

**UNIVERSIDAD ESAN**



**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA  
PLATAFORMA DE SERVICIOS PARA LA ENSEÑANZA DEL  
IDIOMA INGLÉS PARA LIMA METROPOLITANA**

**Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener  
el grado de Magister en Administración por:**

Castillo Monzón, Roberto Giancarlo

Cruz Paredes, Aldo Enrique

Márquez Torres, César Andrei

Yufra Tejerina, Guido Humberto

Programa de la Maestría en Administración

Lima, 16 de agosto de 2017

## RESUMEN EJECUTIVO

En el presente plan de negocios se describe el modelo de negocios para la implementación de una plataforma de servicios para la enseñanza del idioma inglés para los NSE A y B en los distritos de la zona 7 de Lima Metropolitana (distritos Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco y La Molina). Esta plataforma de servicios permitirá la conexión entre profesores que tengan conocimiento del idioma inglés y que ofrecen sus servicios de enseñanza por nivel y especialización, con personas deseosas por aprenderlo o perfeccionarlo. Los potenciales alumnos podrán seleccionar determinadas características a desarrollar y, mediante geolocalización, ubicar a los profesores que estén cerca.

En el mercado existen diversas ofertas, de servicios de enseñanza del idioma inglés, para las personas de forma presencial y virtual, y cada modelo con sus propias características.

El plan de negocio planteado tiene como objetivo general poner en marcha una empresa que ofrece una plataforma de servicios de enseñanza del idioma inglés, y que cumpla con los requisitos de viabilidad, operatividad y rentabilidad financiera. Para lograrlo, se han propuesto los siguientes objetivos:

- Identificar la situación actual del mercado de enseñanza de inglés a nivel de Lima Metropolitana.
- Determinar el precio y perfil del consumidor, por el lado de la oferta y de la demanda.
- Modelar las características del servicio a ofrecer, en base al estudio de mercado.
- Identificar la estrategia de puesta en marcha, continuidad de operación del negocio y rentabilidad.

Para justificar la viabilidad del presente proyecto se ha realizado un estudio cualitativo (entrevistas a profundidad) a 06 alumnos y 06 profesores. Un estudio cuantitativo (encuestas) a 250 alumnos y 250 profesores. De acuerdo a este estudio se percibe en los entrevistados un alto nivel de aceptación de los participantes sobre la propuesta de negocio y sus atributos, porque es una aplicación innovadora y práctica que ayudaría en la búsqueda de los servicios de profesores de inglés; también, se resaltó la confianza que genera la publicación de los datos de los profesionales que se ofertan a través del aplicativo, porque asegura la toma de una buena decisión.

Para todo plan estratégico es importante tener claro todo el panorama donde actuaría el modelo de negocio, para lo cual se ha desarrollado el análisis PESTEL, FODA, análisis de fuerzas de Porter, matriz EFE y matriz EFI. Así también existen estrategias corporativas dentro de las cuales la de diferenciación es la que más se ajusta al modelo y acciones a realizar, para esto nuestros socios clave son aquellos que nos permiten llegar a las personas virtualmente, lo siguiente es desarrollar actividades que nos permitan llegar al público objetivo tanto en alumnos y profesores.

Se planea lograr captar participación del mercado por los siguientes 5 años y de forma incremental de 4%, 6.4%, 9.6%, 12.5% y 13.7%, la idea es aplicar técnicas y herramientas que permitan que el negocio sea sostenible en el tiempo. El análisis económico con todos los supuestos respectivos en base a los estudios realizados da un proyecto viable y que se espere pueda innovar en el mercado