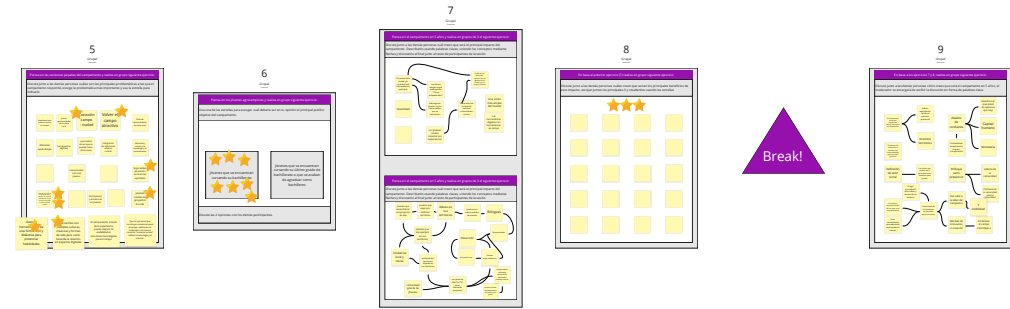


¿Quiénes Somos?

+xTIC

Nacimos con la convicción de fortalecer y empoderar comunidades, empresas y personas, en especial agricultores, mediante el uso y aprovechamiento de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), para que generen valor en sus negocios y sean más competitivos e innovadores. Todo esto lo logramos mediante nuestras metodologías de transferencia de conocimiento y tecnología.

En 2030 Más Por TIC será un emprendimiento referente internacionalmente por llevar la tecnología y uso de diversos canales de participación y acceso a información para sectores prioritarios como el agro con impactos en los pequeños agricultores de Colombia y LaTAm y jóvenes rurales.



1st clustering	2nd clustering	3rd clustering
Lack of resources	Contextual challenges	Main challenges
Working with limited context conditions		
Fear to physical security		
low accessibility		
Low self perception	Mindset gaps	
Lack of enriching interactions		
Fear to failure		
Lack of soft skills		
Women tend to have less entrepreneurial mindset		
Lack of Growth mindset		
A country site youngster dreams with going to the city	Knowledge gaps	
The guys don't follow the young mentors		
poorly skillful teachers		
There is a gap in technical knowledge	Connection with participants challenges	
Lose of engagement with the time		
Highly diverse participants		
There are public initiatives for entrepreneurship	Public initiatives	Advantages
The country site as a suitable entrepreneurial context, close to production sources	Close to production sources	
Informality is a disadvantage in the long term, but can be a safe space to start	Safe environment to try	
Highly diverse participants	Diversity of participants	
Making real money	Learn by doing, the value of ownership	
Showcase moment		
Brain brake		
Camp for collaboration, innovation and creativity		
Story telling usage		
Physical component		
Scenarios		
Real simulations		
Playfulness		
Experimentation		
Common goal or project		
Not lecture focus		
Student focus (not teacher)		
Tangible results		
Connections with real world		

Interaction encouraging		How to tackle them	
Highly interactive			
Future oriented learning	Soft skills focus		
Soft skills focus			
Inspiration			
Way of thinking and acting			
Identification / disposition / problem solving / execution: are needed			
Iterative mindset			
Specific contents			Access to technical knowledge
Updated tools and hard skills			
Context knowledge	Regional and personalized approach		
Highly competent instructors			
Basic needs need to be ensured			
Personalization			
Regional diversity			
Empathy			
Mentors from previous versions			
Personalization			
Trust environment is key for entrepreneurial education			Community based learning
Community & family involvement is crucial			
Family and community involvement			
Working with community leaders			
Childhood and adolescence are the ideal age to learn entrepreneurship	Create an army of innovators from childhood		
Future opportunity Bridger	Network for future opportunities		
Information platform for the country site			
Information network			
Process tracking	Effect management		
Impact measuring			
Expansion			
Selection process			
Show the value of the country site	Acknowledge the value of the countryside		
Make the context visible			
Show the value of the country site			
Make the context visible			
Show the value of the country site			
Value showcase			

Need to switch from entrepreneurship by need to entrepreneurship by opportunity	Personal effects on participants	The effect
Long term thinking		
Inspiration		
Life project planning		
Broadening the view of the world		
Social leaders	Type of graduates	
Entrepreneurs		
Decrease gap within country side / city	Inequality reduction	
Diversity of users		
Access to digital tools		
Community based knowledge transition	Community knowledge	
Network development		
Knowledge transmission		
Youth has to be encouraged to transfer technology to the community		
Knowledge Bridger		
Community cohesion		
Tolerance and peace		
Knowledge network		
Digital integration		

