comerciales. Para el Gimnasio el Bosque es de gran ayuda si, se quiere llegar al objetivo meta que es general más matriculas. En el stand se puede dar a conocer la metodología VESS y dar a conocer que se ofrece el **OPEN HOUSE virtual o si las condiciones se prestan en el gimnasio** para que desierta forma tengan una vivencia de que se hace en el Gimnasio el Bosque. en Google maps pude identificar dos centros comerciales muy cercanos a las instalaciones del Gimnasio el

Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque  
Bosque, uno es el centro comercial es romí y el centro comercial los pórticos. Se debe de tener en cuenta que esto se debe de realizar antes de comenzar el año escolar, justo cuando el Gimnasio el Bosque tenga matriculas abiertas.

### **Estrategia No.3**

La estrategia voz a voz, es una de las estrategias más utilizadas en la empresa que venden o prestan un servicio intangible, es un medio de comunicación más efectivo, ya que proporciona la confianza por parte de una familia y del niño que ya ha hecho uso de la institución. Además de esto se podría darle un beneficio pequeño a las personas que ayuden con su publicidad voz a voz, siempre y cuando esta persona referida se matricule con el Gimnasio, el usuario que ya está matriculado con el gimnasio gana un beneficio pequeño, ya sea un descuento en la matricula del niño o en una de las mensualidades que deben de realizar, y el Gimnasio el Bosque gana un nuevo estudiante dándole a conocer que él no va a tener ningún beneficio, no obstante si él llega a dar la publicidad que el jardín quiere esta persona tendría los beneficios.

### **Estrategia No.4**

Mejorar la estrategia de referidos que ya implementa el Gimnasio el Bosque, una vez el padre de familia haya matriculado a su hijo, se debe de diseñar un formato donde estas personas deben de diligenciar este formato, la clave de esta estrategia es que de una matrícula puedan salir varias. Una vez diligenciado el formulario la institución se pone en contacto con estas personas, se comienza a filtrar las posibles matriculas y comenzar a vender la propuesta de valor incluyendo el open house.

Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

### **Estructura de Mercado**

#### **Fuente de Información**

- Veeduría distrital ficha local suba 2019
- Secretaria distrital de hábitat
- Secretaria de seguridad, convivencia y justicia
- Secretaria de educación del distrito

#### **Segmentación Geográfica**

Formato segmentación geográfica	
País	Colombia
Región	Cundinamarca
Ciudad	Bogotá
Localidad	Suba
Barrio	La campiña
Numero de población	1'348.372 habitantes
Tipo de suelo	Urbano

(secretaria distrital de hábitat , 2019)

**Segmentación Demográfica**

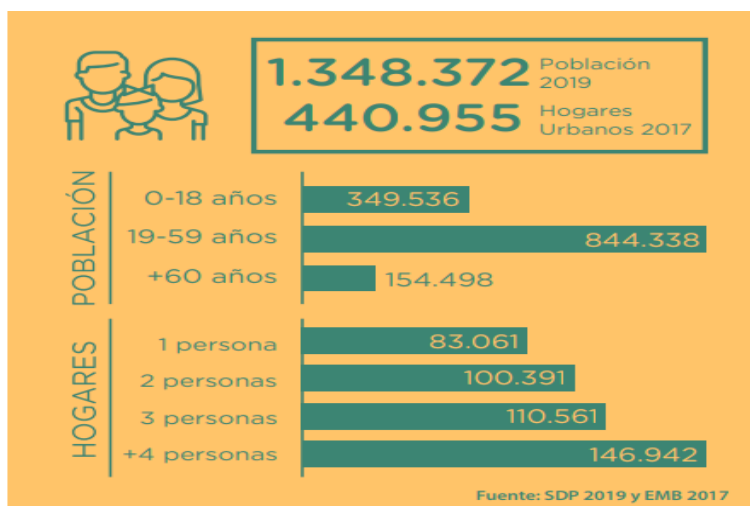
Formato segmentación demográfica	
Clase de personas	Padres de familia o personas que estén a cargo de niño entre las edades de 1 a 9 años
Genero	Mixto
Edades	Preferiblemente entre las edades de 20 a 60 años
Nivel socioeconómico	3, 4 y 5
Grado de estudio	Preferiblemente desde universitarios
Hogares por rango de ingresos	\$ 2'000.000 a \$ 4'000.000
Estado civil	Indiferente (en este caso no aplica si es casado, unión libre, solteros. Etc.)

