



---

UNIDAD DE PROFESIONALIZANTES

**UNIVERSIDAD CASA GRANDE**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS**

**MODELO DE NEGOCIO**  
**“APS – APRENDER PARA SALVAR”**

**GERENCIA DE MARKETING**

Elaborado por:

**Deanna Cedeño Vera**

Tutoría por: **Néstor Vasquez**

**GRADO**

Trabajo previo a la obtención del Título de:

**Licenciado en Administración de Empresas**

Guayaquil, Ecuador  
Marzo, 2024

## 2. Cláusula de autorización para la publicación de trabajos de titulación

Yo, **Deanna Steffy Cedeño Vera** declaro libre y voluntariamente lo siguiente:

1. Que soy el/la autor/a del trabajo de titulación: **“APS – Aprender Para Salvar: Gerencia de Marketing”**, el cual forma parte del proyecto Modelo de Negocio **APS – Aprender para Salvar**.
2. Que el trabajo de titulación contenido en el documento de titulación es una creación de mi autoría por lo que sus contenidos son originales, de exclusiva responsabilidad de su autor y no infringen derechos de autor de terceras personas.
3. Que el trabajo de titulación fue realizado bajo modalidad de aprendizaje colaborativo junto con los estudiantes Juan Carlos Luzuriaga, Diana Hidalgo, Denisse Morante, Ruth Murillo e Iván Vera.

En virtud de lo antes declarado, asumo de forma exclusiva la responsabilidad por los contenidos del trabajo de titulación, su originalidad y pertinencia y exonero a la Universidad Casa Grande de toda responsabilidad civil, penal o de cualquier otro carácter por los contenidos desarrollados en dicho trabajo.



**Deanna Steffy Cedeño Vera**  
**C.I 1309531109**

Declaro que

Yo, **Deanna Steffy Cedeño Vera**, en calidad de autor y titular de del trabajo de titulación “**Modelo de Negocio APS – Aprender Para Salvar: Gerencia de Marketing**” de la modalidad Modelos de Negocio, autorizo a la Universidad Casa Grande para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en su Repositorio Virtual, con fines estrictamente académicos, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Asimismo, autorizo a la Universidad Casa Grande a reproducir, distribuir, comunicar y poner a disposición del público mi documento de trabajo de titulación en formato físico o digital y en cualquier medio sin modificar su contenido, sin perjuicio del reconocimiento que deba hacer la Universidad sobre la autoría de dichos trabajos.



**Deanna Steffy Cedeño Vera**  
**C.I 1309531109**

### **3. Resumen**

Los accidentes que ocurren en el hogar con niños pequeños constituyen un problema importante en el que intervienen factores culturales, sociales y económicos de la familia. En el caso de la población infantil (hasta 10 años), los accidentes domésticos pueden constituir un ambiente peligroso y un factor determinante en la ocurrencia de lesiones. Esta población se caracteriza por encontrarse en una etapa en la cual aprende a más de experiencias basadas en ensayo y error, repetición, imitación, causa-efecto (Híjar Medina, 1992).

APS es el programa de capacitación en primeros auxilios que busca brindar conocimientos y habilidades básicas en atención de emergencias médicas a hogares guayaquileños. Este programa estará dirigido por un equipo de profesionales médicos con experiencia en medicina de urgencias y primeros auxilios, quienes estarán a cargo de diseñar y llevar a cabo las sesiones de capacitación.

La estructura del programa de capacitación se basará en sesiones teóricas y prácticas, con el objetivo de ofrecer a los participantes una comprensión completa de los procedimientos de primeros auxilios y la oportunidad de practicar estas habilidades en un entorno controlado. Nuestro enfoque es proporcionar a los participantes las herramientas necesarias para que puedan responder de manera efectiva y segura en situaciones de emergencia médica antes de que llegue la ayuda profesional. El programa de capacitación se dividirá en módulos que abordarán diferentes aspectos de los primeros auxilios, como la evaluación inicial de la escena del accidente, la reanimación cardiopulmonar (RCP), el control de hemorragias, inmovilización de fracturas, manejo de quemaduras, entre otros temas relevantes. Cada módulo será impartido por profesionales médicos con amplia experiencia en el campo y se adaptará a las necesidades específicas de la audiencia, que puede variar desde padres de familia hasta trabajadores de empresas.

Como parte integral del programa, se lanzará una página web interactiva donde los interesados podrán obtener información sobre las próximas sesiones de capacitación, registrarse para participar en los cursos, acceder a recursos de aprendizaje, y encontrar consejos útiles sobre primeros auxilios. La página web también ofrecerá una sección de preguntas frecuentes y un blog con artículos relevantes escritos por expertos en el tema.

Además, el programa contará con una presencia activa en redes sociales, donde se compartirán consejos rápidos, videos educativos, noticias relacionadas con la salud y la seguridad, así como testimonios de participantes que han aplicado sus conocimientos de primeros auxilios en situaciones de emergencia. A través de las redes sociales, se buscará fomentar una comunidad comprometida con la preparación para emergencias médicas y crear un espacio interactivo en el que los participantes puedan compartir sus experiencias y hacer preguntas a los profesionales médicos que lideran el programa.

Aprender Para Salvar se posicionará como la empresa líder en la enseñanza de primeros auxilios a padres de familia mediante el uso innovador de la realidad virtual. Nuestro enfoque se centrará en la seguridad y bienestar de los niños, brindando a los padres las habilidades necesarias para actuar y saber reaccionar en situaciones de emergencia.

Nuestra estrategia competitiva se basará en ofrecer una experiencia de aprendizaje inmersiva y efectiva, respaldada por expertos en primeros auxilios y respaldada por tecnología de vanguardia. Nos diferenciaremos al integrar la realidad virtual como una herramienta educativa de vanguardia y al enfocarnos exclusivamente en el público objetivo de padres de familia. Para que esta estrategia sea altamente efectiva y podamos conseguir nuestros objetivos crearemos una base de datos de clientes potenciales, realizaremos convenios con instituciones públicas como municipios y empresas privadas, gestionaremos

alianzas estratégicas con instituciones educativas, entrenamiento presencial con simulaciones de alta fidelidad, y, por último, la certificación y reconocimientos.

El objetivo final de este programa de capacitación en primeros auxilios además de fomentar conciencia sobre primeros auxilios, es empoderar a la comunidad para que esté mejor preparada y más segura en situaciones de emergencia médica. Creemos firmemente que la educación en primeros auxilios es fundamental para salvar vidas y queremos asegurarnos de que el mayor número de personas posible tenga acceso a estos conocimientos vitales.