Item a evaluar	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3	Criterio 4	Calificación		
Nivel de compromiso a lo largo de las 2 semanas	Entre el 30% y el 50% de los estudiantes realizan todas las actividades propuestas	Entre el 50% y el 70% de los estudiantes realizan todas las actividades propuestas	Entre el 70% y el 90% de los estudiantes realizan todas las actividades propuestas	Más del 90% de los estudiantes realizan todas las actividades propuestas	4		
Acceso y manejo a herramientas tecnológicas	Entre el 30% y el 50% de los estudiantes realizan todas las actividades relacionadas con elementos tecnológicos	Entre el 50% y el 70% de los estudiantes realizan todas las actividades relacionadas con elementos tecnológicos	Entre el 70% y el 90% de los estudiantes realizan todas las actividades relacionadas con elementos tecnológicos	Más del 90% de los estudiantes realizan todas las actividades relacionadas con elementos tecnológicos	4		
Viabilidad y factibilidad logística	La institución no cuenta con espacios adecuados para la realización de las actividades ni para el almacenaje del material	La institución cuenta con espacio para realización de actividades pero no cuenta con espacio de almacenaje para los kits	La institución cuenta con espacio para realización de actividades y almacenaje únicamente en el salón de clases	La institución cuenta con espacio suficiente para almacenaje y realización de las diferentes actividades	4		
Acceso a profesores y permisos por parte de la institución	El permiso y logística y comunicación con la institución se lograron pero con muchas barreras que impidieron el desarrollo tranquilo del experimento	El permiso y logística y comunicación con la institución requirieron un esfuerzo y surgieron barreras para la realización del experimento	El permiso y logística y comunicación con la institución fué sencilla y pero requirió papeleo y pasos extra	El permiso y logística y comunicación con la institución fué sencilla y sin algún sobresalto	1		
Involucramiento por parte de los profesores	El profesor o profesora no participó durante el programa, no expresó deseo o disponibilidad para ser facilitador del programa ni deseo de aprender sobre emprendimiento	El profesor o profesora participó activamente durante el programa, pero no expresó deseo, interés o disponibilidad para ser facilitador en el programa o aprender sobre emprendimiento	El profesor o profesora participó de manera pasiva durante el programa, mostró interés durante las sesiones y expresó su deseo y disponibilidad para ser el facilitador en una próxima edición y aprender sobre emprendimiento	El profesor o profesora participó activamente durante el programa, mostró interés durante las sesiones y expresó su deseo y disponibilidad para ser el facilitador en una próxima edición y aprender sobre emprendimiento	1		
Involucramiento por parte de los padres de familia	Menos del 30% de los padres de familia llenaron el formulario de percepción, algunos expresaron sus opiniones a través de sus hijos o profesores. Menos del 25% de los estudiantes expresaron que sus padres los ayudaron en los diferentes retos	Entre el 30% y el 50% de los padres de familia llenaron el formulario de percepción, algunos expresaron sus opiniones a través de sus hijos o profesores. Entre el 25% y el 40% de los estudiantes expresaron que sus padres los ayudaron en los diferentes retos	Entre el 50% y el 70% de los padres de familia llenaron el formulario de percepción, algunos expresaron sus opiniones a través de sus hijos o profesores. Entre el 40% y el 60% de los estudiantes expresaron que sus padres los ayudaron en los diferentes retos	Más del 70% de los padres de familia llenaron el formulario de percepción, además expresaron sus pensamientos a través del profesor o profesora, o a través de sus hijos. Más del 80% de los estudiantes expresaron que sus padres los ayudaron en los diferentes retos	2		
Tiempos del programa	Entre el 60% y el 70% de los contenidos y actividades son ejecutados	Entre el 70% y el 80% de los contenidos y actividades son ejecutados	Entre el 80% y el 90% de los contenidos y actividades son ejecutados	entre el 90% y el 100% de las actividades son completadas de la manera propuesta	4	mucho tiempo libre	
Resultados de las actividades	entre el 60% y el 70% de las actividades son completadas de la manera propuesta	entre el 70% y el 80% de las actividades son completadas de la manera propuesta	Entre el 80% y el 90% de las actividades son completadas de la manera propuesta	entre el 90% y el 100% de las actividades son completadas de la manera propuesta	4		
Percepción del programa	Menos del 40% de los videos y comentarios a cerca del programa son positivos o constituyen críticas constructivas con miras a mejorar el programa	Entre el 40% y 60% de los videos y comentarios a cerca del programa son positivos o constituyen críticas constructivas con miras a mejorar el programa	Entre el 60% y 70% de los videos y comentarios a cerca del programa son positivos o constituyen críticas constructivas con miras a mejorar el programa	Más del 70% de los videos y comentarios a cerca del programa son positivos o constituyen críticas constructivas con miras a mejorar el programa	4		
Encontrar oportunidades	Menos del 50% de los estudiantes logran de manera exitosa identificar un problema específico de su cliente a solucionar	Más del 50% de los estudiantes logran de manera exitosa identificar un problema específico de su cliente a solucionar	Más del 70% de los estudiantes logran de manera exitosa identificar un problema específico de su cliente a solucionar	Más del 90% de los estudiantes logran de manera exitosa identificar un problema específico de su cliente a solucionar	3		
Creatividad	Menos del 50% identifican una idea validada por su cliente	Más del 50% identifican una idea validada por su cliente	Más del 70% identifican una idea validada por su cliente	Más del 90% identifican una idea validada por su cliente	3		
Visión	No se logra construir una visión de territorio conjunta	Se logra construir una visión del territorio para el desarrollo del proyecto, pero el facilitador debe intervenir con ideas	Se logra construir una visión del territorio para el desarrollo del proyecto, pero el facilitador tiene que intervenir en una medida moderada	Se logra construir una visión común del territorio para el desarrollo del proyecto de manera conjunta únicamente con guía del facilitador	3		
Pensamiento ético y sostenible	Menos del 50% de los estudiantes presentan ideas con valor social, ético y sostenible dentro de sus iniciativas	Más del 50% de los estudiantes presentan ideas con valor social, ético y sostenible dentro de sus iniciativas	Más del 70% de los estudiantes presentan ideas con valor social, ético y sostenible dentro de sus iniciativas	Más del 90% de los estudiantes presentan ideas con valor social, ético y sostenible dentro de sus iniciativas	4		
Mobilizando recursos	Menos del 40% de las ideas usan recursos de territorio como base	Más del 40% de las ideas usan recursos de territorio como base	Más del 60% de las ideas usan recursos de territorio como base	Más del 80% de las ideas usan recursos de territorio como base	3		
Alfabetización digital	Menos del 50% de los estudiantes completan las actividades digitales propuestas	Más del 50% de los estudiantes completan las actividades digitales propuestas	Más del 60% de los estudiantes completan las actividades digitales propuestas	Más del 80% de los estudiantes completan las actividades digitales propuestas	4		
Mobilizando a otros	Menos del 50% de los estudiantes logran hablar con agentes de territorio y clientes en su proceso	Más del 50% de los estudiantes logran hablar con agentes de territorio y clientes en su proceso	Más del 65% de los estudiantes logran hablar con agentes de territorio y clientes en su proceso	Más del 80% de los estudiantes logran hablar con agentes de territorio y clientes en su proceso	4		
Tomando la iniciativa	Menos del 50% de los estudiantes logran involucrar agentes de territorio en su proceso	Más del 50% de los estudiantes logran involucrar agentes de territorio en su proceso	Más del 65% de los estudiantes logran involucrar agentes de territorio en su proceso	Más del 80% de los estudiantes logran involucrar agentes de territorio en su proceso	2		
Hacer frente a la incertidumbre y el riesgo	Menos del 50% de los estudiantes implementan la retroalimentación del cliente para mejorar sus ideas	Más del 50% de los estudiantes implementan la retroalimentación del cliente para mejorar sus ideas	Más del 65% de los estudiantes implementan la retroalimentación del cliente para mejorar sus ideas	Más del 80% de los estudiantes implementan la retroalimentación del cliente para mejorar sus ideas	1		
Trabajando en equipo	Menos del 50% de los estudiantes identifican cuales son las fortalezas de cada uno de los miembros del equipo y porqué su equipo funciona para el reto propuesto	Más del 50% de los estudiantes identifican cuales son las fortalezas de cada uno de los miembros del equipo y porqué su equipo funciona para el reto propuesto	Más del 65% de los estudiantes identifican cuales son las fortalezas de cada uno de los miembros del equipo y porqué su equipo funciona para el reto propuesto	Más del 80% de los estudiantes identifican cuales son las fortalezas de cada uno de los miembros del equipo y porqué su equipo funciona para el reto propuesto	4		
Transmisibilidad del proyecto	Los facilitadores expresaron entender menos del 80% del programa y llevaron acabo de la manera adecuada menos del 70% de las actividades	Los facilitadores expresaron entender más del 80% del programa y llevaron acabo de la manera adecuada más del 70% de las actividades	Los facilitadores expresaron entender más del 90% del programa y llevaron acabo de la manera adecuada más del 80% de las actividades	Los facilitadores expresaron entender el 100% del programa y llevaron acabo de la manera adecuada más del 90% de las actividades	2		
					61		

