

MANUAL PRACTICO PARA DILIGENCIAR LA MATRIZ DE PROYECTO PAGINA ESTRUCTURACION IDEA DE NEGOCIO

0.1 CONCEPTO DEL NEGOCIO

Estimado aprendiz continuación usted realizará una serie de actividades, donde podrá establecer la identificación de las acciones previas para entender qué es el camino del emprendimiento, por lo cual es necesario entender y aplicar los conceptos relacionados con la EMPRENDEDOR, EMPRENDIMIENTO, EPRESARIO y EMPRESA. Identifique su perfil de emprendedor e identifique sus fortalezas y debilidades en este camino, el cual podrá orientarlo en su proyecto de vida.

Respetado aprendiz, los invito en compañía de su GAES a ver el siguiente video, donde podrá analizará la importancia de creer en nosotros mismos y enfocarnos en nuestras habilidades personales.

[YOKOI KENJI. EMPRENDIMIENTO.MP4](#)

De acuerdo con el video:

1. Cómo considera que iniciará su emprendimiento de vida, ¿cómo crecerá, ¿cuál será su plataforma, ¿cómo creará esa plataforma de lanzamiento?
2. ¿qué diferencia existe entre emprendedor y empresario?
3. ¿qué características podría tener un emprendedor?
4. ¿cuál considera que será su emprendimiento principal en los próximos 5 años? Descríbalo.

Investigue sobre el Perfil del Emprendedor describa un emprendimiento en potencia:

- Partiendo de la idea de negocio, clasifique qué tipo de emprendimiento es (necesidad u oportunidad)
- Determine el perfil de emprendimiento según el mercado en el que actúa (científico-tecnológico, creativo, consultoría, gastronómico, de comercio, sociales)
- Enumere todas las posibles fuentes de financiación si esa fuese su idea de negocio.
- Realice cuadro comparativo del Perfil del Emprendedor

0.2 NECESIDADES O PROBLEMAS QUE RESUELVE

Respetado aprendiz por favor observe con atención el contenido del siguiente video, reflexione las siguientes preguntas y socialice con sus compañeros:

[El poder de la opción B para romper estereotipos](#)

1. ¿Qué significa romper estereotipos?
2. ¿Cómo combatir los estereotipos?
3. ¿Qué estereotipos tengo?
4. ¿Qué técnicas de ideación o métodos para generar nuevas ideas conoce usted?

Estimado Aprendiz Investigue sobre técnicas de ideación, tendencias de innovación, análisis de la competencia y factor diferenciador.

Luego con su equipo de trabajo respondo los siguientes interrogantes:

- ¿Cómo puede ayudar el método de Design Thinking a las empresas ya existentes?
- ¿Cuál es la utilidad de convertir las tendencias en innovación?
- ¿Qué es el factor diferenciador?

0.3 MI IDEA DE NEGOCIO

Respetado aprendiz, los invito a ver el siguiente video, donde analizaremos la importancia de crear en nosotros mismos y enfocarnos en nuestras habilidades personales.

[QUE ES UNA IDEA DE NEGOCIOS](#)

De acuerdo al video:

- 1.Cuál es la importancia de la motivación personal en el emprendimiento?
2. ¿De qué se trata el emprendimiento?
3. ¿Qué motiva el emprendimiento?
4. Mencione dos perfiles de emprendedor según el mercado en el que actúan y sus posibles fuentes de financiación

0.4 Propuesta de Valor

La propuesta de valor es el factor que hace que un cliente se incline por una u otra empresa y lo que busca es solucionar un problema o satisfacer una necesidad del cliente de manera innovadora. En este sentido, "la propuesta de valor constituye una serie de ventajas o diferenciadores que una empresa o persona ofrece a los clientes o consumidores.

Observe con atención el contenido del siguiente video,

[Elige tu nicho de mercado](#)

Responda las siguientes preguntas

1. ¿Es importante segmentar el mercado?
2. ¿Qué ventajas ofrece definir el nicho de mercado?
3. ¿Qué entiende usted por propuesta de valor?

