CENTRO EDUCACIONAL FERNANDO DE ARAGON **ENSEÑANZA MEDIA**

GUIA PARA EL APRENDIZAJE N°3 MAYO año 2021
EMPRENDIMIENTO Y EMPLEABILIDAD

Fecha, 01 al 31 MAYO del 2021

NOMBRE DEL ALUMNO(A) _____CURSO_____

Asignatura: Emprendimiento y empleabilidad
Cursos: Cuarto Medio: **A B-C-D-E-F-G**

Unidad 1 Contenido: Idea de negocio, planificación

Objetivo: Identificar las capacidades y competencias del personal administrativo. Diseña y ejecuta un proyecto para concretar iniciativas de emprendimiento identificando las acciones a realizar el cronograma de ejecución y presupuestos, definiendo alternativas de financiamiento evaluando y controlando su avance.

¿Cómo darle forma a tu idea de negocio?

Ya sabes que tu idea debe satisfacer una necesidad real y que debes validar tu idea antes de ponerte en marcha, pero de lo que no hablamos, es sobre qué tienes que hacer desde que tienes la idea hasta que te decides validarla.

La validación de una idea

Es uno de los procesos críticos en este camino. Consiste en comprobar, desde un punto de vista objetivo, si la demanda real del producto o servicio es suficiente para sostener una empresa.

Lo primero es tener claro lo que quieres.

Sentarte a hacer un pequeño plan de objetivos, anotando cuál es la idea, cómo quieres cuajarla, qué quieres lanzar, en qué consiste lo que vas a vender, a quién quieres vender, si lo vas a hacer tu sólo o necesitarás ayuda, etc., es decir, todas aquellas cuestiones básicas y elementales, pero que son absolutamente imprescindibles, no ya sólo para el desarrollo de la idea sino para tu propia organización, es decir, que te servirá para conocer la magnitud del proyecto y además para llevarlo a la práctica. Es decir, el propósito de toda la planificación, de marcarse objetivos, de la gestión del tiempo, etc. es llevarlo a la práctica, convertirlo en realidad.

¿Cuántas veces tenemos un montón de ideas, pero por falta de concreción no damos el siguiente paso?

Lo único que importa en un emprendedor es qué va a hacer hoy, lo qué va a hacer mañana… Y todo eso no lo tendrás claro si no te marcas objetivos.

Muchas veces cometemos errores por omisión o por acción por no haber pensado las cosas, por no haber planificado antes. Planificar no es hacer; es prepararte para hacer y es imprescindible si lo quieres hacer bien. Naturalmente que luego puedes fallar, te puedes perder, pero si no sabes a dónde quieres ir, da igual lo que hagas.

En esta primera parte es fundamental saber:

1.- **Objetivos personales:** ¿cuáles son tus objetivos personales: ¿qué quieres hacer con este proyecto? ¿quieres hacer dinero? ¿quieres aportar algo a la sociedad? ¿llenar un vacío en un mercado que ha empezado a nacer? Etc.

2.- **Qué quieres para tu proyecto**: local, nacional, internacional, un proyecto solidario, etc.

Actividad 1: responder las preguntas

1.- ¿Cuáles son tus objetivos personales?

2.- ¿Qué ideas de proyectos tienes?

Luego sabemos que todo eso va a variar, pero si uno no sabe lo que realmente quiere de partida las elecciones futuras (es decir, la gestión del tiempo) no tendrá sentido. Porque si no sabes tus objetivos personales y los de tu proyecto no vas a saber elegir bien, tomarás malas decisiones.

Antes de ponerte a cocinar necesitas escribir la receta y comprar los ingredientes, sino es imposible.

Es recomendable hacerlo por escrito (un diagrama, un mapa mental, etc.), porque mentalmente, con el paso del tiempo, será difícil recordar determinados aspectos. Es importante dejar por escrito en un párrafo cuál es el espíritu del proyecto, las ganas que tienes, la motivación… en definitiva las cosas por las que quieres hacer eso. Eso te vendrá bien para reflejar por escrito, con toda la frescura y pasión que tienes al principio, el verdadero espíritu del proyecto.

Y eso es bueno para que cuando vengan los momentos bajos, que vendrán, uno puede volver sobre esas líneas que uno un día escribió y de alguna forma reavivar el espíritu inicial del proyecto. Aunque no

serán más que palabras, pero será una buena forma de recordar los motivos por los que empezaste.

Actividad N°2: Escribe tu idea de negocio:

_____
_____
_____
_____
_____.

Es bueno ponerlo por escrito por si te despistas. Es como si te pierdes por la montaña, pero si llevas un mapa, te vendrá bien consultar para reorientarte y retomar el camino. Sin ese plan, sin ese mapa, el emprendedor estará bastante perdido, y si te pierdes es más difícil reorientarte.

Todo esto que hemos hablado todavía no es **'hacer'**. Pero ojo podemos cometer el error de planificar demasiado. No podemos perder mucho tiempo en planificar. Debemos dedicar lo justo a marcarnos objetivos. Esto es como un viaje en coche. Cuando vas a salir de viaje, antes llevas el coche a revisión, pero eso no es viajar, sino preparar para viajar. Si no lo haces, puede haber sobresaltos en el viaje.