Item a evaluar	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3	Criterio 4	Calificación
Nivel de compromiso a lo largo de las 2 semanas	Entre el 30% y el 50% de los estudiantes realizan todas las actividades propuestas	Entre el 50% y el 70% de los estudiantes realizan todas las actividades propuestas	Entre el 70% y el 90% de los estudiantes realizan todas las actividades propuestas	Más del 90% de los estudiantes realizan todas las actividades propuestas	3
Acceso y manejo a herramientas tecnológicas	Entre el 30% y el 50% de los estudiantes realizan todas las actividades relacionadas con elementos tecnológicos	Entre el 50% y el 70% de los estudiantes realizan todas las actividades relacionadas con elementos tecnológicos	Entre el 70% y el 90% de los estudiantes realizan todas las actividades relacionadas con elementos tecnológicos	Más del 90% de los estudiantes realizan todas las actividades relacionadas con elementos tecnológicos	1
Viabilidad y factibilidad logística	La institución no cuenta con espacios adecuados para la realización de las actividades ni para el almacenaje del material	La institución cuenta con espacio para realización de actividades pero no cuenta con espacio de almacenaje para los kits	La institución cuenta con espacio para realización de actividades y almacenaje únicamente en el salón de clases	La institución cuenta con espacio suficiente para almacenaje y realización de las diferentes actividades	4
Acceso a profesores y permisos por parte de la institución	El permiso y logística y comunicación con la institución se lograron pero con muchas barreras que impidieron el desarrollo tranquilo del experimento	El permiso y logística y comunicación con la institución requirieron un esfuerzo y surgieron barreras para la realización del experimento	El permiso y logística y comunicación con la institución fué sencilla y pero requirió papeleo y pasos extra	El permiso y logística y comunicación con la institución fué sencilla y sin algún sobresalto	4
Involucramiento por parte de los profesores	El profesor o profesora no participó durante el programa, no expresó deseo o disponibilidad para ser facilitador del programa ni deseo de aprender sobre emprendimiento	El profesor o profesora participó activamente durante el programa, pero no expresó deseo, interés o disponibilidad para ser facilitador en el programa o aprender sobre emprendimiento	El profesor o profesora participó de manera pasiva durante el programa, mostró interés durante las sesiones y expresó su deseo y disponibilidad para ser el facilitador en una próxima edición y aprender sobre emprendimiento	El profesor o profesora participó activamente durante el programa, mostró interés durante las sesiones y expresó su deseo y disponibilidad para ser el facilitador en una próxima edición y aprender sobre emprendimiento	4
Involucramiento por parte de los padres de familia	Menos del 30% de los padres de familia llenaron el formulario de percepción, algunos expresaron sus opiniones a través de sus hijos o profesores. Menos del 25% de los estudiantes expresaron que sus padres los ayudaron en los diferentes retos	Entre el 30% y el 50% de los padres de familia llenaron el formulario de percepción, algunos expresaron sus opiniones a través de sus hijos o profesores. Entre el 25% y el 40% de los estudiantes expresaron que sus padres los ayudaron en los diferentes retos	Entre el 50% y el 70% de los padres de familia llenaron el formulario de percepción, algunos expresaron sus opiniones a través de sus hijos o profesores. Entre el 40% y el 60% de los estudiantes expresaron que sus padres los ayudaron en los diferentes retos	Más del 70% de los padres de familia llenaron el formulario de percepción, además expresaron sus pensamientos a través del profesor o profesora, o a través de sus hijos. Más del 80% de los estudiantes expresaron que sus padres los ayudaron en los diferentes retos	3
Tiempos del programa	Entre el 60% y el 70% de los contenidos y actividades son ejecutados	Entre el 70% y el 80% de los contenidos y actividades son ejecutados	Entre el 80% y el 90% de los contenidos y actividades son ejecutados	Más del 90% de los contenidos y actividades son ejecutados	4
Resultados de las actividades	entre el 60% y el 70% de las actividades son completadas de la manera propuesta	entre el 70% y el 80% de las actividades son completadas de la manera propuesta	Entre el 80% y el 90% de las actividades son completadas de la manera propuesta	entre el 90% y el 100% de las actividades son completadas de la manera propuesta	3
Percepción del programa	Menos del 40% de los videos y comentarios a cerca del programa son positivos o constituyen críticas constructivas con miras a mejorar el programa	Entre el 40% y 60% de los videos y comentarios a cerca del programa son positivos o constituyen críticas constructivas con miras a mejorar el programa	Entre el 60% y 70% de los videos y comentarios a cerca del programa son positivos o constituyen críticas constructivas con miras a mejorar el programa	Más del 70% de los videos y comentarios a cerca del programa son positivos o constituyen críticas constructivas con miras a mejorar el programa	4
Encontrar oportunidades	Menos del 50% de los estudiantes logran de manera exitosa identificar un problema específico de su cliente a solucionar	Más del 50% de los estudiantes logran de manera exitosa identificar un problema específico de su cliente a solucionar	Más del 70% de los estudiantes logran de manera exitosa identificar un problema específico de su cliente a solucionar	Más del 90% de los estudiantes logran de manera exitosa identificar un problema específico de su cliente a solucionar	4
Creatividad	Menos del 50% identifican una idea validada por su cliente	Más del 50% identifican una idea validada por su cliente	Más del 70% identifican una idea validada por su cliente	Más del 90% identifican una idea validada por su cliente	0
Visión	No se logra construir una visión de territorio conjunta	Se logra construir una visión del territorio para el desarrollo del proyecto, pero el facilitador debe intervenir con ideas	Se logra construir una visión del territorio para el desarrollo del proyecto, pero el facilitador tiene que intervenir en una medida moderada	Se logra construir una visión común del territorio para el desarrollo del proyecto de manera conjunta únicamente con guía del facilitador	3
Pensamiento ético y sostenible	Menos del 50% de los estudiantes presentan ideas con valor social, ético y sostenible dentro de sus iniciativas	Más del 50% de los estudiantes presentan ideas con valor social, ético y sostenible dentro de sus iniciativas	Más del 70% de los estudiantes presentan ideas con valor social, ético y sostenible dentro de sus iniciativas	Más del 90% de los estudiantes presentan ideas con valor social, ético y sostenible dentro de sus iniciativas	2
Mobilizando recursos	Menos del 40% de las ideas usan recursos de territorio como base	Más del 40% de las ideas usan recursos de territorio como base	Más del 60% de las ideas usan recursos de territorio como base	Más del 80% de las ideas usan recursos de territorio como base	3
Alfabetización digital	Menos del 50% de los estudiantes completan las actividades digitales propuestas	Más del 50% de los estudiantes completan las actividades digitales propuestas	Más del 60% de los estudiantes completan las actividades digitales propuestas	Más del 80% de los estudiantes completan las actividades digitales propuestas	2
Mobilizando a otros	Menos del 50% de los estudiantes logran hablar con agentes de territorio y clientes en su proceso	Más del 50% de los estudiantes logran hablar con agentes de territorio y clientes en su proceso	Más del 65% de los estudiantes logran hablar con agentes de territorio y clientes en su proceso	Más del 80% de los estudiantes logran hablar con agentes de territorio y clientes en su proceso	1
Tomando la iniciativa	Menos del 50% de los estudiantes logran involucrar agentes de territorio en su proceso	Más del 50% de los estudiantes logran involucrar agentes de territorio en su proceso	Más del 65% de los estudiantes logran involucrar agentes de territorio en su proceso	Más del 80% de los estudiantes logran involucrar agentes de territorio en su proceso	2
Hacer frente a la incertidumbre y el riesgo	Menos del 50% de los estudiantes implementan la retroalimentación del cliente para mejorar sus ideas	Más del 50% de los estudiantes implementan la retroalimentación del cliente para mejorar sus ideas	Más del 65% de los estudiantes implementan la retroalimentación del cliente para mejorar sus ideas	Más del 80% de los estudiantes implementan la retroalimentación del cliente para mejorar sus ideas	2
Trabajando en equipo	Menos del 50% de los estudiantes identifican cuales son las fortalezas de cada uno de los miembros del equipo y porqué su equipo funciona para el reto propuesto	Más del 50% de los estudiantes identifican cuales son las fortalezas de cada uno de los miembros del equipo y porqué su equipo funciona para el reto propuesto	Más del 65% de los estudiantes identifican cuales son las fortalezas de cada uno de los miembros del equipo y porqué su equipo funciona para el reto propuesto	Más del 80% de los estudiantes identifican cuales son las fortalezas de cada uno de los miembros del equipo y porqué su equipo funciona para el reto propuesto	4
Transmisibilidad del proyecto	Los facilitadores expresaron entender menos del 80% del programa y llevaron acabo de la manera adecuada menos del 70% de las actividades	Los facilitadores expresaron entender más del 80% del programa y llevaron acabo de la manera adecuada más del 70% de las actividades	Los facilitadores expresaron entender más del 90% del programa y llevaron acabo de la manera adecuada más del 80% de las actividades	Los facilitadores expresaron entender el 100% del programa y llevaron acabo de la manera adecuada más del 90% de las actividades	3
					56

Raw insight	Processed insight	Category
Google drive has to be shown differently	Digital tools taught practically	Methodology
Technological tools have to be explained whilst practicing		
Grates are important for this kind of kids	Creating a grating system	
I liked you did a feedback session with the children after certain moments		
Having a grading matrix would also be valuable for us. Would make our work easier		
9th grade was really good for Anolaima. Good thing before 10th & 11th grade	Classification by age groups	
Better to classificate in age groups		
It's important the members of the groups get along with each other to keep the motivation	Separate problematic kids	
It's better to separate problematic kids		
Their parents were highly involved and supporting (Anolaima)	Encourage parents aprticipation	
Best groups and students had their parents support		
When some get delayed with their home work, sometimes they get updated if their parents are involved		
Teach about business models before starting?	Sensitizing and thory module in the beginning	
Awareness and basic theory activities must go first		
It's better they to do things in class, the homework is usually not done	Most important activities must be done in class	
They wanted to watch the videos in class		
The territory has a lot of potentials that were not explored in the ideas	Territory potentials approach	
The rewarding system was really good, everyone wanted the phone recharges	Internet as rewarding for accomplish tasks was a hit	
The cellphone recharge gets children really excited		
Phone recharges are the most desired award		
The rewarding system needs to be better communicated since the beginning		
All of them got phone packages (awards)		

Raw insight	Processed insight	Category
The awards generate a lot of interest on the children		
Children see outdoor spaces and sports with enthusiasm	Using sports as a reward	
The teacher uses playing sports as rewards		
Never arrange a session 2 consecutive days	two days a week, not consecutive days, not Fridays	
Friday is a terrible day to do a session		
Summarize the videos at the beginning	co- summarize the videos at the beginning of the class	
We showed the videos in class		
Too little time intensity? Maybe having time for doing the homework		
More personalization is needed... the children need more guidance		
time for sharing the results is needed	Increase time per group assessment	
The time management with the different groups needs to be reviewed		
The amount of time per group needs to be thought... more dept is necessary		
Doing an agenda of the day is a really good practice		
It's better to do a whole explanation in the beginning and then to accompany the groups one by one	Create an agenda of the day	
Clarify the homework is a really good practice	Clarify deliverables	
The materials for the kits are better by session than by week		
Dose material just when it is needed	Dose material per session	
It is not a good idea to give so much material		
Some facilitators could not be present all the sessions	Some facilitators might be absent	
More contact points	More contact points than WA and class	
I would like to have more theoretical activities		
Summarize videos at the beginning of the class	Delivering theory	
Maybe also having conclusion activities		
Delivering the theory needs to be improved		
Parents workbook was a really good thing to have		
the workbook was really nice. great tool for every actor		

Raw insight	Processed insight	Category		
How to manage the work book? one per week?	Divide and keep workbooks			
Some students forget the workbook				
Some of them forgot to bring the material				
Life savors with resources for facilitators (extra material)	Extra material for motivate students			
More audiovisual content for over motivated students	Extra material for excellence			
Having inspiration extra material				
It can be good to use a more easy language	Use simplified language			
Develop better ice breakers	Create more accurate ice brakers			
If the digital tools are learned by devices, it has to be rotated so everybody can do it	Allow access to devices			
Motivators beforehand	Predesigned messages			
As teachers we also need material to give grades	Simplify material Create concise and valuable content			
Links should be way easier for the facilitators (also for students)				
Make the facilitators work easier				
just 1 video per class?				
Additional material just as support				
Explanatory formats of the sessions or presentations				
Having a grading matrix would also be valuable for us. Would make our work easier				
The chunks of text are too long for the moment of facilitation				
Use a checklist that the facilitator can follow				
Are QR codes the best way to direct them to the videos? definitely not				
If sending things through whatsapp they should be files, not links	Simplify ways of sending material through whatsapp			
WhatsApp just for sending material and remember homework				
Google drive as a consulting space				
When showing the videos on site, the students do not pay attention to it				