Investigue acerca del mercado, tipos de mercado, análisis de segmentos de mercado, mapa de empatía, la entrevista para validar la solución y propuesta de valor, y con su equipo de trabajo responda los siguientes interrogantes:

1. ¿Cuál es su propuesta de valor?
2. ¿Cuáles son sus principales competidores?
3. ¿Cuál es el atractivo de su entorno competitivo?
4. ¿Cuál es su fuente de ventaja competitiva?

0.5 Encaje de Producto en el Mercado.

El encaje de Producto en el Mercado, se basa en tres conceptos:

1. Un cliente dispuesto a pagar por tu servicio o producto.
2. Lo que te cuesta conseguir tener el producto acabado es menor de lo que vas a recibir por él.
3. Comprobar que el mercado está receptivo a nuestra idea de negocio y puede ser rentable.

Estimado Aprendiz observe con atención el contenido del siguiente video, reflexiones haciéndose las siguientes preguntas

[La historia de LEGO](#)

¿Cuál es la propuesta de valor de LEGO?

¿Cuáles fueron los factores claves de éxito para LEGO?

¿Cómo ha logrado LEGO mantenerse como una empresa familiar de casi 80 años?

Estimado aprendiz ahora responda ¿Qué entiende usted por encaje de producto en el mercado?

0.6 Clientes y Mercado

Respetado aprendiz por favor investigue sobre Táctica y Estrategia, , reflexione las siguientes preguntas

1. ¿Cuál es la diferencia entre táctica y estrategia?
2. ¿Cuál ha sido esa experiencia de vida en la cual alcanzó un objetivo empleando tácticas y estrategia?

Luego investigue sobre análisis de la competencia, benchmarking, factor diferenciador, marca, insight del consumidor y arquetipo del cliente y responda los siguientes interrogantes:

- 1- ¿Qué es el Benchmarking?
- 2- ¿Cuál es el factor diferenciador de nuestro modelo de negocio?
- 3- ¿Por qué son importantes los insight del consumidor?

Ahora con su GAES, construya,

1. El Mapa de Empatía
2. El arquetipo del cliente

0.7 Equipo de trabajo

Desde el punto de vista de un emprendedor se necesita para lanzar con éxito una genial idea. Por lo general es preciso rodearse de profesionales que tengan amplios conocimientos en cada área, y a veces convencerles (sobre todo si son muy buenos) de unirse a ese gran proyecto. El equipo de un proyecto y su experiencia son de las cosas más importantes a tener en cuenta a la hora de valorar un proyecto más allá de los números y previsiones de retorno de inversión, que forman parte más de la fantasía y creatividad del emprendedor.

A partir de su investigación respondo al interrogante que aparece a continuación.

¿Cuál es la diferencia entre equipo de trabajo y grupo de trabajo?

0.8 Recurso Multimedia

Un pitch es uno de los primeros obstáculos entre los cuales un empresario debe superar para que su empresa despegue. Si bien, la importancia del pitch no es un indicador de éxito futuro, es un momento crítico para cualquier negocio. Un buen pitch puede aportar asociaciones valiosas a la mesa: asociaciones que vienen con incentivos financieros aún más valiosos.

Estimado Aprendiz en el siguiente video se presentan 10 ejemplos de emprendimiento exitoso por emprendedores mayores de cuarenta años, reflexione las siguientes preguntas

10 Emprendedores exitosos que Crearon su Empresa después de los 40

1. ¿Cuál cree usted que sea el común denominador entre estos emprendedores?
2. ¿Considera usted importante la organización del trabajo como factor de éxito?
3. ¿Por favor enumere mínimo 5 factores de éxito para llevar a cabo un emprendimiento exitoso?

Luego respondo al interrogante que aparece a continuación

¿Sabe usted qué es un PITCH? Por favor, defínalo con sus palabras.

Luego de investigar acerca del PITCH, respondo los siguientes interrogantes.

1. Enumere y defina cuáles son las partes de un PITCH
2. Describa cómo deben ser las diapositivas que acompañan su presentación
3. Detalle cómo debe ser su lenguaje corporal en la presentación de su proyecto
4. En los GAES conformados realice un video de tres (3) minutos que contenga el PITCH de su proyecto