**Perfil del Consumidor**

Teniendo en cuenta a los padres de familia, no se da importancia al estado civil que se encuentren viviendo en la localidad 11 de suba más específicamente al barrio la campiña y sus alrededores, de nivel socioeconómico medio alto (rango de 3, 4 y 5), que según la secretaria de habitad hay un rango salarial de entre \$ 2'000.000 a \$ 4'000.000 con 27,3% (secretaria distrital de hábitat , 2019). Para la medición de la educación en el sector, según la ficha local de suba de la veeduría distrital ay un déficit de 3202 cupos escolares a nivel de preescolar, ya que la demanda es de 10152 y la oferta es de 7850 cupos. (veeduría distrital, 2020)

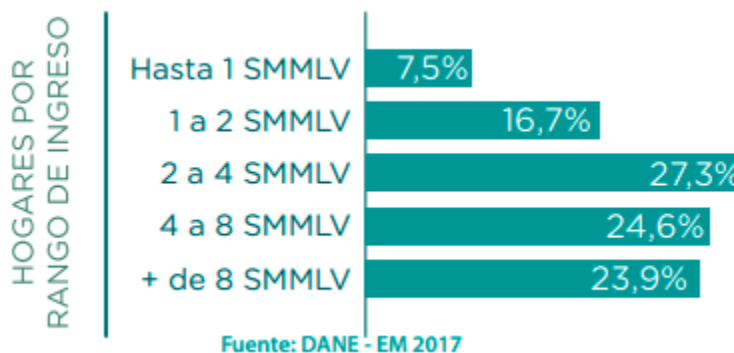
Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

Figura No.1 indicador demográficos



(secretaria distrital de hábitat , 2019)

Figura No.2 rango de ingresos



(secretaria distrital de hábitat , 2019)

## Análisis Sectorial

Al investigar las diferentes paginas oficiales de Bogotá y analizando sus informes referentes a la localidad 11 de suba, se determina que la localidad de suba presenta un gran dinamismo, tanto a nivel económico, como nivel poblacional teniendo en cuenta el rango de edades de entre los 0 y 18 años con un total de 349.536 niños. (secretaria distrital de hábitat , 2019) Con estos factores es adecuado para el Gimnasio el Bosque ya que las familias están en las

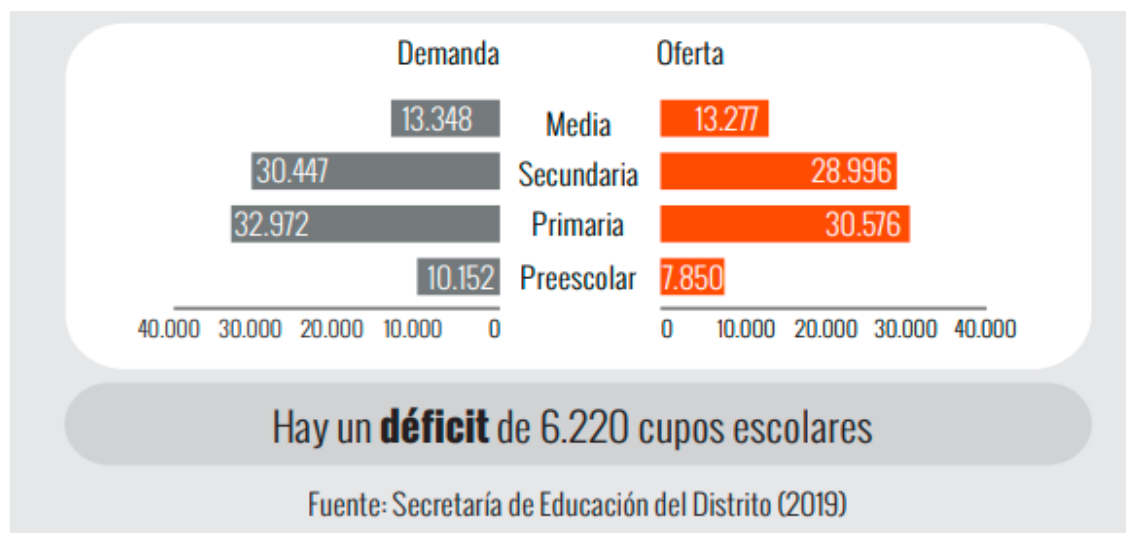
Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

condiciones de pagar la matrícula de \$850.000 con mensualidades entre los \$250.000 a \$350.000, dependiendo del horario que se escoja y el curso al cual el niño va a ingresar.

