

Ruta de Retos de Emprendedores Eanistas

Unidades: Gerencia de Mercadeo

2022-2

Justificación:

La educación tiene que ser dinámica y conectada con las necesidades de los empresarios. Para que los estudiantes eanistas entiendan de manera profunda el contexto local en su proceso de aprendizaje, se hace necesario que interactúen de cerca con las empresas del país y sus necesidades.

La Universidad Ean desde la Gerencia IMPACTA – Emprendimiento Sostenible, desarrolla el programa Ean Impacta que brinda acompañamiento a emprendedores en diferentes fases (pre-incubación, incubación y aceleración) y de manera paralela, a través del Consultorio para el Emprendimiento Sostenible y Consultorio para el Comercio Electrónico, brinda atención y asesoría a necesidades de emprendimientos y mypimes en sus retos y necesidades de diferentes índoles en el desarrollo y puesta en marcha de sus iniciativas empresariales con el apoyo y guía de tutores con diferentes especialidades.

Sin embargo, son los emprendedores aplicando las recomendaciones y metodologías quienes deben diseñar, desarrollar e implementar estas soluciones, lo cual no siempre se puede realizar con la profundidad y formalidad ideal por falta de recursos y tiempo.

La educación por retos es una metodología que se puede abordar desde distintas unidades académicas, tanto de pregrado como de posgrado. En la Universidad Ean esta práctica se ha venido implementando desde 2013, en electivas de pregrado enfocadas en innovación abierta colaborativa – Cátedra Bancoldex o Desafío INNpulsá, Cátedra Proogotá, Consultoría en Innovación –, en las unidades transversales de cultura de emprendimiento, en diferentes unidades de estudio con la alianza realizada con Interacpedia, y por iniciativa independiente de diferentes docentes en unidades de pregrado y posgrado.

Esta experiencia ha generado beneficios para todas las partes interesadas, entre los que se destacan la motivación de los estudiantes al encontrar sentido y apropiación en la aplicación directa del conocimiento, experiencia directa y exposición de los estudiantes en el mercado laboral, la transformación del rol del docente, la inspiración que generan en las empresas las ideas de jóvenes con nuevas perspectivas, entre otros.

Alineando las necesidades de formación por competencias en ambientes empresariales de los estudiantes de la Universidad Ean con las necesidades y retos de

emprendedores eanistas, se propone desde la Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas - FAFCE y Gerencia IMPACTA - Emprendimiento sostenible, una ruta de retos de emprendedores eanistas, en el área de mercado, la cual desde la academia se identifica como área de oportunidad para profundizar y ampliar el alcance de la metodología de retos y desde el programa Ean Impacta y Consultorios se resalta como una de las áreas clave para potenciar el crecimiento de las empresas acompañadas.

Objetivo:

Conectar los espacios académicos con las necesidades de los emprendedores vinculados a los programas de acompañamiento de IMAPCTA - Emprendimiento Sostenible, a través de una ruta que busca llevar retos específicos que puedan ser abordados por estudiantes en unidades académicas de los diferentes programas de la Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas de la Universidad Ean.

Unidades Académicas y resultados esperados:

Gerencia de Mercado, es una unidad de estudio que se imparte a estudiantes de pregrado de tercer y cuarto semestre de Negocios Internacionales y Administración de Empresas:

1. **Gerencia de Mercadeo:** unidad de estudios de semestre, es decir, 18 semanas, se concentra en desarrollar un **Plan de Mercadeo** para una compañía dada, desarrollando una propuesta de valor para la empresa escogida por los estudiantes, aplicando herramientas de investigación de mercados para conocer el público objetivo de la empresa, mercadeo estratégico (Segmentación, targeting y posicionamiento) y diseño de la mezcla de mercadeo (desde las cuatro Ps, cinco Ps, seis Ps, siete Ps, ocho Ps y veinte Ps) con su respectivo cronograma de implementación y estructura de costos. Esta unidad de estudios es ideal para aquellos emprendedores que se encuentran en una etapa más avanzada dentro de su entendimiento del mercado, y que piensen escalar su negocio, generar un plan de mercadeo para su compañía, incursionar en un nuevo mercado, transformar su producto o su marca, entre otro tipo de necesidades.

*Ideal para emprendimientos en incubación, emprendimientos que estén operando y tengan interés en crecimiento.

Condiciones postulación y participación emprendimientos:

1. Haber participado en la fase Construye o Crece del programa Ean Impacta, en acompañamiento a través del Consultorio de Emprendimiento Sostenible, Consultorio para el Comercio o haber participado en algunos de los espacios de

sensibilización y/o entrenamientos de IMPACTA; o ser emprendedor/empresario Graduado eanista.

2. Tener un emprendimiento validado o empresa funcionando, y que requiera de refuerzos en el plan de mercadeo.
3. Tener disponibilidad para cumplir con los compromisos de participación del programa retos de emprendedores.