APS será constituida como una sociedad anónima, en donde las acciones son de intercambio libre y en cualquier momento pueden ser vendidas o transferidas sin aprobación de los socios. Entre las ventajas que tenemos es que podemos atraer inversores y accionistas para financiar el proyecto, lo que puede ser esencial para el crecimiento y la expansión del programa. Además de las instancias legales, es importante definir al proyecto como socialmente responsable desde diferentes acciones como el uso de materiales sostenibles, clases virtuales, reciclaje de material de formación, productos biodegradables, iluminación y energía eficiente, promoción digital y la colaboración con organizaciones ambientales.

Este documento es el resultado del trabajo colaborativo con Deanna Cedeño, Iván Vera, Ruth Murillo, Denisse Morante, Juan Carlos Luzuriaga, y explica el plan de negocios del proyecto denominado “*APS- Aprender para Salvar*”; por tal razón los contenidos están relacionados con los otros documentos que complementan el trabajo general, existiendo la posibilidad que ciertos datos se repitan, sin que esto implique plagio.

#### **4. Palabras clave**

Capacitación, Primeros Auxilios, Familias, Niños, Emergencia

## **5. Consideraciones éticas**

Las consideraciones éticas en este proyecto son fundamentales para garantizar el respeto, la integridad y el bienestar de los participantes y de la comunidad en general.

Por una parte, es imprescindible obtener el consentimiento informado de los padres, explicando claramente el contenido del curso, los procedimientos a aprender, y cualquier posible riesgo asociado a la práctica de primeros auxilios. Y a su vez, asegurarnos como empresa que el entrenamiento brinde información actualizada y basada en las mejores prácticas y estándares médicos reconocidos, de esta manera nos aseguramos que las capacitaciones no causen daño físico o psicológico a los participantes ni a los niños. Cualquier demostración práctica debe ser realizada en un entorno controlado y seguro.

Es una prioridad para nuestra empresa, además, proteger la información personal de los participantes y asegurar que cualquier dato compartido en el contexto de las capacitaciones sea confidencial y manejado con discreción.

Este documento posee todos los elementos éticos en cuanto al desarrollo de la idea, la investigación realizada y toda la información aquí proporcionada. Las ideas, conceptos y datos aquí empleados no infringen leyes, patentes, marcas registradas o derechos de autor existentes.



## 6. Índice

2. Cláusula de autorización para la publicación de trabajos de titulación .....	2
3. Resumen .....	4
4. Palabras clave .....	7
5. Consideraciones éticas.....	8
6. Índice .....	9
7. Antecedentes y Justificación.....	10
8. Definición de objetivos .....	18
8.1. Objetivo General .....	18
8.2. Objetivos Específicos .....	18
9. Gerencia Plan de Marketing .....	19
9.1. Posición Estratégica.....	19
9.1.1. Estrategia Competitiva.....	19
9.1.2. Diferenciales .....	19
9.1.3. Posicionamiento .....	20
9.2. Producto Servicio: Aprender Para Salvar .....	21
9.3. Precio .....	22
9.4. Distribución.....	22
9.5. Promoción .....	24
9.5.1. Venta .....	24
9.5.2. Comunicación.....	25
9.5.2.1. Nombre de la empresa .....	26
9.5.2.2. Slogan y Logotipo .....	27
9.5.2.3. Plan de Medios y Presupuesto .....	28
10. Conclusiones .....	36
11. Recomendaciones .....	37
12. Bibliografía .....	38
13. Anexos.....	40

## **7. Antecedentes y Justificación**

Los accidentes que ocurren en el hogar con niños pequeños constituyen un problema importante en el que intervienen factores culturales, sociales y económicos de la familia. En el caso de la población infantil (menores de 10 años), los accidentes domésticos pueden constituir un ambiente peligroso y un factor determinante en la ocurrencia de lesiones." (Híjar Medina, 1992).

Hay una constante necesidad reconocida de equipar a los individuos con habilidades cruciales para responder a emergencias domésticas, especialmente aquellas que involucran a niños. La incidencia de lesiones domésticas entre los niños es una preocupación global. Emergencias como asfixia, quemaduras, intoxicaciones, caídas y hemorragias pueden tener consecuencias graves si no son manejadas adecuadamente y a tiempo (Smith, A., & Jones, B., 2021).

Un factor clave en la justificación de este proyecto es que los padres y cuidadores suelen ser los primeros en responder en caso de un accidente doméstico. Sin la formación adecuada en primeros auxilios, pueden verse incapacitados para actuar de manera efectiva, lo que puede agravar las lesiones del niño y aumentar el potencial de secuelas a largo plazo o incluso de mortalidad (Baker, R., & Green, C., 2017).

Estudios recientes indican que los programas de formación en primeros auxilios para padres pueden mejorar significativamente la capacidad y la confianza para abordar emergencias pediátricas. Tales intervenciones educativas son recomendadas por organizaciones de salud y pediatría internacionales.

Por lo antes expuesto, se tomó en consideración este tema con el fin de

empoderar a los padres y reducir la gravedad y la incidencia de las lesiones de niños en el hogar. Además, la capacitación en primeros auxilios cae en línea con los objetivos globales de mejorar la salud infantil y garantizar que los padres tengan las habilidades necesarias para criar niños saludables y seguros.

Para poder justificar este proyecto, nos aseguramos de realizar una investigación de aspectos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales que podrían afectar o beneficiar a nuestro proyecto.

Las políticas de salud pública y la regulación en Ecuador juegan un papel crucial en la implementación de este proyecto. Debemos de apegarnos a las regulaciones gubernamentales en torno a la prestación de servicios de salud a través de medios digitales, incluyendo la validez y legalidad de la asistencia médica virtual en situaciones de emergencia.

Además, como empresa podríamos contar con el apoyo y la participación del gobierno en la promoción y adopción de tecnologías de vanguardia, como la realidad virtual en el ámbito de la atención médica.

En cuanto a lo económico, en el año 2020, después la crisis de octubre, Ecuador como todos los países del mundo se vio afectado por la pandemia del COVID -19, pues tuvo una caída del PIB de entre un 7.3% y un 9.6%, según las estimaciones el Banco Central de Ecuador, o una contracción del 10.9% según el FMI (Banco Central de Ecuador, 2020; FMI, 2020a).

Además de la cifra de infectados y los altos índices de mortalidad en el país, la corrupción durante la pandemia ocasionó graves daños en la economía de las familias ecuatorianas, pues se detectaron serias irregularidades en el Sistema de Compras Públicas por

parte de órganos estatales, como el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y el Servicio Nacional de Gestión de Riesgos y Emergencias (SNGRE).