Raw insight	Processed insight	Category
They liked the diploma	Use an accomplishment symbol	
Why not giving them a medal		
Ideation needs more tools		
They need a tool for idea selection. a matrix?		
Don't give so much freedom for choosing	Tools for managing ideas	
It needs to be defined the Más por TIC role in the after program		
How to keep the community after the program?	Communicate Más por TIC role	After the program
What is gonna happen with them after the program?		
There has to be following-up during and later		
I see just school graduated people to be really interested in a program like this	Create program network	
What do they dream to do? before and later	Create continuation program	
Using why strategy	Connect the camp with future opportunities	
Facilitators are also mentors	Using why strategy	
Why, why & more why		
Using music for create good atmosphere and show the different moments can be a good strategy	Using music for timing the sessions	
Facilitator inspires a lot, needs to tell the story of themselves, also to gain authority	Facilitator as a role model	Facilitators training
Inspiration objectives per session		
Facilitators have to recognize themselves	Facilitators recognize themselves	
Dos and don'ts for facilitators	Do's and don'ts for facilitators	
The challenge packages have to be explained to the facilitators	Taking facilitators through the program	
The facilitators should go through the program at least once before the real one		
Facilitators profile has to be specific	Groups facilitation	
Facilitator 2execution		
Facilitator 1 content	Entrepreneurship experience	
The facilitator needs to have entrepreneurship		

Raw insight	Processed insight	Category
The facilitator needs to have entrepreneurship experience and being able to manage groups		Facilitator profile
It is ideal to have experience leading children or adolescents	Experience dealing with adolescents	
Teachers exchange. The kids love the newness	Teacher in the facilitation group	
The leadership of the teacher is vital		
Within the community there are people that are available for facilitating the program	Facilitators from the community	
I do think having people from the community as facilitators could be a really good idea		
They are motivated for receiving external people	Excitement for external facilitator	
An external facilitator is really valuable		
Most of the children answered they now believe they can be entrepreneurs	Signs of entrepreneurial mindset emerged	
Some of them are willing to try their ideas (who knows if they will actually try)		
We perceived they truly understood the value of the program		
The teacher also expresses that she has also seen that her students are more capable than she thought		
Other approaches to learn show you other opportunities		
"Now I believe that everything is possible"		
Before having idea, you need to do some research		
One of them wants to collect funding		
They learned to work as a team		
They wanted to have more sessions		
I would definitely recommend you to other teachers and branches from the school		
I would really like to be educated in this mindset and field		
I would definitely love if you come back		
They want to have us more time within the community		
Please tell me how to keep growing this seed that you planted		

Raw insight	Processed insight	Category
I would be up to facilitate it. And keep the seed growing		
I would really like to receive training on this		
In 5 sessions great things were achieved		
The proposals were viable and feasible	Big achievements in little time	
Surprised with all the compromise		
They were happy in the end		
Parents and coordinators thanked the experience	Good perception of the program	
The children said they learned a lot		
I reevaluated my work as a teacher with the experience	Teacher re-valuating her work	
I see they need to touch and explore to learn		
I was really happy to see everyone's participation		
I was surprised with some of the students (the less applied kid was one of the best)	Students increased their participation on the class	
The children are coming more than usual		
They had a lot of fun doing the activities		
They like to have a space different to normal activities	Doing activities different to routine	
It is very valuable to see other ways to learn		
More audiovisual content for over motivated students	Extra material for excellence	
It can be good to use a more easy language	Use simplified language	
Develop better ice breakers	Create more accurate ice brakers	
If the digital tools are learned by devices, it has to be rotated so everybody can do it	Allow access to devices	
As teachers we also need material to give grates		
Links should be way easier for the facilitators (also for students)		
Make the facilitators work easier		
just 1 video per class?		
Additional material just as support	Simplify material Create concise and valuable content	
Explanatory formats of the sessions or presentations		
Having a grading matrix would also be valuable for us.		
Would make our work easier		

Raw insight	Processed insight	Category
The chunks of text are too long for the moment of facilitation		Preparations
Use a checklist that the facilitator can follow		
Parents workbook was a really good thing to have		
the workbook was really nice. great tool for every actor	Divide and keep workbooks	
How to manage the work book? one per week?		
Some students forget the workbook		
Build confidence	Create trust with parents beforehand	
Speak with parents		
Generate confidence with parents		
Connect with parents some time before		
Are QR codes the best way to direct them to the videos? definitely not	Simplify ways of sending material through whatsapp	
If sending things through whatsapp they should be files, not links		
Google drive as a consulting space		
When showing the videos on site, the students do not pay attention to it		
Context and risk analysis before going	Risk analysis	
It is possible to sell the program to the teachers by make them to take it (educating educators)	Sell the program through experience	
In this context I would ask them to pay	Some schools can pay	
Define what is "community"	Define what is community	
Identify in the format their digital literacy level	Identify information on the inscription format	
What do they dream to do? before and later		
Create their own playlist using the format		
Take loratadina for allergies	Health preparations	
Take tiamina for mosquitoes		
Previous checklist is important (health stuff e.g.)		
If sick, do not come!		
It would be good to know the infrastructure of the school beforehand		

Raw insight	Processed insight	Category
It's important to check the timing of the school, defining priorities	Knowing children and school conditions in advance	
It's necessary to know in advance the characteristics of the children		
It's necessary to identify the leaders of the room		
Inform about profile and what you will do here	Knowing children and school conditions in advance	
It is important to inform the community before to avoid distrust from the community		
It's important to clarify the tasks	Clear and concise communication	Facilitation tips
When there are too many instructions it becomes confusing		
Ice brakers are not always needed, it depends on the activity	Ice brakers management	
The ice brakers work really well, but not sending them to the toilet		
Converging challenges are more difficult and need more guidance	Stage challenges	
The ideas were too framed. How to build upon the other?		
Telling about the facebook life in the beginning created a lot of engagement	Engagement strategies	
More involvement in their life is needed		
talk them about the role they can have within their community and family		
Feedback has to occur before and maybe telling it to everyone	Constant group and individual feedback	
Remembering and pushing them		
More group feedback is needed: zoom in- zoom out		
a loud voice seems to be necessary for controlling them	Firm but kind communication	
You should not let your self to be manipulated		
Being more strict		
You need to be more strict with the children		
Presentations cannot be by video		

Raw insight	Processed insight	Category
Presentations round are needed	Get involved in community activities	
sports, arts can be a key moment to get the trust from the children		
The facilitators should look for which one is the best activity to get the trust from kids		
This helps to be seen as part of the community and not as a foreigner. But still keeping the sense of newness in the community		
Some kids start working on the farms when they are 12	Boys don't have time due too farm work since 12	Background stories
Girls are taken from the beginning for home jobs, maybe that is why they are more applied to school	Girls are more encouraged to study	
The problematic kids seem to also be some of the smartest	Talent can be hidden because oof personal issues	
Some children come here because they want to scape from home		
Going to school is a scape for the kids from home situations		
A high percentage of the students have dysfunctional families		
Problematic children are actually some of the smartest and more creative ones		
Access to internet and to technology devices is really a challenge	Access to technology is a challenge	Technology
The digital generate a lot of excitement	students use digital tools among them	
They used digital tools to stay connected among them		
Adapt the amount of technological tools according to the audience	Adapt and accompany technology teaching according to the people	
The infrastructure was underestimated		
There is a big difference between different regions regarding technology literacy		
The digital activities need a lot of accompaniment and practice	Contradiction for video making	
They express dislike for making videos		
All kids have tik tok		

Raw insight	Processed insight	Category
Being a volunteer is not easy, it takes you out of your comfort zone. definitely not for everyone	Hard to find a volunteer for all the program	Barriers
Women definitely can get trust easier		
The weather can truly be a problem for kids to attend to school	Environmental challenges to attend	
Keep the attention of the kids is a challenge	Challenge to engage children	
It becomes annoying when they don't do the homework		
Written communication becomes a barrier		
If one person in the group is demotivated, that can demotivate the other members of the group	Challenging stages give the impression of "no point"	
The divergence moments are hard to assimilate and make you feel skeptical		
State assistentialism is embedded on some people's mindset becoming a barrier for growth mindset	Cultural barriers for growth mindset	
They did not watched the videos, they forget it	Videos are a hassle for children	
The kids don't watch the videos		
They say there are too many links for videos		
Some kids are ashamed of being smart	Leaders need to be sparkled	Dynamics
The initial participation tends to be harder due to laziness or being ashamed		
They proudly said They did not do the home work, nor watched the videos	Leaders need to be sparkled	
In some groups, a couple work and others do not		
Some children can be inspiration for others	only Motivated students do the homework	
They did not speak with the client, and that affected a lot the program		
Very few children do the homework		
They did the homework	Giving recharges is a hassle	
Giving the data award is really a hassle		
They use the material for bothering the others	Material is used to generate disorder	
When a group finishes, starts joking with others, causing disorder		
One group never got it	Not everyone is going to get it	

