



SEDE	GRADO	TIEMPO ESTIMADO	ÁREA	FECHA ACORDADA DE ENTREGA (DOCENTE ESTUDIANTE)
BACHILLERATO	OCTAVO	JULIO	EMPRENDMIENTO	
APRENDIZAJES ESPERADOS	IDENTIFICAR EL CONCEPTO DE DINERO, SU HISTORIA Y UTILIDAD			
COMPETENCIAS	COMPETENCIAS BÁSICAS, CIUDADANAS Y LABORALES, COMPETENCIAS LECTORAS, COMPETENCIAS INTELECTUALES Y EMPRESARIALES.			

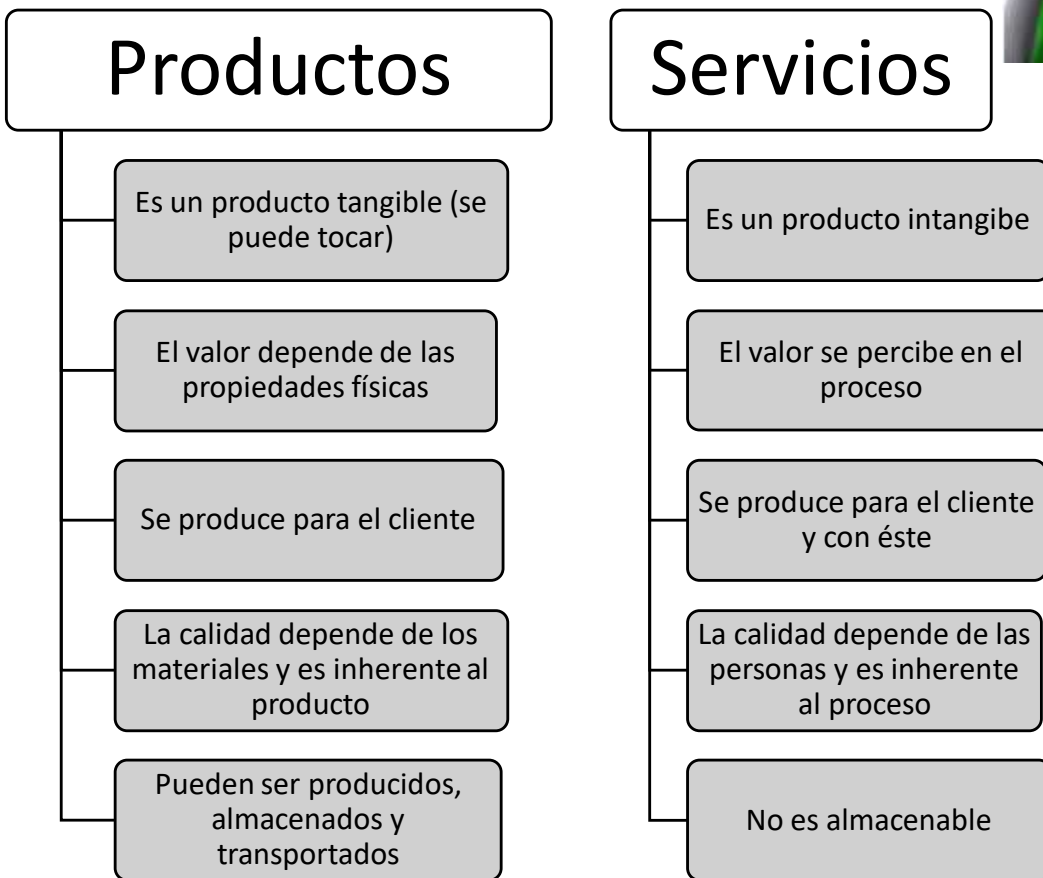
PROPÓSITO

En esta guía se realizará un primer acercamiento a la construcción de una idea de negocio para la puesta en práctica en la feria empresarial (Mes de octubre), donde debe tener un producto o servicio para venta al público.

MOMENTO DE EXPLORACIÓN

Antes de asumir el reto de iniciar tu propio negocio debes sentarte para determinar ciertos aspectos, como por ejemplo qué producto o servicio quieres ofrecer o cómo debe elaborar un plan y una guía para estructurar tu emprendimiento.

Es importante entender cuál es la diferencia entre un producto y un servicio, ya que podrías pensar en cualquiera de los como opción de idea de tu propuesta. A continuación se mostrarán las diferencias entre estos dos conceptos



En este orden de ideas se propone comenzar por hacer una lluvia de ideas **innovadoras de negocio** o **ideas innovadoras de productos**, para luego analizarlas y tener la posibilidad de elegir la más adecuada para convertirla en un negocio innovador y rentable.