Todas estas consecuencias, aún mantienen al país en una crisis lamentable por lo que necesitamos brindar nuestro programa de forma accesible, en dónde les represente una ayuda y no los afecte económicamente.

Analizando el factor social, los accidentes que ocurren en el hogar en niños pequeños constituyen un problema importante y los padres muchas veces no tienen una reacción eficaz que les permita ayudar a sus hijos en estas situaciones de emergencia.

Por otra parte, de los temas sociales que más han revolucionado los últimos años es la revolución tecnológica, que se ha hecho presente desde los aspectos más humanos y sensibles como la música o el cine, hasta los más especializados procesos y actividades desarrolladas por el ser humano. Y analizando la tecnología en el entorno educativo, podemos incluir la integración de varios factores clave como:

**Interactividad.** La realidad virtual ofrece la oportunidad de crear entornos educativos interactivos donde los padres de familia puedan participar activamente en situaciones simuladas de primeros auxilios.

**Individualización.** La adaptación del contenido para abordar las necesidades y preocupaciones específicas de los diferentes grupos de padres de familia es fundamental.

**Accesibilidad.** La tecnología de realidad virtual puede superar las barreras de tiempo y ubicación al proporcionar acceso a la capacitación en primeros auxilios desde el hogar.

**Retroalimentación inmediata.** La capacidad de recibir retroalimentación inmediata sobre sus acciones en situaciones simuladas puede ser un componente crucial en la educación en primeros auxilios.

**Realismo.** La creación de escenarios realistas a través de la realidad virtual puede ayudar a los padres de familia a prepararse para situaciones de emergencia de una manera que va más allá de la simple presentación teórica de información.

**Colaboración.** La integración de elementos de trabajo en equipo y colaboración en los escenarios de realidad virtual puede reflejar la importancia de la comunicación eficaz durante las situaciones de emergencia.

Integrar estos factores educativos clave en el proyecto mejorará significativamente la eficacia y la aceptación de la plataforma, así como fortalecer las habilidades y la preparación de los padres de familia para responder a situaciones de emergencia.

De acuerdo al aspecto tecnológico, en los últimos años, con el desarrollo exponencial de la tecnología en Apps, inteligencia artificial y redes sociales, la vulnerabilidad de los usuarios, inseguridad de las personas al dar sus datos personales y la privacidad de su información han sido temas de preocupación y discusión en la sociedad.

La seguridad de datos se trata de un aspecto que tiene que ver con la protección de datos contra accesos no autorizados y para protegerlos de una posible corrupción durante todo su ciclo de vida. Esta seguridad de datos incluye conceptos como encriptación de datos, tokenización y prácticas de gestión de claves que ayudan a proteger los datos en todas las aplicaciones y plataformas pero en los últimos años ¿los usuarios confían o no en esta protección de datos? Esta es de las preguntas que más debemos ayudar a nuestros usuarios, a

creer y confiar sus datos en nuestro programa, en sus políticas de privacidad y en el trato de información de forma correcta y ética.

La utilización de tecnología y realidad virtual puede representar una alternativa más sostenible en comparación con métodos convencionales de enseñanza. Es importante considerar los aspectos ecológicos a lo largo de todas las fases del proyecto:

**Manejo de residuos electrónicos.** La implementación de tecnología implica el manejo adecuado de los residuos generados, especialmente al final de la vida útil de los dispositivos. El proyecto considera estrategias para la gestión responsable de los residuos electrónicos, como la promoción del reciclaje o la reutilización de equipos obsoletos.

**Huella de carbono.** Nos importa minimizar el consumo de energía durante la producción, distribución y operación de los dispositivos, así como las emisiones generadas por los servidores o centros de datos utilizados para soportar la infraestructura digital del proyecto.

**Conciencia ambiental.** En el contexto de la enseñanza de primeros auxilios, el proyecto incorpora parte de las capacitaciones de manera virtual para minimizar el uso de recursos que pueden ser parte del daño ambiental.

En el marco legal de Ecuador, este proyecto de enseñanza de primeros auxilios a padres de familia utilizando tecnología y realidad virtual está sujeto a varias consideraciones legales que incluyen aspectos de educación, propiedad intelectual, responsabilidad civil y protección de datos.

Nos aseguramos de que el proyecto cumpla con los requisitos y estándares establecidos por las autoridades educativas para la formación de padres en esta materia.

Se respetan además los contenidos protegidos por derechos de autor y estaremos apegados a las leyes de propiedad intelectual en Ecuador para garantizar el cumplimiento de los derechos de autor y licencias necesarias.

La recopilación y el uso de datos personales de los participantes en el proyecto, especialmente si se trata de plataformas digitales, cumplen con la normativa de protección de datos de Ecuador para garantizar la privacidad y la seguridad de la información.

En cuanto a la compañía, realizamos el análisis del FODA: nuestras fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Entre las fortalezas del proyecto, encontramos la innovación con la enseñanza de estos temas que casi siempre son ignorados, la disponibilidad de las tecnologías, la experiencia inmersiva que ofrece la realidad virtual.

Entre las oportunidades del proyecto, se estableció la creciente conciencia sobre tener conocimientos de primeros auxilios, las alianzas estratégicas con escuelas, centros comunitarios o instituciones de salud y la utilización de la realidad virtual.

Entre sus debilidades encontramos que no todos los padres de familia pueden tener acceso a dispositivos, la implementación de estas tecnologías sofisticadas podrían resultar costosas y padres de familia pueden mostrar resistencia o desconfianza en nuestro proyecto.

Como amenazas APS, destacamos que la tecnología podría presentar fallas o limitaciones técnicas podrían existir regulaciones o requisitos legales que limiten o compliquen la implementación de estas capacitaciones y por último, los procedimientos de primeros auxilios están sujetos a cambios y actualizaciones, por lo que es importante asegurarnos de que la información proporcionada sea precisa y esté actualizada para evitar cualquier riesgo potencial.

Enfocándonos en nuestros clientes, los potenciales son los padres/madres de familia entre 30 y 46 años de edad que cuidan a sus hijos en casa o los dejan con su abuela y tienen un conocimiento escaso sobre primeros auxilios. Son económicamente activos y mantienen ingresos de diversas maneras, por sueldos, empleos independientes, ingresos de la propiedad. Aquí en estas variables es importante analizar que actualmente el sueldo básico de la población ecuatoriana es de \$460, seguido de personas que pueden percibir entre los \$600 y \$1500 dólares mensuales.