Raw insight	Processed insight	Category
Some groups finished too fast, so they were boring	Different groups work in different pace	

Raw insight	Clustered insight	7 blocks structure
Business Ideas and Goals	Problem / opportunity finding	Problem / opportunity finding through customer understanding
Design thinking		
Problem identification / Opportunity analysis		
Turning difficulty into an opportunity		
The giraffe toolbox for empathic communication		
Market Research	Understanding the client	
Gathering information		
Evaluating viability, feasibility and desirability		
Empathy map application		
Prototyping to development	Prototyping	Prototyping testing and iterating
Creativity		
Design thinking & prototyping		
Business Plan	Setting business models	Business model design
Creating the business model		
Write your own business start-up plan		
Creating a profitable and sustainable business model		
How a business operates and makes money		
Business planning & go to market		
Understanding the business plan / Lean Canvas model	Processes and operations	
Business Operations		
Monitoring & Optimization		
Thinking about what needs to be done to execute an idea	Branding & marketing	Branding & marketing
Setting the company		
Marketing		
Basics of branding		
Basics of sales		
Tools for design marketing collaterals		
Basics of marketing		
Social Media with Purpose		
Website creation		
The marketing plan		
Internet marketing		
PR vs. advertising		
Business intelligence		
Persuasion as a mean for achieving objectives		
How to market and sell your product or service		
Exit strategy		
Money Plans		
Financial / money planning		
Money matters		
Budget		
Pricing and product life cycle		
Selling processes		
Pricing & Negotiation		

Negotiation			
Preparing a business budget			
Introduction to financial principles			
Risk managing	Risk management		
Innovation, risk, and smart brainstorming			
Show Preparations	Events production	Ideas communication	
Event production - entrepreneurship, which is never ending			
Art of Storytelling	Communicating ideas		
Story telling			
Presentation and public speaking			
Elevator pitch			
Present your Power Point business plan to business leaders			
Evaluating Success	Reflecting on the process		Reflecting on the process
Characteristics of successful entrepreneurs	Who is an entrepreneur?		Introduction to entrepreneurship
Who is an entrepreneur? and examples of ventures			
Concepts from the business world, ten steps to success			
Explore your future self			
Entrepreneurial skills and the impact of the surroundings on the entrepreneur			
Teamwork			
Entrepreneurship - anyone can			
Learn from others' experience			
Principles of entrepreneurship and free-enterprise			
Introduction, who is an entrepreneur			
Entrepreneurial mindset			
Entrepreneurial skills			

Un programa de



**Mi primer diario de
emprendimiento**

Bienvenid@

Bienvenid@ al programa “1,2,3 x TIC”, En este diario de emprendimiento encontrarás instrucciones y actividades correspondientes a cada una de las sesiones durante las 5 semanas de duración de este programa. Este diario será tu compañero de proyecto donde escribirás y dibujarás los descubrimientos que irás encontrando durante tu proceso para empezar a convertirte en un@ emprendedor@.

“1,2,3 x TIC” es un programa de la fundación “Más Por TIC” en el cuál desarrollarás un proyecto de emprendimiento para crear tu propio negocio. En el proceso adquirirás habilidades blandas y una mentalidad emprendedora que te ayudará a convertirte en un emprendedor o emprendedora, líder o lidereza de tu comunidad o tu entorno, o sencillamente un innovador o innovadora en el ambiente que te encuentres. Durante este programa también aprenderás sobre nuevas herramientas digitales que te ayudarán a potenciar tus habilidades como emprendedor y que demás podrás mostrar y enseñar a tus familiares y amigos, logrando que tú y tu entorno se vuelvan más competitivos y tengan acceso a nuevo conocimiento e información.

Reflexiona un poco:

Tu nombre

Tu fruta favorita

Un dato curioso a cerca de ti

Te recomendamos ver el video de introducción que debiste haber recibido vía Whatsapp

Reglas básicas del programa

- El compromiso es la primera regla de 1,2,3 x TIC. Para crear cosas grandiosas, debes convencerte a tí mism@ de que eres capaz, y luego trabajar para hacer que estas cosas se hagan realidad.
- Traer a clase tu diario de emprendimiento. Como te lo dijimos en la bienvenida, este diario es tu compañero de proyecto y es importante que lo mantengas contigo los días en los que tienes sesiones del programa.
- Hacer todas las actividades propuestas durante la clase. Es importante que sigas las directrices de l@s facilitador@s, y desarrolles las actividades propuestas para poder llegar a los resultados esperados. Cada una de estas actividades tendrán una calificación.
- Hacer todas las tareas. Las tareas que debes realizar en casa para el programa son sencillas pero tienen mucha importancia para el desarrollo del proyecto. Al igual que las actividades en clase, las tareas también tendrán una calificación.
- Ver los videos antes de las sesiones. Antes de cada sesión vas a recibir vía Whatsapp un video de menos de 5 minutos con la teoría que necesitas para esa sesión. Debes mirar este video y participar en el resumen que se hará al inicio de cada sesión para clarificar el conocimiento teórico. Las notas que tomes sobre estos videos en tu diario de emprendimiento también tendrán una calificación.
- Compórtate en clase. Un buen comportamiento permite que tanto tus compañeros como l@s facilitador@s se sientan cómodos en las sesiones, y de esa manera puedas aprender mucho más y sacar más el jugo al programa.

Sistema de recompensas

Durante el programa podrás ganar fichas por hacer las actividades propuestas, las cuales puedes ahorrar e intercambiar por premios. Puedes unir fuerzas con tus compañeros para poder obtener premio más interesantes.

Algunos premios tendrán un valor más alto que otros, así como algunas actividades te darán más fichas que otras. Sé estratégico@ para obtener lo que deseas. Los premios que podrás obtener son:

Premio	Precio
Dulces individuales	3 fichas
Paquete grande de dulces	6 fichas
Recargas de celular	8 fichas
1 hora libre para toda la clase para hacer deporte	30 fichas

¿Qué es un emprendedor?

Escribe acá tu resumen

1 ¿Cómo te imaginas tu comunidad en 5 años? Sigue las instrucciones de los facilitadores, y crea junto a tus compañer@s un escenario de como les gustaría que se viera su comunidad en el futuro, arreglando los problemas que percibas en tu entorno comunitario.

2 ¿Cuáles son los potenciales de tu territorio? Tu territorio tiene mucho potencial para generar ideas de negocio. Sigue las instrucciones de los facilitadores y piensa junto a tus compañer@s en todas las oportunidades y potenciales que tiene tu territorio, desde cosas que se pueden cultivar, hasta recursos residuales desaprovechados, o paisajes majestuosos que los turistas les gustaría conocer.

3 ¿Cuáles son los principales problemas de tu territorio? Piensa junto a tus compañeros siguiendo las instrucciones de los facilitadores, cuáles son los problemas que tiene tu territorio y las personas para que pueden impedir que la comunidad se desarrolle con éxito.

4 ¿Cómo usar los potenciales para solucionar los problemas? Ahora junto a los facilitadores y tos compañeros, piensa como se pueden usar esos potenciales que identificaron para poder resolver los problemas.

5 Es hora de crear tu equipo emprendedor. Forma junto a otr@s 2 compañer@s tu equipo, intenta que haya una mezcla de talentos, y sobre todo que disfrutes estar con ell@s. Piensen en un nombre para su equipo, y escojan cuál de los potenciales de territorio o problemas les interesa más para continuar con el proyecto.

Nombre del equipo

Reto escogido

Integrantes del equipo

Yo soy un emprendedor

Graba un video junto a tu equipo indicando el nombre del equipo, los integrantes y el potencial o problema seleccionado, indicando cuál es su motivación o por qué son el mejor grupo para el proyecto.

L@s facilitador@s te ayudarán a subir este video a una carpeta compartida en Internet en una plataforma llamada Google drive.

Extra
Dibuja las 5 cosas que más te gustan de tu territorio en el siguiente recuadro.
Gana un punto extra en tu calificación haciendo esta actividad

Tip del día

¿Qué es Google drive?

Google Drive es un servicio gratuito de Google que te permite almacenar archivos en línea y acceder a ellos desde cualquier lugar utilizando la nube. Google Drive también te brinda acceso a aplicaciones web gratuitas para crear documentos de texto, hojas de cálculo, presentaciones y más de manera colaborativa. (GCFGlobal.org, n.d.)

¿Qué es mapeo de contexto?