### Tamaño del Mercado

Para que el Gimnasio el Bosque siga incursionando en el sector educativo y siga con su proyección a ser una institución educativa de alta calidad y pueda avanzar y llegar a prestar el servicio de primaria, se debe incursionar en más barrios de la localidad de suba, que queden cercanos a las instalaciones del jardín, no se puede ir muy lejos ya que incrementa el valor del transporte de los niños. En la localidad de suba se presenta una demanda entre preescolar y primaria de 43.124 y con una oferta de 38.426 esto es igual a un déficit de 4.698, con una población de niños entre los 0 y 18 de 349.536 niños, es una gran oportunidad de negocio, pero se debe de tener en cuenta que se debe de hacer mejoras en la infraestructura, ofrecer más clases extracurriculares, ofrecer un tercer idioma para que los niños sean a lo que el jardín infantil los está formando que son para los retos y desafíos del siglo XXI.

**Figura No.3** Oferta y demanda de cupos por nivel de escolaridad



(veeduría distrital, 2020)



Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

### **Estudio de Mercado**

Es necesario hacer este estudio de mercado para examinar como se encuentra el sector de la educación en la localidad de suba, recopilar información e investigar si existe o no una demanda de niños para seguir con el correcto funcionamiento del Gimnasio el Bosque, adicional a esto con los resultados obtenidos, se busca como mejorar la propuesta de valor e ir fidelizando a los clientes. Este estudio es con fin de ver que herramienta usan, que factores tienen en cuenta las personas al buscar un nuevo jardín para sus hijos, además se investigó las paginas oficiales como la veeduría distrital, secretaria distrital de hábitat, secretaria de seguridad, convivencia y justicia y la alcaldía local de suba.

### **Objetivo General del Estudio de Mercado**

Ver cómo está el mercado de los jardines a nivel de la localidad de suba, que oferta y que demanda hay en el sector, y si es factible para el Gimnasio el bosque seguir en la localidad o trasladarse ya que se evidencia que hay competencia.

### **Objetivos Específicos**

- Que herramienta o que estrategias busca las personas al momento de buscar un jardín infantil.
- Que es lo que buscan de un jardín infantil
- Medir el grado de importancia que tienen los consumidores finales, al buscar un nuevo jardín.

### Instrumento de Estudio de Mercado

#### Encuesta Aplicada Vía forms

Hola, el siguiente formulario que estas por llenar es con fines de un estudio de mercado, por ende, aclaramos que el diligenciamiento sea SOLO PARA PERSONAS QUE TENGAN HIJOS o estén a cargo de niños, comprendiendo las edades entre los 2 años hasta los 8 años.

1. ¿Cuántos niños tienes a cargo?

1

2

3

Otra. Cuantos

2. Bajo el cuidado de quien deja a los niños

Jardín infantil

familiar

vecinos

empleada domestica

3. Que medio utiliza para buscar información de jardines

recomendaciones de otros padres

Publicidad visual

Redes sociales

Periódicos

Otra. Cual

4. Al momento de escoger un jardín infantil, cuál de los siguientes aspectos consideraría importantes para tomar esta decisión.

Califique de 1 a 5 el nivel de importancia, siendo 1 menos importante y 5 más importante.

Seguridad

Confiabilidad

Personal capacitado

Costos

Instalaciones

Ubicación

Prestigio

Clases extracurriculares

Transporte

5. ¿Qué esperas de una guardería?

nivel educativo

lugar de esparcimiento

6. ¿Qué jornada prefieres para tu hijo?

Jornada ordinaria comprende 4 horas

Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

Jornada extendida comprende 6 horas

Jornada horario completo comprende 9 horas

### Análisis de los Datos Obtenidos

Para poder desarrollar y ver los hábitos que las personas utilizan al momento de buscar un jardín infantil, se publicó el formulario en cocrea en la página de interacpedia y en redes social, en la cual solo se recibieron 10 respuestas, la cual nos da una idea de lo que este grupo pequeño busca al momento de buscar un jardín infantil.

### Conclusiones referentes a las respuestas

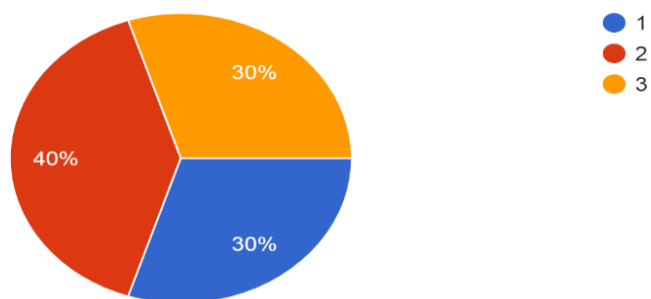
#### Pregunta No.1 ¿Cuántos niños tienes a cargo?