Los competidores directos de APS como tal no hay debido a que nuestro servicio de capacitación es de forma personalizada y utilizando la realidad virtual para tener un afecto más complementario y especial, además de que se realizará a través de una red transmedia. Quizás si tomamos en consideración el mundo en que vivimos actualmente, podemos considerar como competencia directamente a las redes sociales como TikTok, Instagram o el más famoso (al momento de aprender cosas nuevas) YouTube. Estas redes, si bien son útiles en casos más generales, podemos considerarlos como una amenaza si quienes nos enseñan este contenido no son profesionales médicos, si no tienen el equipamiento necesario o quizás si no se enfoca primordialmente en niños, ni en sus edades, ni tomando en consideración aspectos importantes como alergias. Por lo que consideramos puede ser una información de doble filo y sin asistencia personalizada, incluso puede ser letal. Así mismo, tenemos estas páginas webs e instituciones que podrían considerarse como competencia indirecta:

Existen páginas webs que podrían representar a la competencia indirecta. Sin embargo, se ha tomado en cuenta dos ejemplos para poder explicar lo que ofrece y sus debilidades, considerando detalles de nuestra propuesta. Por una parte, La Federación Internacional de Sociedades de la Cruz Roja y de la Media Luna Roja (IFRC) es la red humanitaria más grande del mundo. La IFRC son los principales proveedores y formadores



de primeros auxilios del mundo. Cada año, capacitan a más de 23 millones de personas en primeros auxilios, dándoles las habilidades para salvar vidas.

Es interesante analizar lo que ofrece y establecemos como debilidad:

- Las capacitaciones de primeros auxilios son enfocadas a los transeúntes, generalmente ciudadanos y ciudadanas, que son testigos de un accidente o una emergencia.
- Es necesario crear un usuario y clave para poder capacitarse.
- Su página más allá de ser de ayuda en primeros auxilios, involucra otras temáticas como ambiente, migración, desastres, desarrollo de la sociedad e inclusión. Es decir no está enfocada solo en capacitación de primeros auxilios.
- Si bien es una página muy completa, su falta de enfoque en un solo tema como el de primeros auxilios, provoca que no desarrolle bien la ayuda que puede proporcionar la página.

Las personas que están involucradas en este proyecto son por un lado el personal administrativo de APS, y, por otro lado, los proveedores que nos brindarán los implementos para capacitaciones, los médicos o profesionales en primeros auxilios, los aliados estratégicos como los colegios y las autoridades gubernamentales como el Ministerio de Salud.

Las redes sociales serán nuestra mayor colaboración, pues serán los canales de venta para el servicio que brindaremos, además nuestros canales de atención.

## **8. Definición de objetivos**

### **8.1. Objetivo General**

Contribuir en las carencias y necesidades de los hogares guayaquileños en cuanto a sus conocimientos y prácticas en primeros auxilios a partir del año 2024.

### **8.2. Objetivos Específicos**

Implementar operativamente al proyecto Aprender Para Salvar como un medio rentable para sus inversionistas y que sea de utilidad para los padres de familia, quienes son los principales clientes, desde el año 2024.

## **9. Gerencia Plan de Marketing**

### **9.1. Posición Estratégica**

Aprender Para Salvar se posicionará como la empresa líder en la enseñanza de primeros auxilios a padres de familia mediante el uso innovador de la realidad virtual, redes sociales, presencialidad. Nuestro enfoque se centrará en la seguridad y bienestar de los niños, brindando a los padres las habilidades necesarias para actuar y saber reaccionar en situaciones de emergencia.

#### ***9.1.1. Estrategia Competitiva***

Nuestra estrategia se basará en ofrecer una experiencia de aprendizaje inmersiva y efectiva, respaldada por expertos en primeros auxilios y respaldada por tecnología de vanguardia. Nos diferenciaremos al integrar la realidad virtual como una herramienta educativa de vanguardia y al enfocarnos exclusivamente en el público objetivo de padres de familia.

Esta estrategia será altamente efectiva para conseguir nuestros objetivos y promover la conciencia y la preparación en primeros auxilios.

#### ***9.1.2. Diferenciales***

- Experiencia inmersiva de aprendizaje mediante realidad virtual.
- Contenido desarrollado por expertos en primeros auxilios y cuidado infantil.
- Enfoque exclusivo en los padres de familia, proporcionando las habilidades necesarias para proteger a sus hijos.
- Certificación reconocida por entidades de salud y seguridad a los padres de familia.

### **9.1.3. Posicionamiento**

Nuestra empresa se posicionará como la opción más confiable y efectiva para que los padres adquieran habilidades de primeros auxilios utilizando la tecnología de realidad virtual. Estaremos enfocados en transmitir la idea de que aprender primeros auxilios es una preparación vital para proteger a sus seres queridos. Para posicionarla es fundamental destacar los beneficios y la relevancia de este tipo de formación en la sociedad ecuatoriana. Estas serán nuestras estrategias de posicionamiento:

**Enfoque en la Seguridad Familiar.** Destacar la importancia de que los padres estén preparados para responder ante situaciones de emergencia que puedan afectar a sus hijos. Resaltar que la capacitación en primeros auxilios les brinda las habilidades necesarias para actuar de manera efectiva en caso de accidentes o enfermedades repentinas en el hogar, la escuela o en entornos comunitarios.

**Adaptación a la Cultura Local.** Personalizar el enfoque de la capacitación para abordar las necesidades y desafíos específicos que enfrentan las familias ecuatorianas. Esto puede incluir escenarios y ejemplos adaptados a la realidad local, así como la inclusión de protocolos de emergencia relevantes para la región.

**Campañas de Concientización.** Desarrollar campañas educativas que resalten la importancia de la capacitación en primeros auxilios para padres de familia, utilizando diversos canales de comunicación como redes sociales, medios de comunicación locales, eventos comunitarios y alianzas con instituciones educativas.

**Enfoque en la Prevención.** Subrayar que la capacitación en primeros auxilios no solo implica saber cómo responder a emergencias, sino también promover la prevención de accidentes y la seguridad en el hogar. Proporcionar consejos prácticos sobre cómo mantener un entorno seguro para los niños y prevenir situaciones de riesgo.

**Alianzas con Organizaciones Locales.** Establecer colaboraciones con instituciones y organizaciones comunitarias en Ecuador, como escuelas, centros de salud, ONGs y grupos de padres, para ofrecer programas de capacitación en primeros auxilios de manera accesible y relevante para la comunidad.

