



CLAPY - PADRES

Tu opinión es muy importante
TRABAJO DE GRADO

1. **¿Qué tan importante considera que es la educación emocional para su hijo(a)?**

- Muy importante
- Algo importante
- Poco importante

2. **¿Ha utilizado anteriormente algún material educativo relacionado con la educación emocional para su hijo(a)?**

- Sí, frecuentemente
- Sí, alguna vez
- No, nunca

3. **¿Qué tipo de productos educativos prefiere para trabajar las emociones con su hijo(a)?**

- Libros y cuentos
- Juegos y actividades interactivas
- Aplicaciones o plataformas digitales

4. **¿Qué precio estaría dispuesto(a) a pagar por un kit educativo de educación emocional (libro, juego interactivo, guía para padres)?**

- Menos de \$30,000
- Entre \$50,000 y \$150,000
- Más de \$150,000

5. ¿Qué precio estaría dispuesto(a) a pagar por un Libro/cuento de educación emocional?

- Menos de \$40,000
- Entre \$40,000 y \$80,000
- Más de \$80,000

6. ¿Qué precio estaría dispuesto(a) a pagar por un Rompecabezas de educación emocional?

- Menos de \$30,000
- Entre \$30,000 y \$50,000
- Entre \$30,000 y \$50,000

7. **¿Qué tan probable es que compre un producto de educación emocional para su hijo(a) en los próximos seis meses?**

Muy probable

Probable

Poco probable

8. **¿A través de qué canal preferiría comprar productos educativos como los que ofrece CLAPY?**

Tienda física

Tienda en línea (e-commerce)

Distribuidor en la escuela de mi hijo(a) Distribuidor en la escuela de mi hijo(a)

9. **¿Cuál es su canal de comunicación preferido para conocer sobre productos educativos?**

Redes sociales (Facebook, Instagram, etc.)

Correo electrónico o newsletters

Publicidad en tiendas o en la escuela

10. **¿Estaría dispuesto(a) a suscribirse a un servicio mensual de productos de educación emocional para su hijo(a)?**

- Sí
- Tal vez
- No

11. **¿Qué tipo de apoyo espera recibir como padre/madre al utilizar productos de educación emocional con su hijo(a)?**

- Guías o manuales para padres
- Asesoría personalizada (online o presencial)
- Ningún apoyo adicional

12. **¿Qué frecuencia considera adecuada para adquirir nuevos materiales de educación emocional para su hijo(a)?**

- Mensualmente
- Cada 3 a 6 meses
- Solo una vez al año

13. **¿En qué situaciones cree que su hijo(a) necesita más apoyo emocional?**

- Al afrontar frustraciones o enfado
- En la interacción social con otros niños
- No estoy seguro(a)

14. **¿Qué aspectos considera más importantes en un producto de educación emocional?**

- Calidad del contenido y material educativo
- Relación calidad-precio
- Innovación y uso de tecnologías

15. **¿Cuál sería su principal motivación para comprar productos de educación emocional para su hijo(a)?**

- Mejorar su bienestar emocional
- Fomentar habilidades sociales y de comunicación
- Apoyar su rendimiento académico

Este contenido no está creado ni respaldado por Microsoft. Los datos que envíe se enviarán al propietario del formulario.



CLAPY-INSTITUCIÓN EDUCATIVA

Tu opinión es muy importante para nosotros
TESIS DE GRADO

...

1. **¿Qué tan importante considera la educación emocional en su institución para los niños de 3 a 7 años?**

- Muy importante
- Moderadamente importante
- Poco importante

2. **¿Su institución utiliza actualmente algún programa o material relacionado con la educación emocional?**

- Sí, regularmente
- Sí, ocasionalmente
- No

3. **¿Qué tipo de productos educativos relacionados con la educación emocional cree que serían más útiles para los docentes?**

- Guías y libros
- Juegos y materiales interactivos
- Recursos digitales (apps, plataformas online)

4. **¿Qué tipo de soporte cree que los docentes necesitarían para implementar materiales de educación emocional en el aula?**

- Capacitación especializada
- Manuales o guías para su uso
- Ningún soporte adicional

5. **¿Qué presupuesto aproximado cree que estaría dispuesto su colegio a destinar por año para adquirir materiales de educación emocional?**