1, 2 y 3 Otra. Cuantos

Como primera conclusión podemos observar que sigue aumentando el nivel de población, si bien no es como en los tiempos de antes donde las familias acostumbraban a tener más de 3 hijos, resumidamente se observa que los millennials por mucho tendrían dos hijos, a largo plazo la demanda de jardines se verá afectada ya que no sería necesario abrir nuevos jardines, en estos momentos ay un déficit de cupos a nivel de jardines y precolar de 4.698 la cual está demandando centros educativos.

¿Cuántos niños tienes a cargo?

10 respuestas



(propio, 2020)

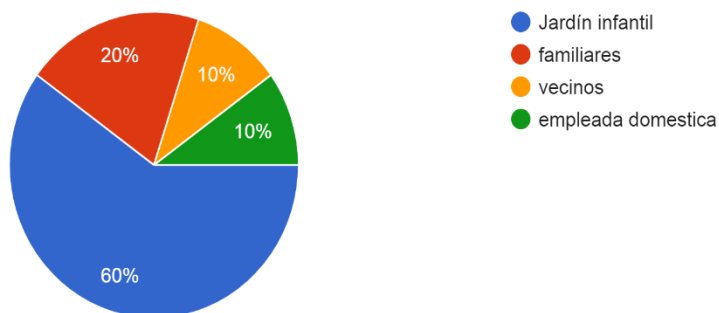
Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

**Pregunta No.2** ¿Bajo el cuidado de quien deja a los niños?

Jardín infantil. Familiar. Vecinos. empleada doméstica.

Los jardines infantiles siguen siendo los principales centros de guardería que los padres de familia prefieren al momento de que alguien los cuide y los eduquen mientras los padres están trabajando o realizando varias actividades. No se debe dejar pasar que en el grafico haya un 20% de personas que aun dejan los niños con un familiar, esto teniendo en cuenta los factores a los que estamos expuestos hoy en día, lo padres van a querer que sus hijos permanezcan más en familia y de cierto modo más protegidos.

¿bajo el cuidado de quien deja a los niños?  
10 respuestas



(propio, 2020)

**Pregunta No.3** ¿Que medio utiliza para buscar información de jardines?  
recomendaciones de otros padres. Publicidad visual. Redes sociales. Periódicos

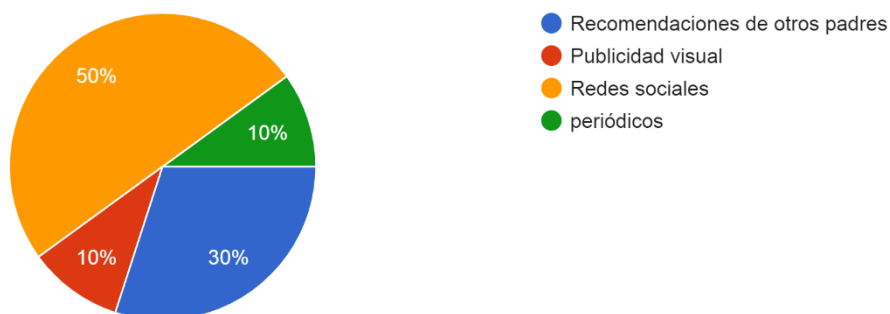
según estos resultados, se puede observar que las personas al momento de buscar un jardín infantil lo hacen por medio de plataformas digitales siguiendo las tendencias del mercado que es, que las personas estan implementan más la utilización del e-commerce, lo que nos hace pensar es que se guíen por las puntuaciones de otros compradores y nivel de satisfacción que otros usuarios tuvieron con los establecimientos educativos.,

Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

sin embargo, también pienso que la recomendación directa que hagan los padres de familia sobre un jardín infantil es muy importante para la educación da a conocer de forma directa su proceso y vivencia que llevan en el jardín infantil.

¿Que medio utiliza para buscar información de jardines?

10 respuestas



(propio, 2020)