**Testimonios y Casos de Éxito.** Compartir testimonios de padres que hayan participado en programas de capacitación en primeros auxilios y hayan utilizado sus conocimientos para ayudar a sus hijos u otras personas en situaciones de emergencia. Estos testimonios pueden servir como ejemplos conmovedores de la importancia de estar preparados.

**Acceso a Recursos y Materiales Educativos.** Ofrecer acceso a recursos y materiales educativos relacionados con primeros auxilios, como manuales, videos instructivos y aplicaciones móviles, que los padres puedan utilizar para reforzar y mantener sus habilidades en el tiempo.

**Promoción de la Responsabilidad Social.** Destacar el compromiso de la empresa con la responsabilidad social al empoderar a los padres para ser agentes de cambio y seguridad en sus comunidades. Esto puede incluir programas de capacitación gratuitos o becas para familias con recursos limitados.

## **9.2. Producto Servicio**

Aprender Para Salvar es un servicio donde se brinda capacitación en formación de primeros auxilios diseñadas para padres de familia, abordando situaciones de emergencia comunes que afectan a los niños en el entorno del hogar. Estas capacitaciones son de manera presencial, híbrida y virtual e incluyen módulos prácticos y teóricos que cubren temas como RCP (Reanimación Cardiopulmonar), manejo de quemaduras, reacciones alérgicas, prevención de accidentes en el hogar, entre otros. Además, utilizamos tecnología de realidad virtual para simular situaciones de emergencia realistas. Así mismo, las personas que brindan

estas capacitaciones, son profesionales en primeros auxilios, capacitados pedagógicamente para lograr una buena relación y comprensión con los padres de familia. Los valores de nuestro servicio son: salud, seguridad y bienestar familiar.

### **9.3. Precio**

Para el programa de formación en primeros auxilios se establecieron diferentes tarifas asequibles de acuerdo a la modalidad, como:

#### ***Cursos Presenciales***

\$50 por persona por 1 día con un total de 3 horas a la semana. Este valor incluye kit de primeros auxilios, material para capacitación y refrigerio.

#### ***Cursos Híbridos***

\$50 por persona por 1 día a la semana con 2 horas de curso presencial y 1 virtual. En este valor está incluido también el kit de primeros auxilios, material para capacitación y refrigerio.

#### ***Cursos Virtuales***

\$25 por persona por 1 día a la semana con 3 horas de clases virtuales en donde incluye el kit de primeros auxilios y material de capacitación.

Además, tenemos opciones de pago flexibles, en caso de ser efectivo por medio de transferencias y con Datafast, Payphone y Paypal para pagos con tarjetas de crédito/débito. Así como también, descuentos por grupos familiares, empresariales y educativos y posiblemente becas o patrocinios para aquellos con recursos limitados.

### **9.4. Distribución**

El programa de Aprender Para Salvar es un espacio versátil y accesible que abarca modalidades presenciales, híbridas y virtuales para adaptarse a las necesidades y preferencias de nuestros participantes. Nuestra oficina, diseñada como un ambiente acogedor y equipado

con las últimas tecnologías educativas, será el epicentro de nuestras clases presenciales, proporcionando un entorno interactivo y propicio para el aprendizaje práctico.

En el componente presencial, los participantes disfrutarán de sesiones cara a cara con instructores altamente capacitados, aprovechando la oportunidad de practicar técnicas de primeros auxilios en un entorno controlado y de recibir retroalimentación inmediata. La oficina se ha configurado para facilitar la participación activa y el intercambio de experiencias entre los padres, fomentando así un ambiente colaborativo y de apoyo mutuo.

La modalidad híbrida permitirá a los padres asistir tanto de manera presencial como virtual, brindando flexibilidad para adaptarse a horarios ocupados y circunstancias individuales. Las sesiones virtuales se llevarán a cabo a través de plataformas interactivas, con acceso a recursos multimedia y foros de discusión para mantener una conexión continua entre los participantes y los instructores, incluso cuando no puedan asistir en persona.

Además, nuestro compromiso de llegar a más clientes nos llevará a visitar centros educativos, extendiendo aún más el alcance de nuestro programa. Estas visitas a instituciones educativas nos permitirán ofrecer sesiones presenciales y presentar nuestra propuesta de primeros auxilios a un público más amplio. Estableceremos alianzas con centros escolares para garantizar que los padres tengan acceso a información valiosa y puedan participar en el programa sin problemas.

Así mismo, contaremos con una página web y presencia en redes sociales. Estos canales digitales serán vitales para compartir contenido educativo e interactivo, incluyendo consejos prácticos, demostraciones de técnicas de primeros auxilios, y recursos descargables. Los

participantes podrán acceder a material educativo desde la comodidad de sus hogares, facilitando así la continuidad del aprendizaje más allá de las sesiones presenciales.

En resumen, la plaza de nuestro programa de primeros auxilios para padres se caracteriza por su enfoque inclusivo, flexible y adaptativo, asegurando que los conocimientos vitales sobre primeros auxilios estén al alcance de todos, independientemente de sus circunstancias o ubicación.

## **9.5. Promoción**

- Campañas para concientizar a la comunidad sobre la importancia de adquirir conocimientos en primeros auxilios a través de medios locales, redes sociales y colaboraciones con instituciones educativas y de salud para promover la importancia de la capacitación en primeros auxilios para padres de familia.
- Alianzas estratégicas con organizaciones de padres, centros de cuidado infantil y escuelas.
- Descuentos o promociones especiales para las primeras inscripciones, así como testimonios de familias que han participado en el programa y han utilizado sus habilidades de primeros auxilios en situaciones reales.

### **9.5.1. Venta**

El proceso de venta de nuestro servicio será de la siguiente manera:

1. Crearemos la página web y perfiles de redes sociales para ir generando información de primeros auxilios.
2. Realizaremos visitas a empresas y centros educativos, en el caso de las escuelas, gestionaremos con las autoridades para obtener el permiso del Distrito de Educación, en caso de ser necesario. Una vez autorizados, organizaremos reuniones con los



- padres de familia en donde realizaremos una mínima demostración del curso y entregaremos folletos informativos que los traslade a la página web y redes sociales.
3. Crearemos una base de datos con los nombres, teléfonos y correo electrónico para vender y hacer seguimiento a los posibles clientes.
  4. Los interesados se registran en formulario de Google form. En este cuestionario, el cliente selecciona la forma de pago, ya sea transferencia, tarjeta de crédito, paypal o Payphone. Así mismo, tendrá que especificar la modalidad de curso de su preferencia y se dará un plazo de dos semanas para realizar todo el proceso de inscripción.
  5. Filtramos la información para enviar links de pagos o cuentas de banco para el pago del curso.
  6. El cliente envía comprobante de pago por correo electrónico.
  7. Les hacemos llegar a los clientes confirmaciones automáticas con detalles sobre la fecha, hora y ubicación de las oficinas o link de zoom.

