**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.

**CE 1.2:** Evalúa las oportunidades de emprendimiento, tomando en cuenta sus fortalezas y debilidades, y considerando el contexto, los recursos existentes y las normativas vigentes relacionadas

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Qué aprendimos en capítulo anterior** | **Qué aprenderemos en este capítulo Objetivo** | **A dónde vas**  |
| Aprendiste cuales son las cualidades de un emprendedor y a identificar las oportunidades d Emprendimiento | Aprender cómo tener iniciativa en el trabajo, crear un proyecto propio y/o un plan de negocio | Aprenderás cómo crear un proyecto propio o un plan de negocio, desde la generación de ideas, hasta la materialización concreta de un plan de trabajo que incluya la promoción del producto o servicio. |

Vamos al capítulo 2 del Libro de Emprendimiento (pág. 30 a la 63)

APRENDE

¿Son plausibles\* tus ideas?

Las ideas dan el primer impulso y son fundamentales para crear proyectos y negocios, pero ¿cómo saber si son o no plausibles (dignas de ser aplaudidas) en realidad? Para concretar el negocio, no basta con tener buenas ideas. Este proceso requiere de conocimiento, análisis y evaluación de elementos como el mercado y las necesidades de potenciales clientes

Para conseguir este objetivo deberás:

* Analizar las necesidades del entorno.
* Desarrollar un análisis FODA de tu proyecto.
* Desarrollar un plan de negocios.
* Formalizar tu emprendimiento.
* Asignarás precio de venta.
* Promocionaras tu proyecto o idea de negocio.

Potencialidades materiales o humanas con que cuenta una organización. Son importantes para su funcionamiento y desarrollo

Fortalezas

**Nivel Interno**

Deficiencias materiales o humanas de una organización. Son los principales responsables del funcionamiento interno.

Situaciones negativas que atentan o pueden atentar contra el desarrollo de una organización. Presentes en el medio natural, geográfico, cultural, social, político y económico en el que se mueve la institución.

Posibilidades de desarrollo de una organización. Se encuentran en el medio, natural, geográfico, cultural, social, político y económico en el que se mueve la institución.

Amenazas

Oportunidades

Debilidades

**Nivel Interno**

El **FODA** y sus niveles de análisis

¿Qué es el FODA?

Es una de las herramientas de diagnostico y análisis más útiles para evaluar emprendimientos, permite estudiar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de una empresa o proyecto.

Ahora veremos cuáles son sus niveles de análisis.

## **Plan de Negocios y Plan de Trabajo**

## Contar con un plan de negocios y plan de trabajo puede marcar la diferencia entre tener una buena idean y ser un soñador o ser un emprendedor.



Plan de Negocios

![Cómo hacer un Plan de Trabajo sencillo paso a paso [Ejemplos]]()

Plan de Trabajo

## **VALOR AÑADIDO O AGREGADO**

## El **valor** agregado o **valor añadido** es un concepto utilizado en economía, finanzas y contabilidad con dos significados diferentes. Desde el punto de vista contable, la gran diferencia entre el importe de las ventas y el de las compras, es decir, la diferencia entre los precios de mercado y costos de producción.

### ¿Cómo identificar el valor añadido de tu negocio?

1. **Identifica tu ventaja competitiva:** Los pequeños detalles que ofreces en tu servicio y/o producto y que hacen que la compra para tus clientes sea una acción satisfactoria. Analiza por ejemplo si los aspectos que te diferencian se relacionan con el precio, la calidad o la atención.

2. **Fideliza a tu púbico:** No basta con que los clientes efectúen una compra de nuestros productos o servicios. Lo importante es que repitan esa compra y que se conviertan en nuestros propios relaciones públicas y hablen de nuestra empresa de forma positiva con amigos y familiares.
3. **Gama de productos:** Siempre deberás estar alerta de los cambios en la demanda de tu producto para así, responder de forma pionera en tu sector.
4. **Comunicar de forma efectiva:** Hoy en día con el impulso de las páginas web corporativas y de la interacción en redes sociales, la comunicación entre empresa y público es mucho más fácil. Puedes realizar campañas online y conseguir una gran difusión en poco tiempo y con presupuestos muy ajustados.

Actividad

Entendido lo del texto anterior, prepara lo siguiente respaldándote en el libro de Emprendimiento y consultando a la profesora para salir de las dudas:

Objetivo: Identificar una idea Emprendedora

## **FORMULACIÓN PROYECTO DE SERVICIO**

**Instrucciones del trabajo:**

1. Revise todos los aspectos contenidos en el libro de Emprendimiento en las páginas 30 a la 63 para que se forme una visión del trabajo que tendrá que realizar con su compañero o en forma individual.
2. Si en algunos de los cuadros requiere más espacio puede agregarlos.
3. Complete cada cuadro del formato una vez que haya preparado un borrador.
4. Sea ordenado, prolijo, cuidadoso, responsable.
5. Utilice buena ortografía y redacción.