

Ruta de Retos de Emprendedores Eanistas
Unidades de estudio:
Marketing Digital (estudiantes modalidad presencial) y
Marketing en Medios Sociales (estudiantes modalidad virtual)
Ciclo 4 (sep – nov), 2021-2

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 el Instituto para el 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 FAFCE y el Instituto para el 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 al programa Ean Impacta, 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:

Se trata de dos unidades de estudio que se imparten a estudiantes de pregrado que tomarán la unidad de estudio como parte de su formación nuclear o electivo:

1. **Marketing Digital (con estudiantes de modalidad presencial):** Esta unidad de estudio se desarrolla con estudiantes de modalidad presencial. Dentro de su contenido, los estudiantes conocen los componentes de una estrategia de marketing digital aplicable para cualquier tipo de empresa u organización. Teniendo en cuenta lo anterior, dentro del trabajo que los estudiantes entregarán a los emprendedores, se encontrará un diagnóstico de la estrategia digital de la empresa y un análisis de las acciones de su competencia. El informe se complementará con unas recomendaciones a desarrollar según la visión de los estudiantes y el conocimiento adquirido durante el tiempo de estudio. Para la metodología presencial, el informe se entregará en la semana 18 del semestre.

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

2. **Marketing de medios sociales (con estudiantes de modalidad virtual):** En esta unidad de estudio se desarrolla en modalidad virtual. Dentro de su contenido, los estudiantes conocen estrategias y tácticas para usar las redes sociales buscando aportar a los objetivos de marketing de las organizaciones. El estudiante aprende las características y lenguaje de las diferentes redes sociales (facebook, instagram, LinkedIn, TikTok), así como encontrar inspiración para la construcción de contenido y la realización de campañas publicitarias con anuncios pagos para llegar a las audiencias de la empresa con un mensaje atractivo y personalizado. Teniendo en cuenta lo anterior, dentro del trabajo que los estudiantes entregarán a los emprendedores, se encontrará un diagnóstico de la estrategia digital de la empresa y un análisis de las acciones de su competencia. El informe se complementará con unas recomendaciones a desarrollar según la visión de los estudiantes y el conocimiento adquirido durante el tiempo de estudio. Para la metodología virtual, el informe será entregado a los empresarios durante la novena o decima semana después de comenzar la unidad de estudio.

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

Condiciones postulación y participación emprendimientos:

1. Ser emprendimiento activo en las fases de acompañamiento Construye o Crece del programa Ean Impacta, Consultorio de Emprendimiento Sostenible, Consultorio para el Comercio, ser emprendedor/empresario Graduado eanista o emprendedor que haya participado en algunos de los espacios de sensibilización y/o entrenamientos del Instituto.
2. Tener disponibilidad para cumplir con los compromisos de participación del programa retos de emprendedores.

Compromisos de participación:

Compromiso	Unidad: Marketing Digital	Unidad: Marketing Digital
<p>1. Postulación: Diligenciamiento de la información en la Plataforma del Consultorio para el Comercio Electrónico.</p>	<p>Ciclo 4 - Marketing digital Presencial - Marketing para medio sociales (Virtual) 27 de Septiembre al 3 de octubre</p>	<p>Ciclo 4 - Marketing digital Presencial - Marketing para medio sociales (Virtual) 27 de Septiembre al 3 de octubre</p>
<p>2. Contextualización de la empresa y el reto</p> <p>1.1 Reunión con los docentes de las unidades y los estudiantes a los cuales se les asignará el proyecto (esta reunión se realizará en los horarios en que se desarrolla la unidad de estudio). Es importante que los empresarios tengan disponibilidad para esta reunión en un máximo de dos horas. Durante esta reunión, el empresario suministrará información adicional y se definirá y explicará e reto.</p>	<p>Ciclo 4 - Marketing digital Presencial - Marketing para medio sociales (Virtual) 27 de Septiembre al 3 de octubre</p>	<p>Ciclo 4 - Marketing digital Presencial - Marketing para medio sociales (Virtual) 27 de Septiembre al 3 de octubre</p>