Otra forma de inscribirse será la página web y las redes sociales, en donde se estará subiendo y pautando contenido de las capacitaciones y modalidades que ofrecemos. En las aplicaciones de Facebook, Instagram y Tik Tok se colocará en la parte del perfil, el link para registrarse y los números de teléfono de las oficinas para brindar mayor información. Aquí también mostraremos las instalaciones, con el fin de generar confianza.

### **9.5.2. Comunicación**

Nuestro objetivo es posicionar el programa "Aprender para Salvar" como la opción fundamental y confiable en la formación de primeros auxilios para padres de familia, mediante una estrategia de comunicación que destaque su valor educativo, la preparación integral que ofrece, y la capacidad transformadora para actuar eficazmente en situaciones de emergencia. Este objetivo se centra en consolidar la posición del programa "Aprender para

Salvar" como la elección primordial para los padres de familia interesados en adquirir conocimientos prácticos de primeros auxilios. Al destacar su valor educativo, la preparación que brinda y su capacidad para empoderar a los padres en situaciones críticas, se busca construir una fuerte percepción de confianza y relevancia en la mente de los potenciales participantes. Este enfoque estratégico busca motivar la participación activa de los padres y establecer la marca "Aprender para Salvar" como sinónimo de seguridad y capacitación en primeros auxilios para las familias.

#### ***9.5.2.1. Nombre de la empresa***

“Aprender para Salvar” o en abreviatura APS: transmite claramente la idea de que mediante el aprendizaje activo y la adquisición de habilidades específicas, los padres se convierten en agentes capacitados para intervenir con sus hijos de manera efectiva en situaciones de emergencia y, en última instancia, salvar vidas.

Este nombre tiene características muy importantes que lo hacen más valioso:

- La elección de "Aprender" destaca la importancia de la educación continua. Este término sugiere un enfoque práctico y activo, implicando que el conocimiento es adquirido mediante la participación activa de los padres, lo cual es esencial en el contexto de los primeros auxilios.
- El uso de "para salvar" resalta la naturaleza preventiva del programa. Los padres se están preparando no solo para reaccionar ante emergencias, sino también para evitar consecuencias más graves al intervenir de manera oportuna.
- Al dirigirse específicamente a los padres de familia, el nombre reconoce y destaca la responsabilidad única que tienen los padres en la protección y el bienestar de sus hijos. Los padres se identifican claramente como los protagonistas de la seguridad de su familia.

- La conexión entre aprender y salvar crea una motivación intrínseca. Los padres pueden sentir un impulso natural hacia la adquisición de estas habilidades, ya que reconocen la capacidad transformadora de su conocimiento en situaciones críticas.
- La simplicidad del nombre lo hace fácil de recordar y comunicar. Esto es esencial para que los padres interesados encuentren rápidamente y se comprometan con el programa.
- El nombre evoca emociones al resaltar el potencial de los padres para ser héroes en situaciones de emergencia. Este enfoque emocional puede generar un mayor interés y participación por parte de los padres.

En resumen, "Aprender para Salvar" es un nombre que no solo describe de manera efectiva el propósito del programa, sino que también lo justifica al transmitir la idea de educación activa y responsabilidad parental, motivando a los padres a prepararse para situaciones de emergencia de una manera significativa y proactiva. Aprovecharemos el significado emocional del nombre para fortalecer la conexión emocional con los padres. Desarrollaremos campañas que resalten historias de éxito y testimonios reales para que generen un impacto más profundo.

#### ***9.5.2.2. Slogan y Logotipo***

"Preparados para Proteger" refuerza la idea de que la preparación a través del programa no solo es útil, sino también esencial para la protección efectiva de la familia. Un logotipo que representa la tecnología y la protección, con colores llamativos y amigables para la audiencia familiar.

## Figura 1

Logotipo de APS



**Fuente:** Elaboración propia.

Este logotipo consiste en una cruz que simboliza emergencia y el corazón, la salud, se abrevia las letras de Aprende Para Salvar (APS) con niños a su alrededor, representando a quienes se va a proteger. El color escogido para el logo es un degradado de azul, que significa confianza, seguridad y calma; y el morado sabiduría y creatividad.

### ***9.5.2.3. Plan de Medios y Presupuesto***

El plan de medios se enfocará en llegar a los padres de familia a través de campañas en redes sociales, anuncios en medios locales y participación en eventos comunitarios. Se asignará un presupuesto adicional para el desarrollo de materiales promocionales y la distribución del programa en línea.

El programa partirá con una página web en donde se brindará información sobre los cursos ofrecidos, el equipo de instructores, blog de experiencias y testimonio de los participantes, videos con consejos prácticos, precios y detalles de contacto. Lo ideal es obtener clics en los banners, compartir en redes sociales, descargas de un ebook para conseguir Leads. La página web estará disponible de manera inmediata como

[www.aprenderparasalvar.com.ec](http://www.aprenderparasalvar.com.ec) tendrá en la cabecera opciones como: Inicio, quienes somos, capacitaciones, blog y contáctanos.

## Figura 2

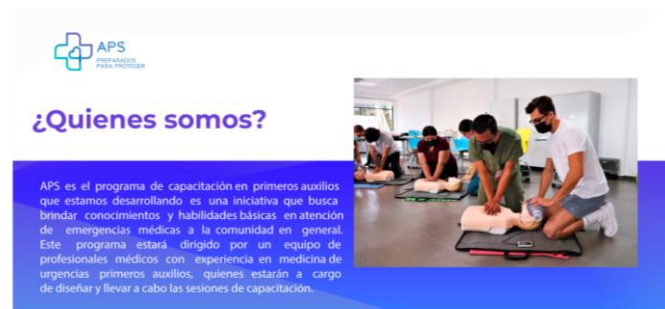
Página de inicio del website de APS (Aprender para Salvar)



**Fuente:** Elaboración propia.

## Figura 2

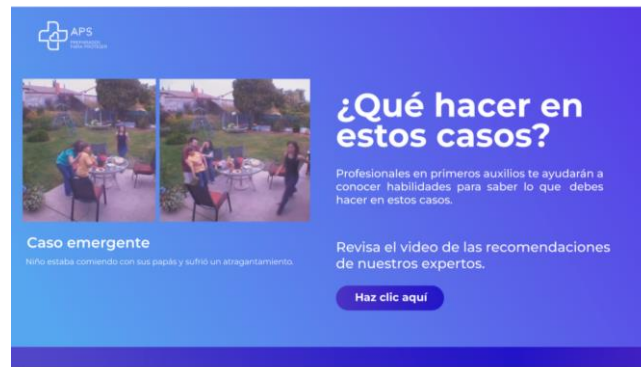
Sección de quienes somos del website de APS (Aprender para Salvar).