No olvides ver el video con el nombre “mapeo de contexto” que debiste haber recibido vía whatsapp

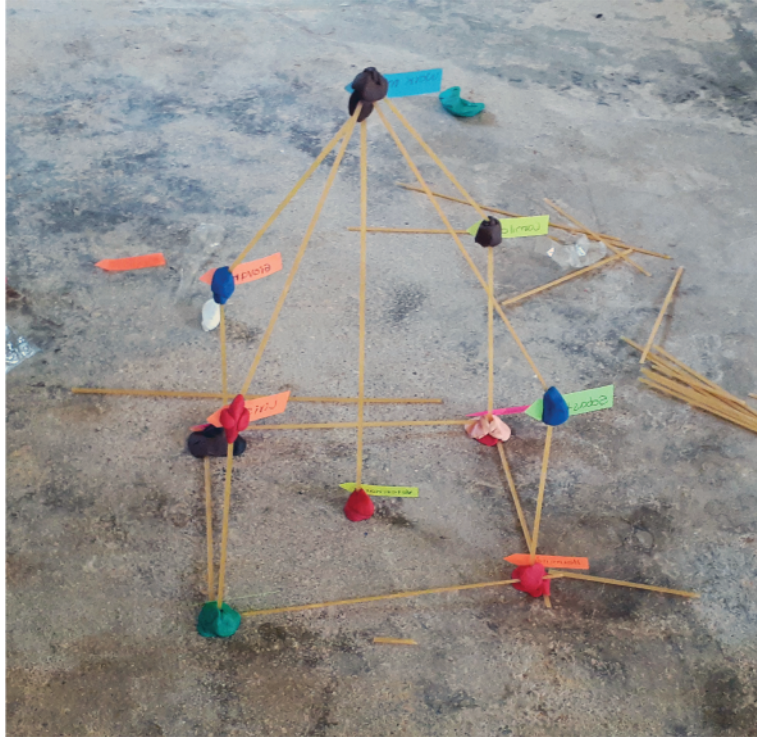
Escribe acá tu resumen

Entendiendo el territorio

Pensando en el potencial o problema que escogiste, usa las pastas y plastilina para armar la torre más grandiosa posible. Las uniones en bolas de plastilina deben representar algún actor en tu territorio que pertenezca a este potencial o problema seleccionado, y las pastas representan la interacción que estos actores tienen. Usa banderines para identificar cada uno de los actores en tu torre.

Una vez termines tu torre, tómale una foto y súbela a Google drive a la carpeta con el nombre “mapeo de contexto”.

📌 2 Fichas por integrante de grupo a la mejor torre y que haya subido la foto a google drive



Entendiendo mi territorio

Ahora identifica dónde están ubicados estos actores que acabas de identificar. Dibuja un mapa de tu territorio indicando donde están ubicados cada uno de los actores que acabas de tu torre. Usa flechas, dibujos, texto o los elementos que desees para dibujar este mapa.

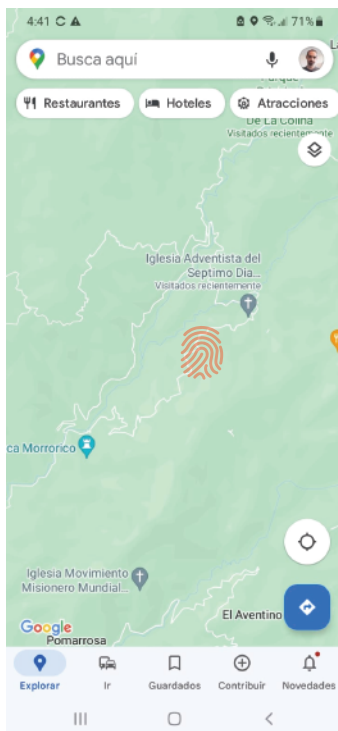
Dibuja acá tu mapa

Entendiendo el territorio

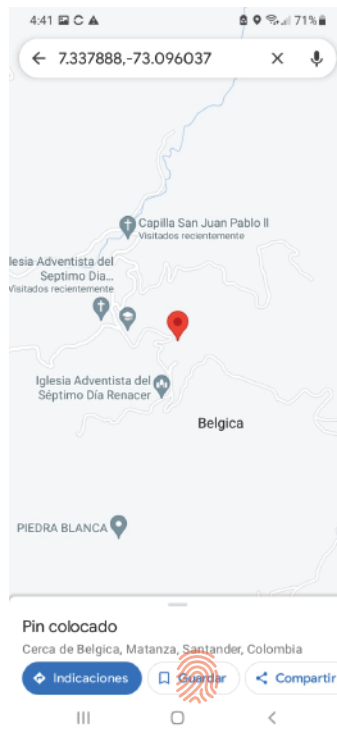
Ya sabes cuáles son y dónde están ubicados los actores de tu proyecto, usa Google maps para identificar su ubicación exacta. Sigue las siguientes instrucciones para poder realizar esta actividad:

Una vez termines, tómale un pantallazo a tu mapa en Google maps y súbelo a la carpeta de drive con el nombre “Mapeo de contexto”

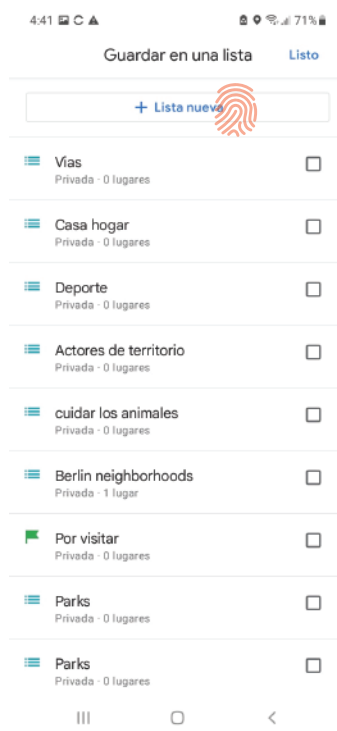
1 Ficha por subir el pantallazo de tu mapa a Google drive



Ubícate en tu mapa, y mantén presionado la ubicación que quieres guardar.

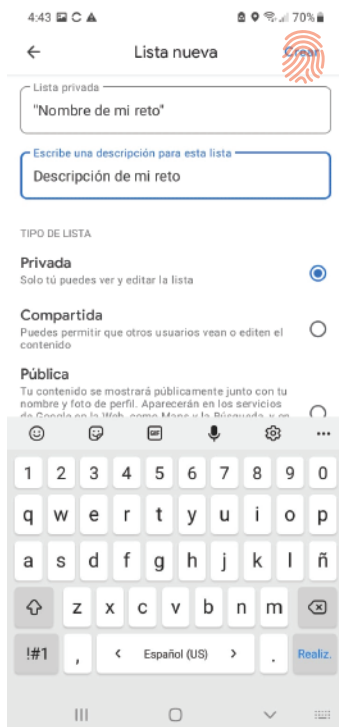


Te saldrá este cuadro de dialogo. Dale clic en “guardar”.

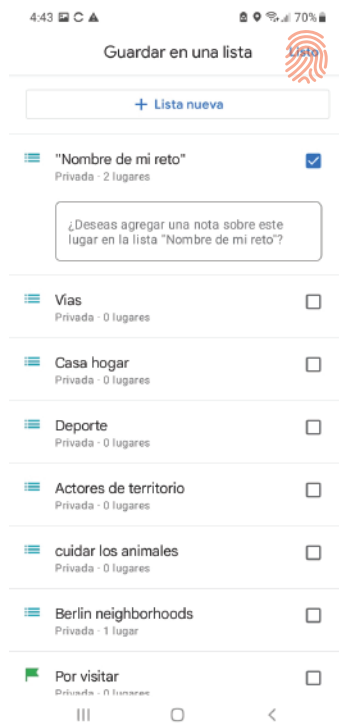


Te saldrá esta pantalla. Haz clic en “nueva lista”

Entendiendo mi territorio



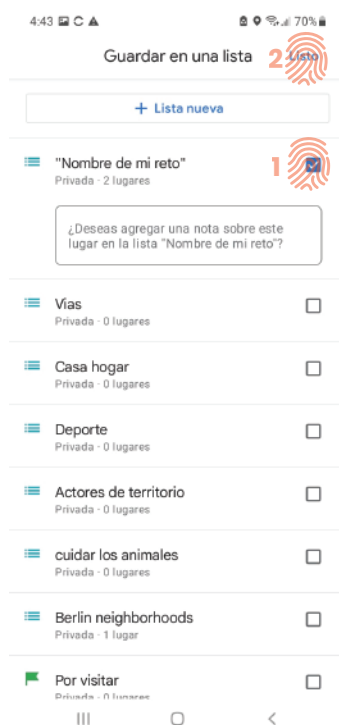
Llena los campos con el nombre y descripción de tu reto y haz clic en "Crear".



Haz clic en "Listo"



Para nuevas locaciones, mantén presionada la locación, y haz clic en "Guardar".



Selecciona la lista que ya creaste con el "nombre de tu reto" y haz clic en listo

Entendiendo el territorio

A partir de las actividades que acabas de realizar, escoge uno de estos actores de territorio para que sea tu principal aliado o cliente en tu proyecto y escríbelo en el siguiente espacio. Si la familia de alguno de los integrantes de tu equipo es un actor dentro de este potencial, pueden escogerla como actor aliado. Describe o dibuja tu percepción sobre el actor que seleccionaste.