<p>1.2 Entregar brief de la empresa al equipo de trabajo.</p>		
<p>3. Trabajo conjunto para solucionar el reto</p> <p>2.1 Participar en sesiones de trabajo con los el equipo del emprendimiento que estén relacionados con el reto y los estudiantes.</p> <p>2.2 Dar respuesta ágil (en máximo 3 días hábiles) de preguntas y respuestas con estudiantes de la unidad de estudio.</p> <p>Para la modalidad presencial, las sesiones de trabajo se estiman de entre 1 y 2 horas presencial o virtual cada dos semanas. El horario de estas sesiones se define de común acuerdo entre el emprendimiento y los estudiantes. Para la modalidad virtual, se realizará una primera reunión en la tercer semana, una segunda reunión en la séptima semana y una reunión final de entrega en la novena o décima semana. Estas reuniones intermedias, serán opcionales en caso dado que los estudiantes necesiten información adicional por parte de la empresa.</p> <p>Este proceso busca aportar a ambas partes, en ese sentido la dedicación y compromiso son clave para el logro de los objetivos para cada uno.</p>	<p>Ciclo 4</p> <ul style="list-style-type: none"> - Marketing digital Presencial - Marketing para medio sociales (Virtual) <p>Octubre 26 del 2021</p> <p>Noviembre 20 del 2021</p>	<p>Ciclo 4</p> <ul style="list-style-type: none"> - Marketing digital Presencial - Marketing para medio sociales (Virtual) <p>Octubre 26 del 2021</p> <p>Noviembre 20 del 2021</p>
<p>4. Recepción y valoración de resultados</p> <p>Presentarse presencial o virtualmente como evaluador del diagnóstico en marketing digital para la unidad de estudio Marketing Digital. Esta reunión será en los horarios de la unidad de estudio en la modalidad presencial. Para la modalidad virtual, la reunión se realizará el fin de semana de la novena o la décima semana, contemplando que podrá ser un sábado o un domingo; el día será informado en la primera reunión que se realizará.</p>	<p>Ciclo 4</p> <ul style="list-style-type: none"> - Marketing digital Presencial - Marketing para medio sociales (Virtual) <p>22 de Noviembre al 5 de diciembre</p>	<p>Ciclo 4</p> <ul style="list-style-type: none"> - Marketing digital Presencial - Marketing para medio sociales (Virtual) <p>22 de Noviembre al 5 de diciembre</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 averiguar información valiosa frente la empresa y su competencia en la estrategia de marketing digital.
2. Propuestas innovadoras que vendrán de los grupos de estudiantes con la información recolectada como recomendaciones generales (según la unidad de estudios).
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 real.
2. Trabajo guiado por el docente y con el acompañamiento directo de un emprendedor.
3. Posibilidad de implementar las ideas en el emprendimiento (sujeto a la decisión y acuerdo con el emprendedor).
4. Certificación de la Universidad Ean por la participación en el reto (Por solicitud del estudiante).

Insumo por parte del emprendimiento/empresa:

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.

- Brief de Marketing Digital: Documento resumen de la estrategia desarrollada por la empresa en marketing Digital, hasta el momento, debe incluir el objetivo general de la estrategia de marketing digital, descripción del sitio web de la empresa (componentes, plataforma en que se desarrolló, canales sociales en que la empresa tiene presencia, presupuesto de pauta publicitaria mensual, otra información relevante, acceso a estadísticas de Google Analytics u otra herramienta que le empresa utilice, en caso de tenerla).

Entregable final al emprendimiento/empresa:

Presentación final de los estudiantes:

Presentación resumen con todos los resultados que tenga la siguiente estructura:

- Diagnóstico en marketing digital de la empresa
- Benchmarking e investigación de la competencia
- Recomendaciones para la estrategia de marketing digital.

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.