Existen diversas técnicas que nos ayudan a fomentar nuestra creatividad (brainstorming, brainwriting, asociaciones forzadas...), pero se mostrará el proceso en 3 pasos para conseguir ideas innovadoras de productos, servicios o para proyectos concretos.

Las 3 fases son:

1. Generación de muchas ideas

La cantidad aquí, importa. Cuantas más, mejor. Emplearemos la técnica del Braistorming o tormenta de ideas.

La técnica del brainstorming, también conocida como "lluvia de ideas" o "tormenta de ideas", probablemente sea la técnica más antigua y más conocida. Su creador Alex Osborn.

¿En qué consiste el brainstorming (tormenta de ideas)?

Es una técnica de creatividad muy sencilla. Su objetivo es generar un gran número de ideas innovadoras de negocio, de producto, servicio o para resolver el problema específico que te hayas planteado como objetivo. Este ejercicio es mucho más efectivo cuando se realiza en grupos de 4 a 6 personas, y en un ambiente muy relajado y tiene 4 partes



- a. **Calentamiento:** En esta fase se debe desconectar del estrés diario haciendo dinámicas para romper el hielo (juego de aviones de papel, rayar una hoja con los ojos vendados etc)
- b. **Exposición de problemática y normas:** en este punto se debe buscar ideas innovadoras de negocio, donde se requieran productos o servicios que puedan resolver problemas que se encuentren en su entorno. También se proponen las reglas que se van a seguir.
- c. **Generación de ideas innovadoras:** Cada integrante del grupo anota todas las ideas que se le ocurran, sin importar lo absurdas que estas puedan parecer. No se permiten juicios de valor. Se sugiere que sea escrito en hojas de colores o post its para que promueva la creatividad.
- d. **Puesta en común y generación de nuevas ideas en grupo:** En esta fase se ponen en común todas las ideas generadas por cada miembro del grupo. Estas ideas harán que surjan nuevas, anotarlas todas.



Nota: Aquí se premia la cantidad y no la calidad, no debe durar este ejercicio más de 30 minutos, no deben haber juicios de valor, la persona que coordine la actividad debe ser dinámica, debe ser realizada por un equipo multidisciplinar mínimo de 4 personas.

2. Selección de las 4 mejores ideas.

Para ello, empleamos la técnica de los 100€. Primero debemos agrupar las ideas obtenidas en el ejercicio anterior según su afinidad, o intereses.

A cada integrante se le reparten 100 euros (se puede escribir en papeles valores que sumen 100 dependiendo de cómo quiera ser repartido).

Cada integrante debe colocar el valor que considere a cada idea o grupo de ideas si es que se pudieron agrupar.

El criterio de selección puede ser por idea original, practicidad, posibilidades de convertir esa idea en un negocio rentable, coste de llevar la idea al mercado, o cualquier otro criterio que se quiera marcar.

De esta manera, cuando todos los miembros hayan seleccionado las ideas innovadoras para negocios, podremos ver las que más dinero han recibido y de esta manera las que el grupo ha señalado como más interesantes. Cogemos las 4 que más votos hayan obtenido.

3. Elección de la mejor idea

En esta parte del proceso se escoge aquella idea que mejor resuelve el problema o por la que apostaríamos para generar un negocio rentable.

Para esto se propone realizar la técnica de los sombreros. (Alfonso, 2015)

Para esto se piensa en tres sombreros de colores: uno rojo, uno negro y un amarillo, y cada miembro del grupo deberá poner sus puntos de vista sobre cada idea según el color que se escoja.

- a. Sombrero rojo (sombrero de las emociones): cuando se mencione este color, todos deben expresar lo que la idea los hace sentir, si son buenas o malas sensaciones.
- b. Sombrero negro: Con este color todos ponen la parte negativa de la idea, sus puntos flacos o porque no podría funcionar.
- c. Sombrero amarillo: Con este se analizan los puntos positivos de la idea. Porque podría funcionar ejemplo si tiene un mercado potencial amplio, si se requiere poco tiempo para llevarlo a cabo etc.

Por último y después de esto ya se tienen más criterios para elegir la idea ganadora.

Pero aquí no acaba el trabajo ahora debes:

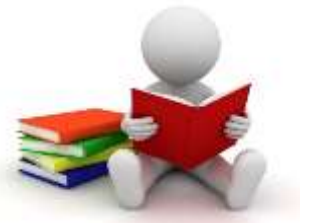
1. Identifica los aspectos más importantes de tu proyecto

Analiza si tu producto o servicio es innovador, qué lo diferencia de los demás y qué tipo de necesidad, problema u oportunidad vas a cubrir. Reconoce los objetivos de tu empresa, plantea cómo los vas a lograr y define el perfil de tu potencial cliente.



