**AE1:** Diseña y ejecuta un proyecto para concretar iniciativas de emprendimiento, identificando las acciones a realizar, el cronograma de su ejecución y los presupuestos, definiendo alternativas de financiamiento y evaluando y controlando su avance.

**Objetivo**: 1.1 Recolecta, organiza y analiza información para identificar oportunidades de emprendimiento en su propia comunidad.

**Sigue las instrucciones:**

- Lee atentamente el texto antes de la primera actividad a desarrollar.

- Contesta en tu cuaderno.

- Envía una foto de tu desarrollo a correo de profesora.

- No es tampoco obligatorio imprimir.

Reflexión: “Emprender un negocio es una gran experiencia profesional y personal que requiere de una planificación antes de poner tu negocio en marcha.”(Shelly Cohen).

Emprender es ser valiente, tener miedos, dudar, defender una idea, superar barreras, ser inconformista, estar abierto a las oportunidades, afrontar el fracaso, creer en el talento, tener voluntad, ser constante,… Emprender es todo eso y más.



**1. Define tus metas y objetivos**

Como con cualquier **proyecto** que comienza, tu negocio nace de una idea inicial que va evolucionando hasta que se convierte en acciones. Lo primero que debes preguntarte es: “¿qué quiero lograr?”. Es sumamente importante definir los objetivos desde el principio y revisarlos con frecuencia. También es necesario ser creativo y ambicioso, manteniendo una visión general práctica y realista. Es **imprescindible** ver todo con una perspectiva razonable para poder cumplir con objetivos claros, se pueden tener ideas geniales, pero que permitan avanzar con el negocio. Piensa en objetivos sensatos y que puedas alcanzar, así tendrás un punto de partida sólido y con visión de éxito.

**2.** **Haz un análisis de mercado**

Investigar el mercado al que quieres llegar es requisito **indispensable** para comenzar un negocio. Aprende todo lo que puedas sobre la industria antes de lanzarte a la acción. Toma cursos, lee libros, escucha entrevistas o atiende a charlas con personas influyentes. Cuanto más sepas sobre tu **mercado objetivo**, más seguro te sentirás del potencial de tu negocio. Una vez que conozcas tu mercado, el siguiente paso es familiarizarte con tu cliente. Es hora de empezar a entender quiénes conforman tu mercado y cómo se comportan.

Hay otra clave de gran importancia que es la de conocer a tu competencia y ver cómo funcionan. Es importante adaptarse al mercado y a las nuevas **tendencias**, ofreciendo servicios más actualizados que tus competidores y a la medida de tus clientes.



**3. Pon a prueba tu idea** Es importante que primero pongas tus ideas y mensajes a prueba con tus amigos y conocidos, esto te permitirá conocer de primera mano cómo será la experiencia de tus futuros clientes. Pide opiniones y tómalas en cuenta al aplicar cambios para mejorar tu servicio y conseguir que la experiencia sea más placentera y satisfactoria.

**4. Socializa para crear expectativas por tu negocio**

¿Estás listo para dirigir la atención del público a tu negocio? Es hora de aprovechar el poder de las redes sociales. Empieza a interactuar con los contactos que vayas adquiriendo en las redes sociales. También es una buena idea buscar a cualquier persona que hayas conocido durante los eventos de **networking** a los que hayas asistido y comenzar a ‘seguirlos’. Poco a poco, construirás una comunidad con personas de la industria o que estén interesados en tu negocio.

**5. Haz crecer tu negocio**

Es importante que tanto tú como tu negocio sean flexibles. Llegarán momentos en los que será recomendable mirar el **plan de negocios** inicial y redefinir tus objetivos para adaptarte a los cambios en el entorno. Lo que antes era solo una idea ahora se ha materializado y necesita revisión. Una vez que definas nuevos objetivos, asegúrate de que están en línea con los que te hayas **trazado** en principio.

No tengas miedo de experimentar y cometer errores. Si fallas, tómalo como un aprendizaje. Muchos emprendedores de éxito tuvieron fracasos antes de llegar a donde están hoy. Es parte del viaje.



Actividades de Aprendizaje

1. Lo primero que debes realizar es ver video que adjunte, luego describe los pro y los contra de lo que observaste.

|  |  |
| --- | --- |
| pros | contra |
| Viabilidad de emprendimiento  Asociación a inversionistas  Éxito | Riesgos  Poca informacion |

1. Investigue **estrategias** que han utilizado algunas empresas de su localidad y que les han permitido estar bien posicionadas en el mercado.