Compromisos de participación:

Compromiso	Unidad: Gerencia de mercadeo
<p>1. Postulación: Diligenciamiento de la información en la Plataforma Ean Impacta</p>	<p>Hasta el 28 de julio de 2022</p>
<p>2. Contextualización de la empresa y el reto</p> <p>2.1. Entrega brief de la empresa actualizado</p> <p>2.2. Reunión y entrevista con los docentes de las unidades</p> <p>2.3. Participar en una entrevista inicial (Presencial o virtualmente) y suministrar la información necesaria a los estudiantes para abordar el reto.</p>	<p>2.1. hasta el 29 de julio de 2022</p> <p>2.2. Del 1 al 5 de agosto de 2022</p> <p>2.3. Del 1 al 5 de agosto de 2022</p>
<p>3. Trabajo conjunto para solucionar el reto</p> <p>3.1. Participar en sesiones de trabajo con el equipo del emprendimiento que estén relacionados con el reto y los estudiantes.</p> <p>3.2. Establecer un canal formal de comunicación entre los estudiantes y el equipo del emprendimiento (se recomienda que se utilicen canales como teams, correo institucional</p> <p>3.3. Dar respuesta ágil (en máximo 3 días hábiles) de preguntas y respuestas con estudiantes de la unidad de estudio.</p>	<p>28 de julio del 2022</p> <p>25 noviembre del 2022</p>

<p>Las sesiones de trabajo se estiman de entre 1 y 2 horas presencial o virtual a la semana. El horario de estas sesiones se define de común acuerdo entre el emprendimiento y los estudiantes.</p> <p>El emprendimiento a través de un representante debe participar en las clases de la unidad de estudio de Gerencia de mercadeo, en los horarios que más les convengan, ya que actualmente esta unidad de estudio cuenta con 3 horarios diferentes dos días a la semana.</p> <p>Este proceso busca aportar a ambas partes, en ese sentido la dedicación y compromiso, por parte de los estudiantes y del emprendimiento, son clave para el logro de los objetivos para cada uno.</p>	
<p>4. Recepción y valoración de resultados</p> <p>4.1. Presentarse como evaluador de la Investigación de mercados (unidad Fundamentos de mercadeo) y Plan de mercadeo (unidad Gerencia de mercadeo).</p>	<p>25 de noviembre de 2022</p>

Opcional: La empresa beneficiaria tendrá la opción de ofrecer un incentivo a los mejores estudiantes del grupo que puede ser: un bono, un producto, la posibilidad de trabajar con el emprendedor en su emprendimiento, ser su aliado y/o proveedor, etc.

Beneficios de la Participación (emprendedor):

1. Grupos de trabajo dedicados a construir la oferta de valor del emprendimiento, averiguar información valiosa del consumidor y del mercado durante la duración del reto, según la unidad de estudios.
2. Propuestas innovadoras que vendrán de los grupos de estudiantes con la información recolectada, bien como un plan de mercadeo, con estrategias y tácticas para el emprendimiento teniendo en cuenta las necesidades del emprendimiento, así como recomendaciones generales para mejorar posicionamiento
3. Responsabilidad social empresarial al colaborar con grupos de estudiantes eanistas y ayudar a desarrollar sus competencias.
4. Certificación de apoyo a formación con un número de estudiantes impactados durante el tiempo invertido en acompañamiento (Según sea semestre o ciclo y según solicitud del emprendedor).

Beneficios de la Participación (estudiante):

1. Trabajo de campo en una empresa del sector real.
2. Trabajo guiado por el docente y con el acompañamiento directo de un emprendedor.
3. Posibilidad de implementar las ideas en el emprendimiento (depende de acuerdo con el emprendedor).
5. Certificación de la Universidad Ean por la participación en el reto
6. Premios a los mejores estudiantes entregados por el emprendimiento (Opcional).

Entregables esperados:

Predeterminado según la unidad de estudios, de manera detallada se explica en la parte de abajo cuáles son los entregables de cada una de las unidades de estudio.

Gerencia de mercadeo:

Al finalizar la unidad de estudio, Gerencia de Mercadeo, el grupo de estudiantes debe entregar un plan de mercadeo al emprendimiento con el cual estuvo trabajando durante el semestre y que se compone de los entregables citados a continuación.

Presentación final de los estudiantes:

Al finalizar la unidad de estudio, Gerencia de Mercadeo, el grupo de estudiantes debe entregar un plan de mercadeo al emprendedor, el cual se encuentra compuesto por los siguientes entregables:

- Oferta de valor de la organización (emprendimiento)
- Análisis de la situación actual del emprendimiento, es decir, análisis del entorno macro y micro (matrices DOFA, BCG, Diamante de Porter, Análisis PESTEL, Matriz de Ansoff)
- Objetivos claros del plan de mercadeo
- Identificación y análisis de la competencia
- Identificar el público objetivo – Definir el Buyer persona – arquetipo de personas
- Definición de KPI's – Indicadores de éxito
- Estrategias y tácticas de acuerdo con las necesidades del emprendimiento para implementar – Mix de marketing
- Recursos y presupuesto
- Comunicaciones integradas de marketing
- Conclusiones y recomendaciones

La sesión de presentación final, será presencial, de acuerdo con lineamientos expresados por los docentes. Los emprendedores deberán asistir a este espacio desarrollado bajo el formato de la feria de mercadeo, para revisar los resultados entregados por los estudiantes. Las invitaciones para asistir a esta feria se realizarán de manera previa por parte de los estudiantes, quienes diseñarán las respectivas invitaciones informando sobre la fecha y el horario para asistir a las instalaciones de la universidad. Es importante dejar claro que si algún emprendedor no puede asistir el evento organizado por la universidad debe enviar un representante de la empresa para participar en la feria y recibir por parte de los estudiantes en documento de plan de mercadeo

Propiedad Intelectual:

La información suministrada por el emprendimiento se puede proteger por medio de un acuerdo de confidencialidad, si es requerido por el emprendedor, sin embargo, al ser un ejercicio académico se espera que la información sea usada sólo para fines del ejercicio de desarrollo del reto.