Escribe acá un nombre a tu actor seleccionado

Dibuja o describe acá a tu actor seleccionado

Entendiendo mi territorio

En el siguiente campo haz una lista de cosas que piensas a cerca de tu actor, incluyendo dónde vive, qué piensa, que sueña, a qué le tiene miedo, y cuales son sus principales problemas.

Gana un punto extra en tu calificación haciendo esta actividad.

Haz acá tu lista

Trabajo en casa

Habla con tu actor seleccionado y pregúntale acerca de su percepción sobre el potencial o el problema que seleccionaste. Pregúntale sobre sus principales miedos, sus sueños, sus problemas. Entendiendo cuáles son sus principales motivaciones dentro de tu proyecto. Escribe en el siguiente espacio las principales conclusiones de esta charla.

Escribe acá tus conclusiones

¿Qué es empatía?

No olvides ver el video con el nombre “Empatía” que debiste haber recibido vía whatsapp

Escribe acá tu resumen

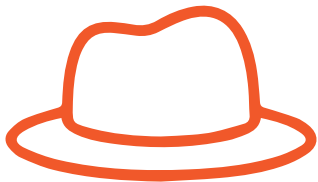
Entendiendo a las personas

Teniendo en cuenta el trabajo en casa y la charla que tuviste con tu aliado o cliente seleccionado dibuja la nueva percepción que tienes a cerca de este actor, usando palabras y dibujos para describir quien es, cuáles son sus metas, cuáles son sus miedos y principales problemas relacionados con el potencial o problema que seleccionó tu grupo.

Haz acá tu lista

Entendiendo a las personas

Crea un muñeco de plastilina de tu actor seleccionado para representarlo. No tiene que ser una representación de cómo se ve, sino de qué representa, por ejemplo: le gusta el fútbol, entonces su cabeza es un balón de fútbol; es una persona que le encanta el agua, entonces su cabello son gotas de agua etc. Esta representación debe tener al menos los siguientes elementos:



Un sombrero: en el sombrero usa banderines para responder a las siguientes preguntas,

- ¿Con quién estás empatizando? Describe a tu cliente en una frase.
- ¿Qué necesita hacer?: Describe cual es la actividad o meta que tiene dentro del reto que escogiste, las decisiones que debe tomar y cómo saben si son exitosos cumpliendo esta meta.

Ojos: en sus ojos usa banderines para responder a la siguiente pregunta,

- ¿Qué ve a su alrededor? Describe lo que ve en su entorno cercano, lo que hacen otras personas cercanas a él/ella, lo que ven o leen en tv o internet.



Boca: en su boca usa banderines para responder a la siguiente pregunta,

- ¿Qué dice? Describe lo que le has escuchado decir y lo que imaginas que podría decir.

Torso: en su pecho usa banderines para responder a la siguiente pregunta,

- ¿Qué hace? Describe cosas importantes de su rutina, su comportamiento, y lo como te imaginas que se comporta esta persona respecto al reto.



Orejas: en sus orejas usa banderines para responder a la siguiente pregunta,

- ¿Qué escucha? Describe lo que escucha decir a otros de las metas que quiere cumplir, lo que escucha de sus amigos cercanos y familiares, lo que escucha de sus compañeros de trabajo, y el tipo de chismes que suelen llegar a él.

Entendiendo a las personas

Cabeza: en su cabeza usa banderines para responder a las siguientes preguntas,

- ¿Qué piensa y siente? Describe sus miedos, frustraciones y ansiedades. También describe sus sueños, necesidades y esperanzas.
- Si hay otros pensamientos que puedan motivar su comportamiento, escríbelos y coloca los banderines en la barbilla.



Una vez termines tu representación, tómale una foto y súbela a Google drive a la carpeta con el nombre “Mapeo de contexto”.

\$ 2 Fichas por integrante de grupo a la representación más creativa y que haya subido la foto a Google drive.

3 Escribe en los siguientes espacios 5 posibles oportunidades o problemas que hayas descubierto empatizando con tu aliado o cliente.

Five horizontal orange bars provided for writing answers to question 3.

4 Escoge uno de estas oportunidades o problemas para continuar tu proyecto y escríbelo en el siguiente espacio.

One horizontal orange bar provided for writing the answer to question 4.

Entendiendo a las personas

Busca las siguientes palabras en la sopa de letras de la semana:
Gana un punto extra en tu calificación haciendo esta actividad

E	M	P	R	E	N	D	I	M	I	E	N	T	O
O	E	D	P	C	F	T	S	A	B	U	X	W	Z
P	M	Y	P	O	O	F	J	J	N	S	M	A	W
O	P	A	E	O	N	N	I	N	N	S	Y	X	Y
R	R	L	J	J	T	E	T	R	T	U	M	S	T
T	E	I	F	Q	Y	E	M	E	V	N	Z	G	E
U	N	A	C	Z	L	C	N	P	X	H	B	P	R
N	D	D	R	D	I	W	L	C	A	T	T	H	R
I	E	O	A	C	T	O	R	I	I	T	O	H	I
D	D	R	E	A	S	O	N	X	E	A	Í	E	T
A	O	A	H	U	O	L	O	B	W	N	L	A	O
D	R	R	M	I	V	H	O	Y	A	T	T	R	R
I	N	T	E	R	A	C	C	I	Ó	N	K	E	I
B	N	E	C	E	S	I	D	A	D	E	D	B	O

Contexto
Cliente
Aliado
Necesidad
Potencial
Empatía

Oportunidad
Emprendimiento
Interacción
Actor
Territorio
Emprendedor

Entendiendo a las personas

Trabajo en casa

Haz una búsqueda en Google y en Pinterest acerca del potencial o problema que seleccionaron como grupo. Haz especial énfasis en referentes de otras empresas que hayan usado este potencial o hayan resuelto este problema de una manera creativa e interesante. Escribe, dibuja, o haz un collage de los mejores referentes que hayas encontrado en tu búsqueda en el siguiente espacio.

Descubrimientos

Tip del día

¿Qué son los motores de búsqueda?

Un motor de búsqueda o buscador es un mecanismo que recopila la información disponible en los servidores web y la distribuye a los usuarios por medio del proceso de crawling, en el que las arañas de los buscadores mapean los datos almacenados en la red. (Giraldo, v., 2021) Los buscadores como Google, bing, Ekoru, o Google scholar, son las herramientas que te ayudan a buscar información en Internet de manera eficiente y efectiva a través de búsqueda de palabras claves.

Día 3

¿Qué es pensamiento de diseño?

No olvides ver el video con el nombre “pensamiento de diseño” que debiste haber recibido vía whatsapp

Escribe acá tu resumen

Mi idea de negocio

1 Para iniciar, reúnete con tu grupo y compartan sus principales conclusiones y descubrimientos de su búsqueda de referentes.

2 Es hora de pensar en ideas de negocio. Para esto, sigue las instrucciones de l@s facilitador@s para ejecutar una lluvia de ideas. Pega un tablero de ideación en la pared y escribe en los post-its todas las ideas que se les ocurran para aprovechar el potencial seleccionado o para solucionar el problema seleccionado. En este momento no hay ninguna idea mala o descabellada, todas las ideas son valiosas y pueden dar lugar a ideas aún mejores, así que no tengas miedo de tener ideas, escribe todo lo que se te ocurra.

3 Siguiendo las instrucciones del tablero de ideación, organiza y evalúa tus ideas para poder seleccionar una idea final para avanzar en el proyecto. Sigue las instrucciones presentes en el tablero de ideación.

Una vez termines, tómale una foto a tu proceso en el tablero de ideación y súbela a la carpeta de Google drive con el nombre “Pensamiento de diseño”

\$ 1 Ficha por integrante de grupo a todos los que suban la foto a Google drive

4 Escoge una idea final con tu grupo y describela o dibújala en el siguiente espacio.

Dibuja o describe acá a tu Idea de negocio

En el siguiente espacio, escribe qué elementos de la idea de negocio no te convencen, te preocupan o sobre los cuales tienes dudas.
Gana un punto extra en tu calificación haciendo esta actividad.

Mi idea de negocio

Espacio para escribir

Trabajo en casa

Cuéntale a tus padres tu idea de negocio y pregúntales que piensan acerca de ella. Escribe en el siguiente espacio las conclusiones de esta conversación con ellos.

Escribe acá tus conclusiones

Día 5

Usando el tablero de iteración, mejora tu idea inicial teniendo en cuenta la retroalimentación que tus padres te dieron a cerca de la idea de negocio. Sigue las instrucciones en el tablero de iteración para mejorar tu idea de negocio.

Cuando termines, toma una foto del tablero y súbela a la carpeta de Google drive con el nombre "Pensamiento de diseño"

2

Describe o esquematiza en el siguiente espacio tu idea de negocio final.