**Fuente:** Elaboración propia.

### Figura 3

Sección del blog - página web de APS (Aprender para Salvar).



**Fuente:** Elaboración propia.

La existencia de una página web de APS tiene las siguientes características:

- Proporcionará a los padres de familia el acceso continuo a recursos educativos sobre primeros auxilios, con el fin de aprender información relevante en cualquier momento.
- Los usuarios pueden aprender a su propio ritmo y según su conveniencia, debido a que la plataforma permite la flexibilidad de adaptarse a las agendas ocupadas de los padres, permitiéndoles participar en la formación de primeros auxilios en cualquier momento.
- La plataforma en línea disminuye las barreras geográficas, ampliando nuestro público objetivo y llegando a aquellos que no tienen acceso fácil a recursos educativos presenciales.
- La página web de Aprender para Salvar permite la implementación de elementos interactivos como cuestionarios, videos instructivos y foros de discusión. Fomentando así la participación activa de los padres y facilitando una experiencia de aprendizaje más comprometida y efectiva.

- Así también, facilita el seguimiento del progreso de los usuarios, en donde podemos evaluar la participación, identificar áreas de interés y adaptar el contenido según las necesidades específicas de la audiencia, permitiendo una mejora continua.

En resumen, esta plataforma digital se alinea con las tendencias actuales de aprendizaje y proporciona una base sólida para que Aprender para Salvar sea un programa exitoso.

La segunda plataforma de APS es un perfil de Instagram en donde se va a publicar lo siguiente:

- En el perfil se explica un poco del programa, para quién va dirigido, el slogan “Aprender Para Salvar”, linktree que dirija a la página web y a las otras redes sociales.
- Posts en formatos carrusel con imágenes y gráficos visuales con información sobre cómo actuar ante emergencias. **Ver anexos.**
- Las historias para destacar momentos claves y eventos, caja de preguntas, encuestas y enlace para dirigirlos a la página web.
- Reels de videos interactivos con testimonios de los padres de familia que ya asistieron al programa y videos informativos sobre las maniobras de RCP (Respiración Cardiopulmonar).

En Facebook se creará una página en donde se subirán posts y videos informativos, se creará un grupo de discusión y chats grupales. Para esta aplicación e Instagram, utilizaremos Meta Business para pautar el contenido, con el fin de amplificar el alcance de la campaña, segmentando la audiencia según sus intereses y ubicación geográfica.

Un canal de Youtube en donde subiremos videos tutoriales detallados sobre técnicas de primeros auxilios en caso de accidentes domésticos, shorts educativos, entrevistas con expertos y anuncios pautados de los testimonios de padres que hayan aplicado técnicas aprendidas en el programa. Además, en Tik Tok utilizaremos vídeos cortos que demuestren técnicas de primeros auxilios, consejos rápidos sobre qué hacer en situaciones de emergencia, y la promoción de la importancia de estar preparado para cualquier eventualidad.

Es importante que como estrategia de posicionamiento exista en un futuro una colaboración de APS con creadores de contenido populares y confiables que puedan ayudar a difundir el mensaje sobre la importancia de la capacitación en primeros auxilios.

#### Figura 4

Plan de Medios anual



Fuente: Elaboración propia.

Dentro del plan estratégico de comunicación estará también la participación en eventos comunitarios y ferias de salud para promocionar el programa en donde contaremos con:



- Stands donde se puedan distribuir folletos, material educativo y promocional sobre el programa. Además de hablar con los asistentes, responder preguntas y generar interés sobre los beneficios del programa.
- Simulaciones en vivo de las situaciones que se pueden presentar en casa y enseñarles cómo pueden actuar frente a esto.
- Organizar actividades participativas que involucren a los padres de familia y niños, como juegos, concursos o encuestas relacionadas a primeros auxilios. Con el fin de captar la atención del público y generar un ambiente de participación activa.
- Realizar una base de datos para captar información de contacto de los asistentes interesados en conocer más sobre el proyecto, lo que puede incluir la posibilidad de suscribirse a un boletín informativo o recibir actualizaciones sobre los cursos o próximos eventos.
- Estableceremos alianzas con programas educativos para familias, ya sea en escuelas, centros comunitarios o espacios de reunión, para brindar charlas o talleres sobre primeros auxilios.

**Tabla 1**

Presupuesto anual de medios

<b>REDES SOCIALES</b>	\$6.000
<b>ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y EVENTOS COMUNITARIOS</b>	\$2.000
<b>DESARROLLO DE MATERIALES PROMOCIONALES</b>	\$1.500
<b>PLATAFORMA EN LÍNEA</b>	\$2.500
<b>TOTAL</b>	\$12.000

**Fuente:** Elaboración propia.

El presupuesto de marketing es de \$12.000 y se justifica por la diversidad de canales y acciones que implementaremos con el fin de maximizar la visibilidad y la participación de la comunidad.

- En redes sociales pensamos invertir \$6.000 en pauta digital, con el fin de amplificar el mensaje, llegar a un público más amplio y segmentar anuncios publicitarios para nuestro grupo objetivo, los padres de familia. En este mundo digital, la interacción y el compromiso con la audiencia a través de publicaciones patrocinadas, encuestas y contenido interactivo en redes sociales fomentará la participación activa y cumplirá con la propuesta de valor de concientizar sobre primeros auxilios.

- Las alianzas estratégicas y los eventos comunitarios con un costo de \$2.000 permiten la oportunidad de establecer contacto directo con los padres de familia, ofreciendo demostraciones prácticas de primeros auxilios y distribuyendo material informativo. Así mismo, construye relaciones más sólidas con la comunidad, generando confianza y credibilidad en APS. Es importante destacar que las alianzas estratégicas, permiten también ampliar la cobertura del mensaje, aprovechando la red de colaboradores y patrocinadores.
- Materiales promocionales con un valor de \$1.500 como folletos, pegatinas o carteles, contribuirá a una visibilidad de APS, incluso después de los eventos, ya que serán recordatorios visuales para el público objetivo.
- Con la finalidad de asegurar que la información de la plataforma en línea se mantenga actualizada con información relevante y banners de promociones de APS, se invertirá \$2.500.