- Menos de \$1,000,000
- Entre \$1,000,000 y \$3,000,000
- Más de \$3,000,000

6. **¿Qué tan probable sería que su institución invierta en un programa o material de educación emocional en el próximo año?**

- Muy probable
- Algo probable
- Poco probable

7. **¿Qué formato de material educativo cree que tendría mayor aceptación entre los profesores y alumnos de su institución?**

- Material impreso (libros, guías)
- Material interactivo (juegos, fichas)
- Recursos digitales

8. **¿A través de qué canal preferiría adquirir los productos de CLAPY para su colegio?**

- Distribuidores locales o representantes
- Tiendas en línea especializadas
- Compras directas desde la página web del proveedor

9. **¿Cuál sería el canal de comunicación más efectivo para que su institución se informe sobre nuevos productos educativos?**

- Correo electrónico
- Visitas de representantes comerciales
- Redes sociales

10. **¿Qué tan importante considera que los productos educativos incluyan una evaluación del progreso emocional de los estudiantes?**

- Muy importante
- Algo importante
- Poco importante

11. **¿Cuál sería su principal motivación para adquirir productos de educación emocional para su colegio?**

- Mejorar el bienestar emocional de los estudiantes
- Fortalecer la formación integral y habilidades sociales
- Cumplir con estándares educativos y normativos

12. **¿Qué aspectos consideraría clave al elegir un proveedor de materiales educativos emocionales?**

- Calidad del contenido pedagógico
- Precio accesible
- Innovación en los recursos

13. **¿Estaría interesado en participar en un programa de suscripción anual para recibir materiales educativos emocionales actualizados periódicamente?**

- Sí, definitivamente
- Tal vez
- No

Este contenido no está creado ni respaldado por Microsoft. Los datos que envíe se enviarán al propietario del formulario.

 Microsoft Forms



CLAPY - PSICOLOGOS

TRABAJO DE GRADO

1. **¿Con qué frecuencia busca productos relacionados con la educación emocional para ser usado en consulta?**

- Frecuentemente
- Ocasionalmente
- Nunca

2. **¿Qué tipo de productos le interesan más?**

- Juegos educativos
- Libros o materiales didácticos
- Actividades y talleres presenciales



3. **¿Cuánto estaría dispuesto/a a invertir en productos de educación emocional para apoyo terapéutico?**

- Menos de \$50,000
- Entre \$50,000 y \$100,000
- Más de \$100,000

4. **¿Qué tan importante considera que es la educación emocional para el desarrollo de las competencias emocionales?**

- Muy importante
- Algo importante
- Poco importante

5. **¿Qué medios utiliza para informarse sobre productos de educación emocional?**

- Redes sociales
- Recomendaciones de profesionales (psicólogos, educadores)
- Búsquedas en Internet

6. **¿Qué canal de compra prefiere para adquirir productos educativos?**

- Tiendas físicas
- Tiendas en línea
- Eventos y ferias educativas

7. **¿Con qué frecuencia asiste a talleres o eventos sobre educación emocional?**

- Frecuentemente
- Ocasionalmente
- Nunca

8. **¿Cuáles de los siguientes temas le interesan más en relación con la educación emocional?**

- Manejo de emociones
- Habilidades sociales
- Resolución de conflictos

9. **¿Qué tipo de soporte le gustaría recibir para apoyar la educación emocional de sus consultantes y padres?**

- Materiales imprimibles
- Asesoría o consulta con profesionales
- Cursos en línea

10. **¿Qué tan dispuesto/a está a recibir información sobre nuevos productos y servicios de educación emocional?**

- Muy dispuesto/a
- Algo dispuesto/a
- Poco dispuesto/a

11. **¿Qué tan accesibles considera que son los precios de los productos educativos que ha encontrado?**

- Muy accesibles
- Algo accesibles
- Poco accesibles

12. **¿Con qué frecuencia se comunica con los padres sobre el progreso emocional de su hijo/a?**

- Frecuentemente
- Ocasionalmente
- Nunca

13. **¿Qué tan relevante considera que es el apoyo emocional en el entorno escolar?**

Muy relevante

Algo relevante

Poco relevante

Este contenido no está creado ni respaldado por Microsoft. Los datos que envíe se enviarán al propietario del formulario.

 Microsoft Forms