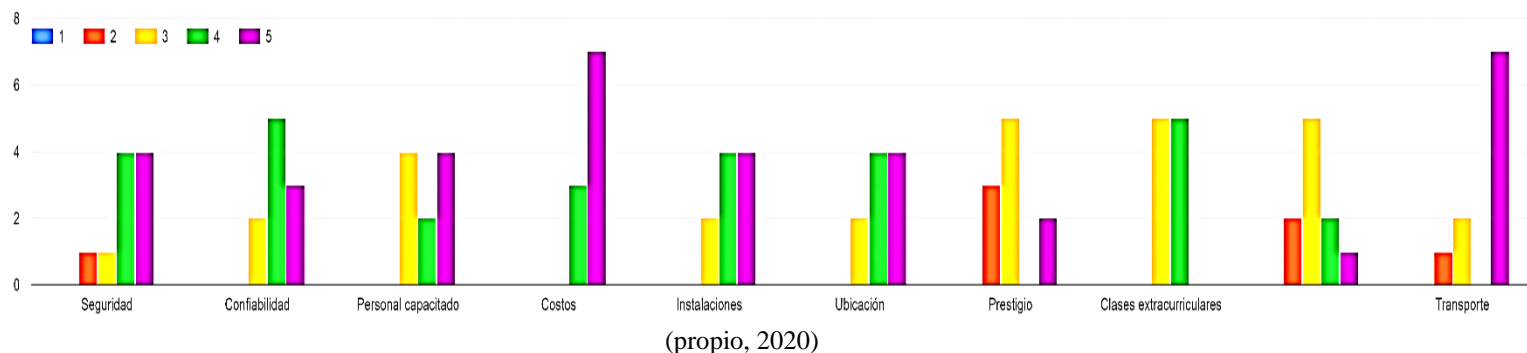
**Pregunta No.4** Al momento de escoger un jardín infantil, cuál de los siguientes aspectos consideraría importantes para tomar esta decisión.

Como factor importante al momento de buscar un jardín infantil, el precio es uno de los elementos a lo que los usuarios le dan más importancia al momento de buscar un jardín infantil, podría pensar que este factor se deba a que prefieran invertir un poco más a futuro de un mejor colegio, donde puedan proyectarse e ingresar a una universidad de prestigio.

Sin embargo, al analizar la gráfica se puede observar que el transporte y las clases extracurriculares también las tienen en cuenta esto debido a que, por un lado, los padres de familia prefieran una ruta escolar que sea de puerta a puerta, y que los niños además de ver sus clases normales realicen una actividad extra para complementar la formación de los niños, siempre y cuando sea de ayuda para ellos.

## Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

Al momento de escoger un jardín infantil, cual de los siguientes aspectos consideraría importantes para tomar esta decisión



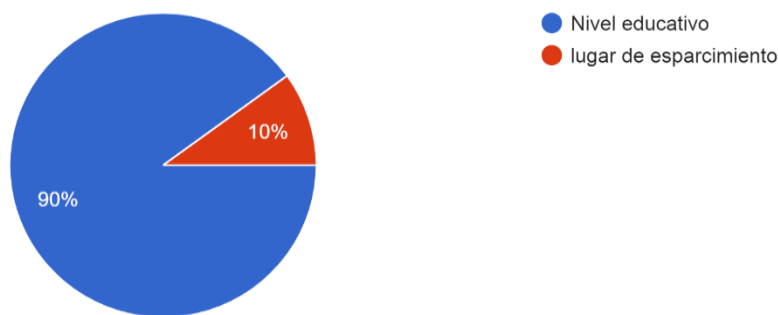
### Pregunta No.5 ¿Qué esperas de una guardería? nivel educativo, lugar de esparcimiento.

De las 10 respuestas que obtuve, nueve escogieron nivel educativo lo cual, es muy importante ya que hace pensar en mejorar la propuesta de valor, agregando un tercer idioma ya que es por el resultado obtenido se inclinan por encontrar un jardín infantil más o menos asequible y que presten un nivel de educación de calidad.

Se debe tener en cuenta que para los niños es igual de importante tener espacios al aire libre como los del nivel de esparcimientos que son las áreas verdes que deben ofrecer los jardines. Es por eso que debemos de encontrar un punto de equilibrio para dar una educación de alta calidad y ofrecer variedad de espacios verdes donde los niños se sientan a gusto.

¿Qué esperas de una guardería?

10 respuestas



(propio, 2020)

Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

**Pregunta No.6** ¿Qué jornada prefieres para tu hijo?

Jornada ordinaria comprende 4 horas

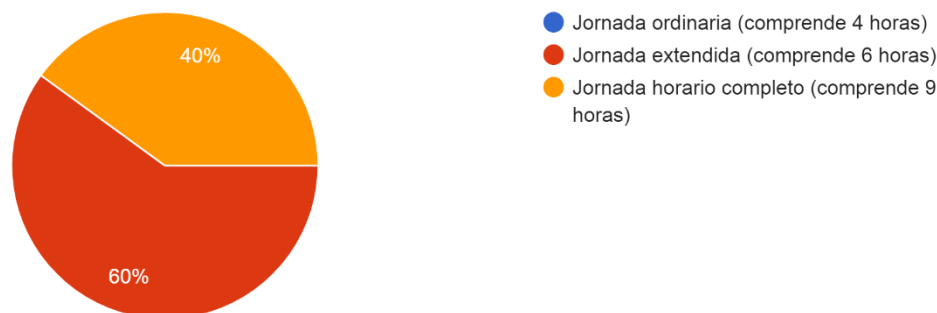
Jornada extendida comprende 6 horas

Jornada horario completo comprende 9 horas

Se deduce que de las 10 personas que respondieron las encuesta son personas que trabajan o que tienen alguna responsabilidad y no pueden estar pendiente de los niños, de ahí nace la necesidad que busquen un jardín infantil y que estén pendiente de los niños y aprendan mientras los padres estan en sus que haceres, de cierto modo para los jardines es una gran oportunidad de negocio, pero si lo vemos desde otro punto de vista los niños estan pasando más tiempo con desconocidos que con sus familiares, es por eso que no recomiendo el horario completo de nueve horas, es un desprendimiento afectivo por parte de los padres hacia sus hijos a una cuando ellos son muy pequeños.

¿Que jornada prefieres para el niño?

10 respuestas



(propio, 2020)

## Análisis de la Competencias

### Jardín Infantil Sueños Mágicos

Fundado hace 18 años, es la única sede que cuenta este jardín, está ubicado en la Carrera 97 #146D-52/58, Bogotá, Suba la campiña. Su metodología es por medio de la lúdica, el juego y la experiencia significativa es por la cual los niños aprenden y se divierten de una forma natural.

Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

(jardín infantil sueños magicos , 2020) cuenta con una infraestructura de 3 casas con espacios grandes, cuenta con salones de expresión corporal, artística, sala de sistemas, juegos, títeres, cuentos y comedores, posee un gimnasio, un parque con suficiente espacio al aire libre.

El jardín está dividido en cuatro cursos atienden desde las edades de los 2 hasta los 6 años las jornadas van de lunes a viernes, tienen variedad de horarios teniendo en cuenta el curso en el que se encuentran los niños los horarios de atención para los niños entre las edades de 2 a 4 van desde las 7:30 a 12:30/ 7:30 a 3:00 / 7:30 a 6:00 y para las edades de entre los 4/2 hasta los 6 los horarios son de 7:30 a 1:30/ 7:30 a 3:00 / 7:30 a 6:00, también ofrecen un horario especial en la cual advierten que son los cupos limitados y comienzan desde las 6:30 y finaliza con los demás horarios. (jardín infantil sueños magicos , 2020)

Con respecto a las clases extracurriculares el jardín ofrece gran variedad para que los niños puedan incorporarse a ellos, pero se debe de tener en cuenta la edad para ingresar a ellos y dependiendo del curso se podrán incluirán de lo contrario no, la única clase extracurricular que es para todos es el idioma ingles que es intensivo y lo dictan de forma práctica y lúdica.

Este jardín no cuenta con una página web interactiva, no es muy moderna, solo tiene como red social Facebook, no son muy activos, si bien tienen gran variedad de salones son pequeños para todo lo que ellos venden, no tienen zonas verdes, cuenta con un pequeño parque, se le atribuye al jardín infantil sueños mágicos su color llamativo que tiene en su infraestructura, además de estos se excluyen varias actividades que debes de pagar con los servicios adicionales y que son desde mi punto de vista una herramienta para el desarrollo de los niños, como son el arte, música, danza.



Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

### **Jardín Infantil Howard Gardner**

Es un jardín nuevo lleva alrededor de 3 a 4 años de funcionamiento, está ubicado en la Carrera 97 # 147 B - 21, Bogotá, suba la campiña, su metodología de enseñanza está basado en la teoría de las inteligencias múltiples, modelo que es propuesto por el psicólogo estadounidense Howard Gardner (Jardín Infantil Howard Gardner, 2017), la cual es que todo niño es diferente, su forma de ser es diferente, su pensamiento es diferente por esto es la educación no debe de ser igual para todos, se debe de centrar en las cualidades de cada quien. Se interesan mucho en el cuidado de los niños y velan siempre porque a los niños no les pasen nada malo, es por ello que el jardín tiene un sistema de cámaras de seguridad en la cual los padres de familia pueden ingresar y ver que está ocurriendo en las instalaciones del jardín por medio de una aplicación.