## **10. Conclusiones**

Este plan de marketing de Aprender Para Salvar (APS) es totalmente viable porque cumple de manera efectiva con la propuesta de valor que es crear conciencia sobre primeros auxilios. Las decisiones que se tomaron en esta gerencia son en beneficio del programa, implementando cada una de las estrategias permitirán que Aprender Para Salvar sea percibido como líder en la capacitación de primeros auxilios para padres, destacando la relevancia y la urgencia de esta habilidad en la crianza de los niños.

La comunicación jugará un papel importante, ya que utilizaremos distintos canales para llegar a nuestro público objetivo. La transmisión de nuestro mensaje principal de "Preparados para Proteger" y acciones concretas en medios de difusión, fortalecerá la conexión con los padres, generando confianza y fidelidad. Así cumpliremos nuestro objetivo de empoderar a las personas para que estén preparadas y sean capaces de brindar asistencia en situaciones de emergencia, con el fin de salvar vidas y promover una comunidad más segura y atenta.

La respuesta positiva y el interés generado durante la implementación del plan respaldan la viabilidad del proyecto, reforzando así la relevancia y el impacto positivo que puede tener en la comunidad al fortalecer la capacidad de los padres para actuar de manera segura y efectiva en situaciones críticas.

## **11. Recomendaciones**

Tras analizar detalladamente el Plan de Gerencia de Marketing para el programa de primeros auxilios "Aprender para Salvar" (APS), es evidente que se ha desarrollado una estrategia sólida y bien estructurada para destacar en el mercado. Sin embargo, es importante tener presente algunas recomendaciones claves para la implementación y éxito del programa:

### ***Medidas de Protección de Datos***

Ejecutar prácticas de recopilación, almacenamiento y procesamiento de datos que cumplan con el artículo 66 de la Constitución del Ecuador y demás normativas de privacidad vigentes, asegurando la confidencialidad de la información sensible. Es importante que en la página web y en todas las redes sociales se difundan las políticas de privacidad y el propósito de manejo de datos, brindando a los participantes la tranquilidad de que sus datos personales están resguardados. Esto ayudará a fortalecer la reputación del programa.

### ***Mejoras Continuas en Comunicación***

Implementar un sistema de retroalimentación para evaluar la efectividad de las estrategias de comunicación. La retroalimentación directa de los participantes puede proporcionar información valiosa para ajustar y perfeccionar los mensajes.

### ***Diversificación de Canales en el Plan de Medios***

Explorar nuevas plataformas y canales de comunicación para llegar a una audiencia más amplia. La inclusión de redes sociales, podcasts o colaboraciones con influencers puede aumentar la visibilidad del programa.

En resumen, la implementación exitosa de estas recomendaciones fortalecerá aún más la posición de "Aprender para Salvar" como líder en la capacitación de primeros auxilios para padres de familia, asegurando su impacto duradero en la comunidad.

## 12. Bibliografía

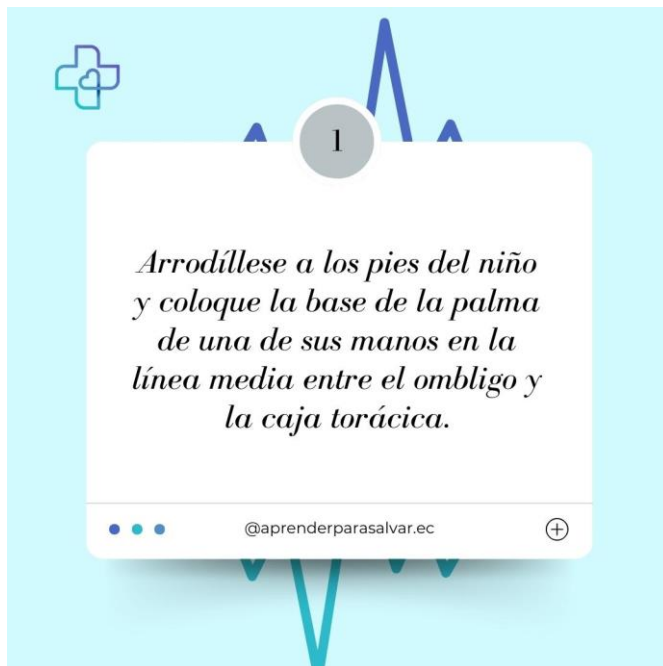
- Maniqui Muñeco Pediátrico Rcp Prestan + Almohadilla*. (s/f). Ocompra.com. Recuperado el 12 de noviembre de 2023, de <https://www.ocompra.com/ecuador/item/maniqui-muneco-pediatrico-rcp-prestan-almohadilla-516763663/>
- Martha Cecilia Hajar Medina*. (s/f). Dialnet. Recuperado el 9 de febrero de 2024, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/autor?codigo=2174976>
- Pathak, A., Agrawal, N., Mehra, L., Mathur, A., & Diwan, V. (2018). First aid practices and health-seeking behaviors of caregivers for unintentional childhood injuries in Ujjain, India: A community-based cross-sectional study. *Children (Basel, Switzerland)*, 5(9), 124.  
<https://doi.org/10.3390/children5090124>
- Noboa, A. (2023, septiembre 23). *Las familias numerosas quedan atrás, hoy mandan los hogares de tres personas*. Primicias.  
<https://www.primicias.ec/noticias/sociedad/censo-ecuador/hogares-familias-poblacion-resultados/>
- Página de Inicio*. (s/f). Ifrc.org. Recuperado el 12 de noviembre de 2023, de <https://www.ifrc.org/es>
- Quillupangui, R. (2023, septiembre 28). *Ecuador creció en 2.5 millones de personas entre 2010 y 2022*. INEC. <https://www.censoecuador.gob.ec/ecuador-crecio-en-2-5-millones-de-personas-entre-2010-y-2022/>
- Zapata, B. (2023, septiembre 22). *Censo en Ecuador: crecen los hogares con un integrante y bajan los de familias numerosas*. El Universo.

<https://www.eluniverso.com/noticias/informes/censo-en-ecuador-crecen-los-hogares-con-un-integrante-y-bajan-los-de-familias-numerosas-nota/>

## 13. Anexos

### Piezas

### Instagram







2

Luego coloque la otra mano sobre la primera. A continuación, presione firme pero suavemente en el abdomen y realice seis a diez compresiones rápidas hacia adentro y hacia arriba.



@aprenderparasalvar.ec



*Te explicamos más en  
nuestra capacitación.  
**¡Inscríbete ya!***



@aprenderparasalvar.ec



## Página Web