Siempre van actualizándose según lo que mas se alza en el mercado, por ejemplo, la empresa fruna que fabrica muchos productos diferentes

1. Respecto a la contingencia del covid19 que estamos viviendo, si tuvieras un negocio de ventas en forma independiente y fijan cuarentena en tu comuna ¿Cuál sería tu **PLANIFICACIÓN Y** **ESTRATEGIA** a aplicar para seguir vendiendo?

Contactar con empresas que se especializan en el despacho a domicilio y podría modernizar mi negocio y subirlo a internet y empezar a vender por diferentes plataformas como redes sociales y paginas online

1. Respecto a la planificación y estrategias que aplicaste en el punto anterior, contesta las siguientes preguntas:

* **¿Cuál es el perfil de tu consumidor?**

**tradicional**

* **¿Cómo puedo demostrar esta idea a otros?**

**Por redes sociales**

* **¿Qué recursos necesito?**

**El capital para iniciar**

* **¿Qué tanto potencial de crecimiento ofrece mi idea?**

**Amplia el mercado a todo el internet**

* **¿Tengo las habilidades necesarias?**

**Si, ya conozco todo sobre internet y redes sociales**

* **¿Puedo verme a mí mismo haciendo esto los próximos dos años?**

Con mucho esfuerzo y dedicación podría hacerse

1. Por último hay 8 conceptos en la guía escritos en rojo, busca la definición.

Proyecto: es una planificación que consiste en un conjunto de cosas que se encuentran interrelacionadas y coordinada

Imprescindible: Que es o se considera tan necesario que no se puede prescindir de él o no se puede dejar de tener en consideración.

Indispensable: Que es o se considera tan necesario que no se puede prescindir de él o no se puede dejar de tener en consideración.

Mercado objetivo: Se define mercado objetivo como aquel grupo de destinatarios al que va dirigido un producto o servicio concreto.

Tendencia: Inclinación o disposición natural que una persona tiene hacia una cosa u objeto determinado

Networking: hacer referencia a una actividad socioeconómica en la que profesionales y emprendedores se reúnen para formar relaciones empresariales, crear y desarrollar oportunidades de negocio, compartir información y buscar clientes potenciales.

Plan de negocios: es un documento formal de un conjunto de objetivos empresariales, que se constituye como una fase de proyección y evaluación

Trazado: viene del verbo trazar, que es una línea :v

Nota: el punto 3 y 4 serán evaluados con la siguiente pauta

1. **CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

|  |  |
| --- | --- |
| **Indicador** | **Puntaje** |
| Señala de manera clara, ordenada y sintética lo qué se va hacer, cómo se va a hacer, para qué se va a hacer y dónde se va a hacer, orientándose a resolver la problemática identificada. | 3 |
| Identifica lo importante y se entiende la idea principal de lo qué se va hacer. | 2 |
| Señala de manera general y poco clara lo que se espera hacer y/o no está claro si contribuye a resolver el problema identificado. | 1 |
| No está claro lo que se va hacer, cómo se va a hacer, para qué se va a hacer y dónde se va a hacer y/o no se relaciona con el problema identificado. | 0 |

1. **OBJETIVO GENERAL**

|  |  |
| --- | --- |
| **Indicador** | **Puntaje** |
| El objetivo general (\*) señala claramente el propósito del proyecto y está orientado a resolver la problemática planteada. | 3 |
| El objetivo general (\*) señala el propósito del proyecto, pero no está orientado a resolver el problema de manera precisa o el objetivo general (\*) señala es poco claro respecto del propósito del proyecto, pero está orientado a resolver el problema de manera precisa. | 2 |
| El objetivo general (\*) es poco claro respecto del propósito del proyecto y además no está orientado a resolver el problema de manera precisa. | 1 |
| El objetivo general (\*) no indica el propósito del proyecto, y/o no está orientado a resolver la problemática planteada. | 0 |

1. **ACTIVIDADES**

|  |  |
| --- | --- |
| **Indicador** | **Puntaje** |
| Las actividades planteadas son coherentes con el objetivo específico asociado. Aportan a la solución del problema. Cuentan con una descripción de acuerdo a lo solicitado (¿Qué va hacer? ¿Cómo lo va hacer? ¿Dónde se va hacer?, ¿Quiénes participarán?). El tiempo propuesto para su realización es adecuado. | 3 |
| En su conjunto las actividades planteadas aportan o son adecuadas al objetivo específico, dan solución parcial al problema identificado y su descripción es insuficiente. | 2 |
| Las actividades planteadas no impactan en el cumplimiento del objetivo específico asociado, están mal planteadas y contribuyen de manera insuficiente a dar solución del problema. | 1 |
| La mayoría de las actividades planteadas NO tienen relación con el objetivo específico asociado, ni dan respuesta al problema identificado. | 0 |