

Barrio o Barriada de Córdoba

Encinarejo

Datos del Proyecto

1.- Denominación de la Idea o actividad (denominación comercial o actividad principal a desarrollar)

Listen&Speak: Skills at Nursery School es un método completo de aprendizaje-enseñanza de inglés dirigido a profesoras de infantil cuyo objetivo es que sean ellas, desde sus aulas, quienes siembren las bases del bilingüismo en nuestros bebés y niños/niñas de hasta tres años.

2.- Descripción de la Idea. Detalle cómo y por qué cree que podría convertirse en negocio: problema que se pretende resolver (necesidades que cubre), novedad de la solución propuesta.

Hoy en día, las escuelas infantiles de Córdoba, en su mayoría, ofrecen a las familias el servicio de enseñanza de inglés como parte de su temario. No obstante, esta docencia no se imparte por las propias profesoras de los centros, sino que se subcontrata a academias o profesionales privadas que ofertan, como un valor añadido, la condición de nativo o nativa. Por lo general, esto supone dos problemas:

1. Las profesoras de inglés no tienen experiencia en la enseñanza de bebés y niños/as de hasta tres años, lo que hace difícil encontrar a LA persona idónea, y
2. Las profesoras de infantil son actores pasivos que, por vergüenza o falta de confianza, no ponen en práctica esos conocimientos, por mínimos que sean, en su acervo.

Listen&Speak busca empoderar a las profesoras de infantil, dándoles las habilidades reales que necesitan en la docencia de bebés, o simplemente desempolvar esos conocimientos que, por falta de aplicación práctica y real, no han podido desarrollar.

En el fondo, hay que cambiar dos grandes ideas:

1. Que los certificados (como el B1, el B2 e, incluso, el C1) dan las habilidades y,
2. Que ser nativo hace, inmediatamente, un buen profesor (a) de inglés.

En la época de los influencers, creer en el potencial de nuestro profesorado es el verdadero game changer, sobre todo si influye en el futuro de nuestros hijos e hijas. En un análisis de base, esta la gran aspiración de nuestra propuesta.

3.- Descripción de los productos/servicios/utilidades que genera la puesta en marcha de la Idea

En Listen&Speak tenemos una metodología propia, The Curve, que es una superposición de habilidades que requieren Listen&Speak (hablar y escuchar). Hablar y entender un idioma requiere aprender sonidos distintos, sobre todo los correctos y saber que además de una forma de entender el mundo, cada idioma tiene un ritmo propio: una curva.

La ejecución se proyecta a través de sesiones de 50 minutos, previo análisis de las necesidades del profesor, escuela o equipo docente, incluyendo sesiones teórico-prácticas y de tutoría.

Asimismo, The Curve incluye el uso de una app como parte de su modelo inmersivo, con materiales educativos especializados en bebés y niños de hasta tres años, lesson plans, refuerzo de listening, pronunciación y pruebas de habilidades para docentes: porque para enseñar, primero hay que saber aprender.

El acceso a la app, por otro lado, prevé distintos alcances de acceso, si la docente solo requiere una parte o la totalidad, incluida la Comunidad. En el futuro se considera la apertura a padres y madres de familia que deseen aprender el método y/o dar seguimiento al contenido que los peques trabajen en la escuela.

4.- Descripción cronológica de los procesos y/o actividades que se han de realizar para llevar el producto / servicio al cliente final.

Resumen ejecutivo, PLAN DE EMPRESA:

1. Propuesta de valor (HECHO)
2. Mapa de competidores (HECHO pero en constante actualización y revisión)
3. Mapa de colaboradores (HECHO pero en constante actualización).
4. Modelo de empresa y de marketing (HECHO)
5. Plan de viabilidad empresarial y establecimiento de precios (HECHO)
6. Proyecciones financieras (HECHO)
7. Plan de impacto (HECHO)
8. Plan de crecimiento (HECHO)

Fase en la actualidad para llevar el producto y servicios a la clientela:

1. Búsqueda de Cartera de posibles clientes;
2. Tour de testeo y muestra de metodología;
3. Diseño visual de material y contenido didáctico;
4. Desarrollo beta de App.

5.- Mercado al que se dirige. ¿Cuál es su principal clientela? ¿Dónde se encuentran localizados?

En la actualidad existen alrededor de 250 escuelas infantiles en Córdoba, con un promedio de 4 profesoras cada una, por tanto, hablamos de un mercado potencial de hasta 1000 personas, inicialmente. Al tenerse contemplada la apertura de la App a las familias, el número se potenciaría por el número de familias que posea cada escuela infantil, llegando, al menos a los 2,500 clientes potenciales.

La idea de Listen&Speak es llevar esta idea por todo Andalucía y España siendo que, muy posiblemente, el problema que ataja es común en todo el país y la clientela potencial existe por todo el territorio.

6.- Con la idea desarrollada, ¿se ofrece algún servicio adicional que pudiera mejorar la experiencia de compra del cliente?

Si

Descríbelo

• Talleres presenciales y shorts de redes sociales sobre Preguntas frecuentes, tips o cómo usar nuestros recursos. • Guías y Manuales con sencillas ideas de implementación en el aula y rutinas de mejora de pronunciación. • Desarrollo de producto para la enseñanza del español a bebés en otros entornos lingüísticos.

7.- Factores / motivos por los cuales la implantación de la Idea tendría éxito.

La propuesta tiene un sólido fundamento pedagógico, se apoya en tecnología para extender el aprendizaje, y fomenta el empoderamiento de las profesoras, no sólo por aportarles habilidades reales que luego pueden utilizar en su vida cotidiana, sino porque las legitima en sus propios talentos docentes. Además, brinda una comunidad de apoyo entre docentes y, en el futuro, padres. Estos elementos, combinados, crean una oferta educativa que puede tener un impacto significativo y duradero, incluso fuera de Córdoba.

De esta manera, los factores se sintetizan a continuación:

1. Metodología innovadora.
2. Apoyo técnico.
3. Enfoque en primera infancia.
4. Formación y soporte para docentes.
5. Comunidad de aprendizaje.
6. Modelo inmersivo.
7. Escalabilidad.

8.- Descripción y desglose de la inversión necesaria para iniciar la actividad generada por la Idea presentada

3000€
Publicidad y Promoción inicial – 300€
Tour de testeo – 500€
Impresión de materiales didácticos – 200€
Desarrollo beta de la App – 2,000€

Si desea adjuntar una imagen:

- [LS-in-30sec-1min_compressed1.pdf](#)