





Presentado por Constanza Blanco Perea

Socios claves

- Entidades educativas como Servicio Local de educación, colegios, liceos, universidades, centros de formación técnica.
- Editoriales y empresas distribuidoras de juegos de mesa.
- Otras tiendas dedicadas a la compra y venta de juegos de mesa.
- Empresas de transporte y envíos de encomienda

Actividades claves

- Asesorías personalizadas.
- Acompañamiento post venta.
- Venta de juegos de mesa.
- Marketing digital.

Recursos claves

- Inicio de actividades
- Convenio con editoriales y distribuidoras de juegos de mesa
- Fichas de aprendizaje
- Stock de juegos.
- Mobiliario para guardar y organizar los juegos de mesa
- Página web y RR.SS.
- Máquina para pagos con tarjeta de crédito.

Propuesta de valor

- Brindar asesoría para ampliar metodologías de enseñanza-aprendizaje.
- Promover experiencias innovadoras de enseñanza-aprendizaje.
- Dar orientación y asesorías en la elección de los juegos que se ajusten a la medida de quien lo necesite.
- Servicio de asesoría post venta.
- Proporcionar un catálogo con amplia diversidad de juegos de mesa, con variedades en número de jugadores, edad de jugadores, temáticas y mecánicas.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- Trato personalizado y acogedor para orientar y resolución de dudas.
- Tutoriales y/o simulaciones presenciales de partidas para facilitar el aprendizaje de cada juego (pre y post venta).
- Asistencia personalizada pre y post venta

CANALES

- Publicidad por redes sociales.
- Sitio web de la tienda.
- Asistencia presencial, telefónica o virtual.
- Venta directa
- Retiro en punto de venta
- Asesoría presencial en punto indicado por el cliente

SEGMENTO DE CLIENTES

- Profesionales de la Educación. Docentes, terapeutas ocupacionales, psicólogos, fonoaudiólogos, profesores diferenciales y tutores de aula, que ven en los juegos de mesa un recurso para incorporar en su metodología de enseñanza-aprendizaje.
- Instituciones educativas, tales como el Servicio Local de Educación o escuelas de cualquier nivel de escolaridad que busquen implementar o ampliar sus ludotecas escolares.
- Aficionados o interesados en los juegos de mesa. Hombres, mujeres, niños y niñas, desde los 8 a los 80 años (y más).

ESTRUCTURA DE COSTES

- Pago a proveedores.
- Hosting y mantenimiento de página web.
- Publicidad online.
- Gastos de traslado para despacho y asesorías.

FLUJO DE INGRESOS

- Prestación de servicios de asesoría.
- Servicios de post venta (3 meses)
- Venta de juegos de mesa modernos.
- Venta de accesorios para juegos de mesa (dados, meeple, organizadores, insertos, fundas).



GRACIAS

**“Todos los aprendizajes más importantes de la vida,
se hacen jugando”**

Francesco Tonucci



 Presentado por Constanza Blanco Perea

PLAN DE TRABAJO

Describe 10 actividades y 3 hitos para poner en marcha su emprendimiento, en un plazo de 12 meses?

N° Actividad	Nombre de la Actividad ¿Cuáles son las 10 actividades necesarias para poner en marcha su emprendimiento? Son las acciones básicas a implementar dentro de los 12 meses, para asegurar la puesta en marcha de su emprendimiento. Se redactan con verbos de acción en infinitivo: por ejemplo, elaborar, diseñar, implementar, etc.	Mes de Inicio (Mínimo: Mes 1)	Mes de Término (Máximo: Mes 12)
1	Formalizar empresa en SII y obtener permiso municipal.	1	1
2	Activar redes sociales, crear página web y comprar dominio.	1	1
3	Establecer relación con proveedores	1	1
4	Monitorear tendencia en el mercado	1	12
5	Visitar establecimientos educacionales para hacer diagnóstico de necesidades y presentación de oferta de productos/servicios.	2	12
6	Comprar insumos y productos para la venta	2	12
7	Iniciar campaña de marketing digital para difusión de productos ofertados y servicios de asesoría.	2	12
8	Establecer alianzas estratégicas con organismos municipales y privados para asistir a ferias o eventos promocionales.	3	12
9	Realizar seguimiento y servicio de post ventas (asesoría)	3	12
10	Implementar y acondicionar espacio físico para ventas, tutorías y asesorías.	7	12
N° Hito	Nombre del Hito ¿Cuáles son los 3 hitos críticos para poner en marcha su emprendimiento? Son los resultados necesarios a alcanzar dentro de los 12 meses, para asegurar la puesta en marcha de su emprendimiento. Se redactan como algo terminado y se inician con un sustantivo: por ejemplo, emprendimiento formalizado, base de datos de clientes elaborada, campaña de marketing implementada, etc.	Mes de Logro del Hito (Máximo: Mes 12)	
1	Formalización de emprendimiento	1	
2	Relación comercial con proveedores	1	
3	Tienda física establecida	7	

PRESUPUESTO POR CATEGORÍA EN PLAZO DE 12 MESES						
Recursos Humanos	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Total	Financiamiento Propio	Financiamiento Externo: Premio
Emprendedor 1 Constanza B.	Mensual	12	300,000	3,600,000	3,600,000	
Emprendedor 2 Juan F.	Mensual	12	300,000	3,600,000	3,600,000	
SUBTOTAL					7,200,000	-
Recursos de Operación	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Total	Financiamiento Propio	Financiamiento Externo: Premio
Formalización e iniciación de actividades	Única vez	1	100,000	100,000		100,000
Creación de página web	Única vez	1	300,000	300,000		300,000
Stock de juegos	Mensual	40	20,000	9,600,000	9,000,000	600,000
Internet	Mensual	12	30,000	360,000	360,000	
Máquina para venta con tarjeta de débito/crédito.	Mensual	12	4,000	48,000	48,000	
SUBTOTAL				10,408,000	9,408,000	1,000,000
Recursos de Equipamiento/Tecnológicos	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Total	Financiamiento Propio	Financiamiento Externo: Premio
Notebook	Equipo	1	500,000	500,000	500,000	-
Celular empresa	Equipo	1	300,000	300,000	300,000	-
Estanterías	Equipo	4	50,000	200,000	200,000	
Acondicionamiento del lugar		1	500,000	500,000	500,000	-
SUBTOTAL				1,500,000	1,500,000	-
TOTAL				19,108,000	18,108,000	