La planificación y preparación

Dentro de la planificación deberás realizar algunas investigaciones sobre el producto o servicio elegido, tipos mercados al que quieres llegar, como así también determinar el capital que será necesario para su partida , espacios físicos donde operas, las competencias existentes en el mercado sobre el tú producto, si trabajaras solo o con un equipo de trabajo, determinar el

costo aproximado de tu producto y el margen de utilidad probable (65 % Variable) que utilizaras para determinar el precio de ventas.

La Planificación debe ser la justa

No debemos quedarnos en estudios y análisis sesudos e interminables, porque las oportunidades pasan. Y no tanto a las del mercado, sino a las oportunidades pasionales propias. Nuestra pasión tiene minutos y son trenes a los que te subes una sola vez. Suelo decir que hay oportunidades de negocio y oportunidades personales, es decir, momentos en los que te ves bien, con ganas, con pasión, con ilusión, etc. y en muchas ocasiones esa oportunidad es más importante que la oportunidad de negocio.

Lo más importante de todo esto es que esos objetivos y ese espíritu se traduzca en cosas concretas. No cuesta mucho traducir todo eso que queremos hacer, en cosas concretas y en qué es lo próximo que vas a hacer.

El primer paso, como hemos dicho, es la planificación. Vale, y luego, qué es lo que vamos a hacer después. Es decir, traduce lo que vas a hacer en tareas (en cosas concretas). Hay que empezar a poner fechas a todo esto.

Plazo de cierre

Sí. Hay que marcarse una fecha cierre. Un truco que aplican muchos emprendedores cuando están dando forma a su negocio es fijar fechas de cierre ficticias. Por ejemplo, si has acordado en tu planificación que el 1 de noviembre lanzas el proyecto, en tu organización interna debes cerrar el proyecto a finales de octubre, porque siempre van a surgir imprevistos. Si pasa algo por el camino contarás con un colchón de tiempo. Es recomendable dejar ese margen de maniobra. Si sabes que tienes hasta tal fecha, acabas relajándote. El retraso es muy desmoralizador, sobre todo, si dependes de terceras personas.

La primera versión de tu producto y/o servicio no tiene que estar acabada. Olvídate de que tu primera versión sea perfecta, porque eso no va a ocurrir. Tu primera versión nace para hacer realidad tu proyecto, para que la gente lo lea, vea, toque, compre, etc., si no hay esa primera versión olvídate de todo lo demás.

Debemos quitarnos ese afán por agregar cosas continuamente que impide lanzar nuestra primera versión. Nos encanta meter y meter nuevos ingredientes en el plato y nunca ponemos un 'hasta aquí'. Es mucho más fácil ir agregando cosas sobre una primera versión ya cerrada, que retrasar esa primera versión y sobrecargarla de cosas.

La importancia de la primera versión es crucial, porque después de X meses de trabajo, eso ve la luz, y necesitas aprender de tu mercado. Con esa primera versión, tus clientes te van a dar su tips positivo o negativa, porque necesitas saberlo, ya que hasta ese momento sólo has trabajado con una intuición. Y si no sacas una versión real que la gente use (lea, toque, vea, compre, etc.) no podrá aprender nada ni de tu producto, ni de tu mercado, ni de tus clientes. Es esencial lanzarlo. Si no lo lanzas, no existes.

Actividad N°3: nombrar 5 pasos desde la idea de negocio:

1.- Idea de negocio:_____

2.- Lugar del emprendimiento:_____

3.- Trámites necesarios:_____

4.- Implementos necesarios:_____

5.- Dinero necesario para compra de insumos:_____

6.- Insumos que se compraran:_____
_____
_____

7.-Productos que se venderán:_____

8.- Fecha de inicio o de apertura:_____

¡¡¡¡¡ÉXITO EN TU EMPRENDIMEINTO¡¡¡¡¡¡¡

Hasta ese momento sólo es un proyecto en un papel.

Con el paso de los años, una de las cosas que suelen perder los emprendedores es la capacidad de pararse al final del día o de la semana o del mes y preguntarse qué tal van las cosas, cómo están trabajando, qué han hecho bien, qué han hecho mal, qué les falta, por qué no han alcanzado sus objetivos. ¿No he tenido tiempo o no he hecho tiempo para mi proyecto? Y si no he tenido tiempo para mi proyecto, ¿es tan importante el proyecto para mí?' 'No avanzo. Llevo tres meses y no he avanzado, ¿por qué no he avanzado? ¿Cuál es el cuello de botella?
Muchos emprendedores gestados su proyecto mientras trabajaban por cuenta ajena.

Actividad N°4 : mira el siguiente video **https://www.t13.cl/videos/emprendedores/comolohizo-florista-se-reinvento-instagram**

y extrae la información y traspasa al siguiente recuadro

Nota: los alumnos de clases online, deben ver este video, se harán preguntas en clases.

Preguntas:	**Respuestas:**
Nombre del dueño del proyecto emprendimiento	
Nombre del negocio	
Idea central del Emprendimiento	

¿A qué público está dirigido?	
Dirección del Emprendedor	
Capital aproximado, según tú, necesitan	
Productos necesarios para vender	
Margen de utilidad que deja	
Es empresa individual o sociedad	
Dirección del emprendedor	
Que medio usó para darse a conocer	

Consultas y dudas enviar a ana.rivera@colegiofernandodearagon.cl