Atienden a niños desde los 4 meses hasta los 7 años de edad ofrecen horarios de 6 de la mañana hasta la 6 de la tarde, cuentan con un pequeño staff de docentes. Ofrecen un lugar seguro para los niños nada es al aire libre, cuentan con espacios amplios para que los niños puedan aprender y divertirse. (Jardín Infantil Howard Gardner, 2017)

El jardín tienen una falencia es su página web no está disponible la información necesaria que uno necesitaría al momento de matricular a su hijo en este jardín, no me presentan los servicios, ni la oferta que ellos hacen, no sabemos si este jardín es bilingüe o no, es más como un jardín tradicional en la cual no vamos a ver las clases extracurriculares, no tiene espacios verdes, al momento de hacer alguna actividad al aire libre les obliga a los docentes salir con los niños a un parque cercano por lo cual trae unos riesgos. Es un jardín pequeño es imposible para ellos tener más de 100 niños sus instalaciones son pequeñas.

Recalco que hacen muy buen manejo de redes sociales son muy activos constantemente postean en Facebook, Instagram y YouTube videos e historias con los niños y demuestran el

Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

compromiso de ellos por el cuidado de los niños, contestan los comentarios que los usuarios normalmente les hacen, es un jardín que tiene un buen potencial en las redes sociales.

Teniendo en cuenta que alrededor del Gimnasio el Bosque existe gran número de jardines infantiles y la gran mayoría es difícil encontrar información de lo que estos jardines ofrecen, de lo que hacen, como son sus instalaciones, cual es la metodología que ellos emplean para formar a los niños y demás, y no contar con usos de las redes sociales y no poder contactarse con estos jardines por correo, nace la necesidad de ir hasta la ubicación del jardín para que le puedan brindar una asesoría. no los veo como una competencia directa para el Gimnasio el Bosque ya que a mi juicio son jardines tradicionales, lo cual el Gimnasio el Bosque no lo es, el Gimnasio busca romper con lo tradicional y convertir en un jardín que está en constantemente innovación y formando a los niños a las necesidades del siglo XXI. (a continuación, nombro los establecimientos que son cercanos al Gimnasio el Bosque)

- Gimnasio Especializado la Campiña de Suba
- Centro Educativo Infantil Promesas de Mañana
- Jardín Infantil Castillo de Osos
- San Nicolas de Talentino Sede A
- Jardín infantil carrusel de colores

## Infografía



## OBJETIVO

Fortalecer la área psicológica, educativa y económica, después de la crisis de Covid-19 del año 2020 en el Gimnasio el Bosque.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Fortalecimiento a docentes del Gimnasio El Bosque en competencias emocionales y repertorios conductuales para el adecuado afrontamiento de trabajo en casa.



- Apoyar al gimnasio el bosque, en nuevas estrategias de marketing y mejorar la fidelización de clientes por medio de un estudio de mercado.
- Crear una campaña educativa sobre el cuidado de sí mismos y la nueva forma de reflexionar sobre sus emociones por medio de las rutinas de pensamiento durante sus actividades presenciales.

## PLAN DE ACCIÓN

Las estrategias están implementadas para la adaptación de esta nueva realidad y para afrontar los diferentes desafíos visualizados.

- Estrategia: me cuido, te cuido, nos cuidamos.
- Talleres con docentes.
- Estrategias de marketing.



### **Sugerencias**

- Si el Gimnasio el bosque quiere seguir aumentando su nivel de estudiantes, tienen que realizar una expansión en sus instalaciones para no tener aglomeraciones de estudiantes.
- Sabiendo que las costumbres de los consumidores se están viendo arraigadas al e-commerce, se debe incursionar en pautas publicitarias en las redes sociales, Gimnasio el bosque es muy activo en las redes sociales, pueden captar más público ya que la relación cliente con el gimnasio es rápida.
- En estos tiempos, es primordial hacer público los protocolos de bioseguridad que el jardín infantil adoptó para la correcta apertura de sus instalaciones, importante que lo den a conocer en su página web y fijarlo en las redes sociales.
- Mejorar la interacción de la página oficial del gimnasio con los usuarios, que sea más llamativa, más colorida y que se pueda desplegar el contenido de los cursos explicando el contenido de estos mismos.
- Incursionar en nuevos sectores de suba, teniendo en cuenta el recorrido de la ruta escolar, para que no genere un costo elevado en el transporte, importante que el vehículo, lleve un logo de la institución para ayudar a dar publicidad visual, no es necesario pagarle las imágenes al vehículo, existen unas imágenes que se pueden poner y quitar sin dañar vehículo.

Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

### **Conclusiones**

La pandemia trajo un reto enorme para el Gimnasio el Bosque y a la vez una oportunidad para seguir incursionando en el sector educativo ya que con este estudio que se realizó se pudo constatar que en la localidad de suba hay un déficit de cupos en los grados de jardín y preescolar de 4.698, esto claramente es una oportunidad de negocio para el Gimnasio el Bosque, seguir incursionando en el sector de la educación y mejorar la propuesta de valor, incursionando en nuevas clases extracurriculares, enseñando un tercer idioma y llegar a atender a niños de menos de dos años que hacen parte de la demanda que se ve en la localidad de suba.

Como observamos en la encuesta las personas buscan los jardines infantiles por medio de las redes sociales, siguiendo la tendencia del e-commerce, por ende, además de las estrategias que se plantearon en este documento es necesario incursionar en la publicidad digital, mejorando la interacción con los usuarios en la redes sociales, diseñando un perfil atractivo y una página web que impresionen, que los usuarios queden impactados desde el inicio que solo con ver la pagina web ya se sientan miembros de la institución, ofreciendo las clases extracurriculares, mostrando la propuesta de valor, exponiendo como los niños aprenden con la metodología VESS, todo muy bien explicado, acompañado de videos institucionales, fotos propias del jardín y sus funcionarios.

Como se pudo observar hay la presencia de varios jardines alrededor del Gimnasio el Bosque dos de estos jardines son competencia directa, los demás jardines son de enseñanza tradicional, lo cual es una competencia indirecta. Se contempla en ampliar la sectorización en busca de nuevos alumnos, esto se puede realizar por medio de publicidad visual que se le puede poner al vehículo que lleva a los niños, por otro lado, es importante que para poder llegar a dar la educación de primario es necesario hacer expansiones en la infraestructura del jardín.

## Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

El Gimnasio el Bosque posee todo lo relacionado a nivel educativo, para ser reconocido a nivel Bogotá como una institución de alta calidad, se pudo evidenciar que en el sector, el jardín puede mejorar su marca y mejorar mucho mas el posicionamiento de marca y ser más reconocido en suba la campaña por ser una jardín infantil que se proyecta a tener una educación de alta calidad, su infraestructura es acogedora es idónea para los niños, para que se sientan a gusto mientras aprenden y desarrollan su actividad física y estén preparados para todos los desafíos que el siglo XXI les pueda poner.

Un camino hacia la nueva realidad Gimnasio el Bosque

### Referencias

*educacion bogota*. (2018). Obtenido de

[https://www.educacionbogota.edu.co/portal\\_institucional/sites/default/files/inline-files/11-Perfil\\_caracterizacion\\_localidad\\_Suba\\_2018.pdf](https://www.educacionbogota.edu.co/portal_institucional/sites/default/files/inline-files/11-Perfil_caracterizacion_localidad_Suba_2018.pdf)

*estudio de mercado*. (s.f.). Obtenido de [https://operagb.com/wp-](https://operagb.com/wp-content/uploads/2017/09/8448169298.pdf)

[content/uploads/2017/09/8448169298.pdf](https://operagb.com/wp-content/uploads/2017/09/8448169298.pdf)

*Gimnasio el Bosque* . (10 de 11 de 2020). Obtenido de <https://gimnasioelbosque.com/>

*Jardín Infantil Howard Gardner*. (2017). Obtenido de <http://www.howardgardner.co/?i=1>

*jardin infantil sueños magicos* . (2020). Obtenido de <http://www.jsuenosmagicos.com/index.html>

propio. (10 de 11 de 2020). *forms*. Obtenido de <https://forms.gle/QaViMN4JPALDeKPR7>

*questionpro*. (s.f.). Obtenido de [https://www.questionpro.com/blog/es/ejemplos-de-](https://www.questionpro.com/blog/es/ejemplos-de-segmentaciondemografica/#:~:text=Segmentaci%C3%B3n%20familiar%3A%20hay%20muchas%20variaciones,otras%20no%20tienen%20hijos%2C%20etc.)

[segmentaciondemografica/#:~:text=Segmentaci%C3%B3n%20familiar%3A%20hay%20muchas%20variaciones,otras%20no%20tienen%20hijos%2C%20etc.](https://www.questionpro.com/blog/es/ejemplos-de-segmentaciondemografica/#:~:text=Segmentaci%C3%B3n%20familiar%3A%20hay%20muchas%20variaciones,otras%20no%20tienen%20hijos%2C%20etc.)

*secretaria distrital de hábitat* . (2019). Obtenido de

<http://habitatencifras.habitatbogota.gov.co/documentos/boletines/Localidades/Suba.pdf>

*veeduría distrital*. (2020). Obtenido de

<https://www.veeduriadistrital.gov.co/sites/default/files/files/Ficha%20Local%20Suba.pdf>