2. Estudia el mercado

Antes de lanzar un proyecto al mercado debes analizar a la competencia e investigar cuáles son sus fortalezas y debilidades. Además, debes identificar que tu idea es la misma que espera el público que lo comprará o consumirá. Hacer una prueba podría mejorar tu proyecto y te ayudará a reconocer en qué debes mejorar.



3. Desarrolla el proceso productivo

Para definir el proceso que seguirás para la obtención de tu producto o servicio, debes detallar paso a paso el proceso productivo, de acuerdo a tu idea de negocio.



4. Analiza tus costos, tanto económicos como financieros

Determina cuál es el nivel de desarrollo del proyecto y prepara una proyección de los costos así como el flujo de caja. Si necesitas financiamiento, establece cuál es el monto que necesitarás y a qué entidades lo solicitarás.



5. Proyecta el crecimiento de tu empresa

En un horizonte de tiempo (entre uno a tres años, por ejemplo) estima una proyección de crecimiento y elabora un cronograma de actividades para la operación. (GUZMÁN, 2021)



ACTIVIDADES

1. Pide ayuda a tu familia y reúne mínimo a 3 de ellos, para hacer la elección de tu idea de negocio. No olvides revisar tu entorno y definir cuáles son las principales necesidades que se podrían satisfacer con productos o de fácil elaboración (decoración, vestuario, accesorios, regalos etc...) o servicios.

Escribe en tu cuaderno el nombre y parentesco de cada miembro del grupo de trabajo.

2. Desarrolla la técnica del Braistorming. Asegúrate de seguir cada uno de los pasos

- *Calentamiento*
- *Exposición de problemática y normas*
- *Generación de ideas innovadoras*
- *Puesta en común y generación de nuevas ideas en grupo*

Escribe las ideas que cada uno de los miembros del grupo propuso y si surgieron ideas nuevas en el grupo.

3. Utilizando la técnica de los 100€. Escoge las 3 ideas más llamativas. Recuerda que no deben contener alimentos o manejo de químicos.



IDEAS DE NEGOCIO

1.

2.

3.

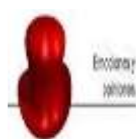
En este paso debes anotar ¿cuántos euros recibió cada una de ellas?

❖ Euros de la idea 1:

❖ Euros recibidos para la idea 2:

❖ Euros recibidos para la idea 3:

4. Elige la mejor idea utilizando la técnica del sombrero. Debes escribir los aspectos más relevantes de cada sombrero para cada una de las ideas



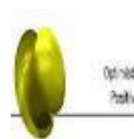
Sombrero rojo

- Idea 1
- Idea 2:
- Idea 3:



Sombrero negro

- Idea 1
- Idea 2:
- Idea 3:



Sombrero amarilla

- Idea 1
- Idea 2:
- Idea 3:

EVIDENCIA DEL PROCESO

LOS ESTUDIANTES SIN CONECTIVIDAD deben realizar la guía en su totalidad y luego hacerla llegar al docente siguiendo la ruta que asigne la institución. **No olvidar incluir la evaluación formativa**

LOS ESTUDIANTES CON CONECTIVIDAD deben realizar la guía en su totalidad, tomar evidencia fotográfica con el desarrollo de los puntos propuestos, enviarlos al correo electrónico del docente titular. **No olvidar incluir la evaluación formativa**

Fuentes de consulta

Alfonso, P. (2015). *INNOKABI*. Obtenido de <https://innokabi.com/como-generar-ideas-innovadoras-tormenta-de-ideas/>

GUZMÁN, C. (2021). *PQS*. Obtenido de <https://pqs.pe/tu-negocio/cinco-pasos-para-estructurar-tu-idea-de-negocio/>

EVALUACIÓN FORMATIVA

Cada estudiante debe realizar su autoevaluación del proceso desarrollado teniendo en cuenta los criterios y recomendaciones presentadas en el siguiente cuadro:

Aspectos Concretos	Observaciones	Valoración
¿Qué Aprendí?		De una valoración de 1 a 30
¿Mi trabajo cumple con lo que se ha solicitado?		De una valoración de 1 a 10
¿Mi trabajo está presentado de manera adecuada?		De una valoración de 1 a 5
¿Mi trabajo está realizado con calidad?		De una valoración de 1 a 5
TOTAL		