Describe acá tu idea

Iterando mi idea

Es hora de crear un primer prototipo de tu idea de negocio. Para ello, vas a hacer un juego de roles: Crea una obra de teatro en la que representes tu idea de negocio en ejecución, ejemplo: tú eres el vendedor y tu compañero entra a la tienda para comprar tu producto y simulan el proceso de compra del producto. Para ello, primero haz un plan de qué escenario van a simular y cuál rol interpretará cada integrante del grupo. Describe tu plan con dibujos o texto en el siguiente espacio.

Planea acá el juego de roles

Ahora que tienes un plan, es hora de ejecutarlo. Usa un celular para grabar tu juego de roles interpretando tu idea de negocio. Pídele ayuda a alguno de l@s facilitador@s en caso de ser necesario.

Cuando termines, sube el video a la carpeta de Google drive con el nombre "Pensamiento de diseño".

📌 1 Ficha por integrante de grupo a todos los que suban el video a Google drive

Piensa en cómo podría ser un prototipo físico de tu producto o idea de negocio, y haz una lista en el espacio a continuación de los elementos o materiales a tu disposición que puedes usar para crear un modelo o un prototipo. Piensa qué elemento de tu idea de negocio puedes prototipar.

Lista acá los materiales

Iterando mi idea

En el siguiente espacio describe lo que crees que tu cliente pensaría de tu idea de negocio.
Gana un punto extra en tu calificación haciendo esta actividad.

Espacio para escribir

Trabajo en casa

Muéstrale el video de tu idea de negocio o cuéntale tu idea de negocio a tus padres y pregúntales que piensan de ella. Escribe en el campo de abajo las principales conclusiones de lo que opinan.

Escribe acá tus conclusiones

Trae a la siguiente sesión materiales necesarios para poder hacer un prototipo del producto o algún elemento físico de tu idea de negocio.

Día 6

¿Qué es prototipado y testeo?

No olvides ver el video con el nombre “Prototipado y testeo” que debiste haber recibido vía whatsapp

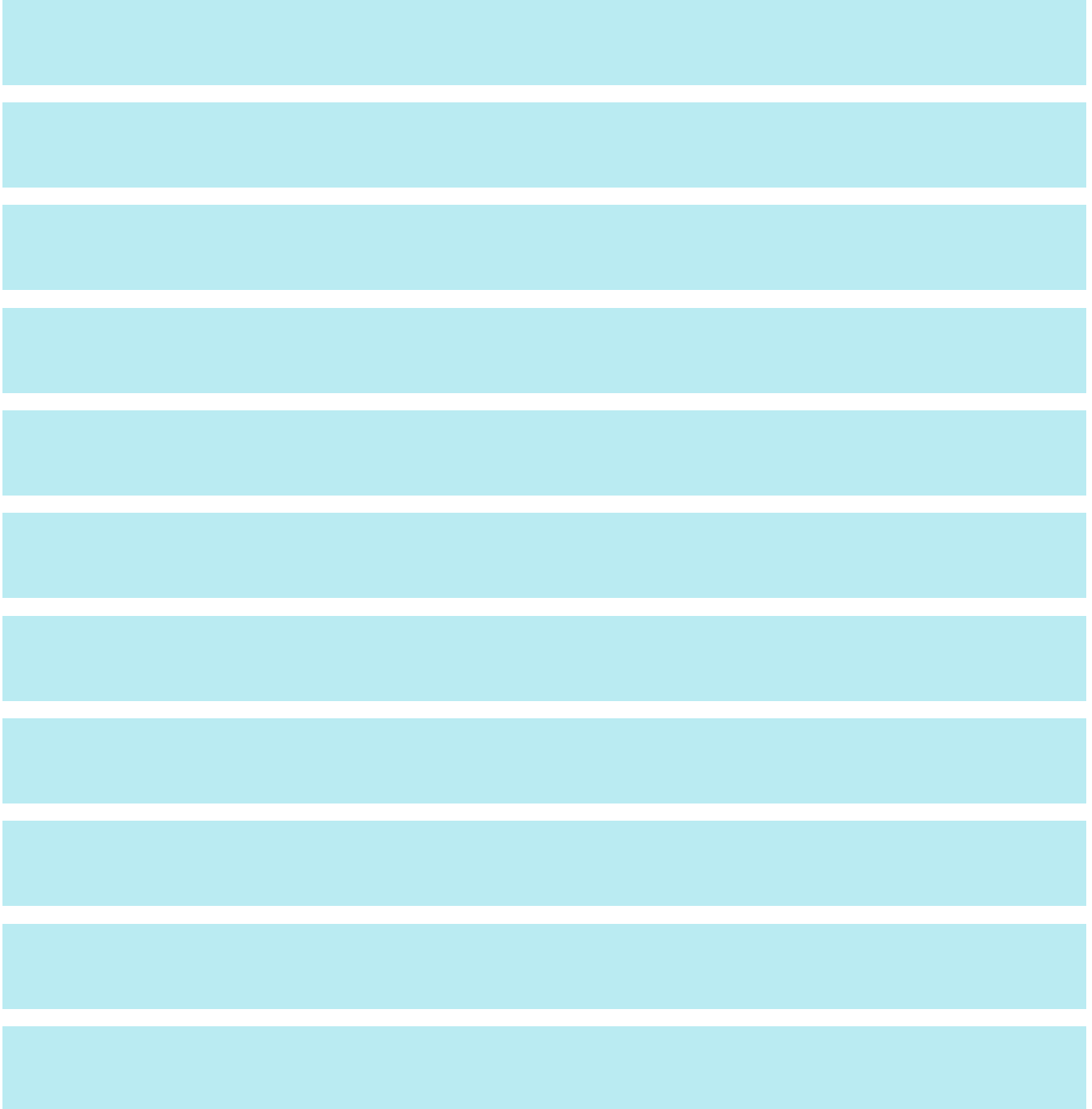
Escribe acá tu resumen

Prototipando mi idea

En el espacio de abajo, defiine y dibuja cuál es tu concepto final de negocio, basándote en tu última propuesta de la sesión pasada, añadiendo los comentarios de tus padres de ser necesario.

Esquematiza , escribe o dibuja tu idea

Ahora piensa en qué aspectos de tu concepto de negocio necesitan ser testeados. Puede ser desde como funciona tu producto, si los clientes realmente están dispuestos a comprar tu producto / servicio, la manera que tus clientes interactúan con tu producto / servicio, etc. Haz un listado de estos aspectos en los espacios de abajo. Una vez lo hagas, colócale una estrella o resalta máximo 3 aspectos que consideres más importantes poder testear.



3 Crea un plan de testeo basado en los aspectos que identificaste. Procura que para ello puedas tener un modelo físico de comprobación. Identifica qué debes crear para realizar este test, y qué aspectos específicos vas a evaluar. Para crear tu plan de testeo, usa el espacio a continuación. A continuación, podrás ver un ejemplo de un plan de testeo para la siguiente idea “Producir y comercializar compota de banano”:

Prototipando mi idea

Aspectos a testear:

Los productores de banano están interesados en asociarse para producir la compota.

Sabor.

Los clientes se sientan atraídos al producto.

Plan de testeo:

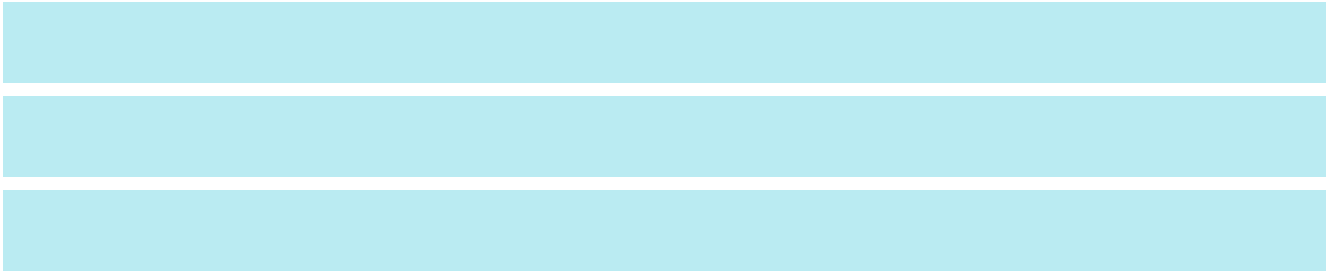
Los productores de banano están interesados en asociarse para producir la compota: Hablar con 2 productores de banano, mostrarles el producto y preguntarles si les gustaría asociarse para construir o comprar una máquina para procesar el banano y producir compota.

Sabor: Producir dos frasco de compota de banano triturando 2 bananos maduros por frasco y mezclarlos con panela triturada y con gelatina, para ver cuál de las 2 combinaciones funciona mejor en sabor. Le daremos a probar las 2 posibles recetas a 5 niños para conocer su opinión y poder seleccionar la mejor opción.

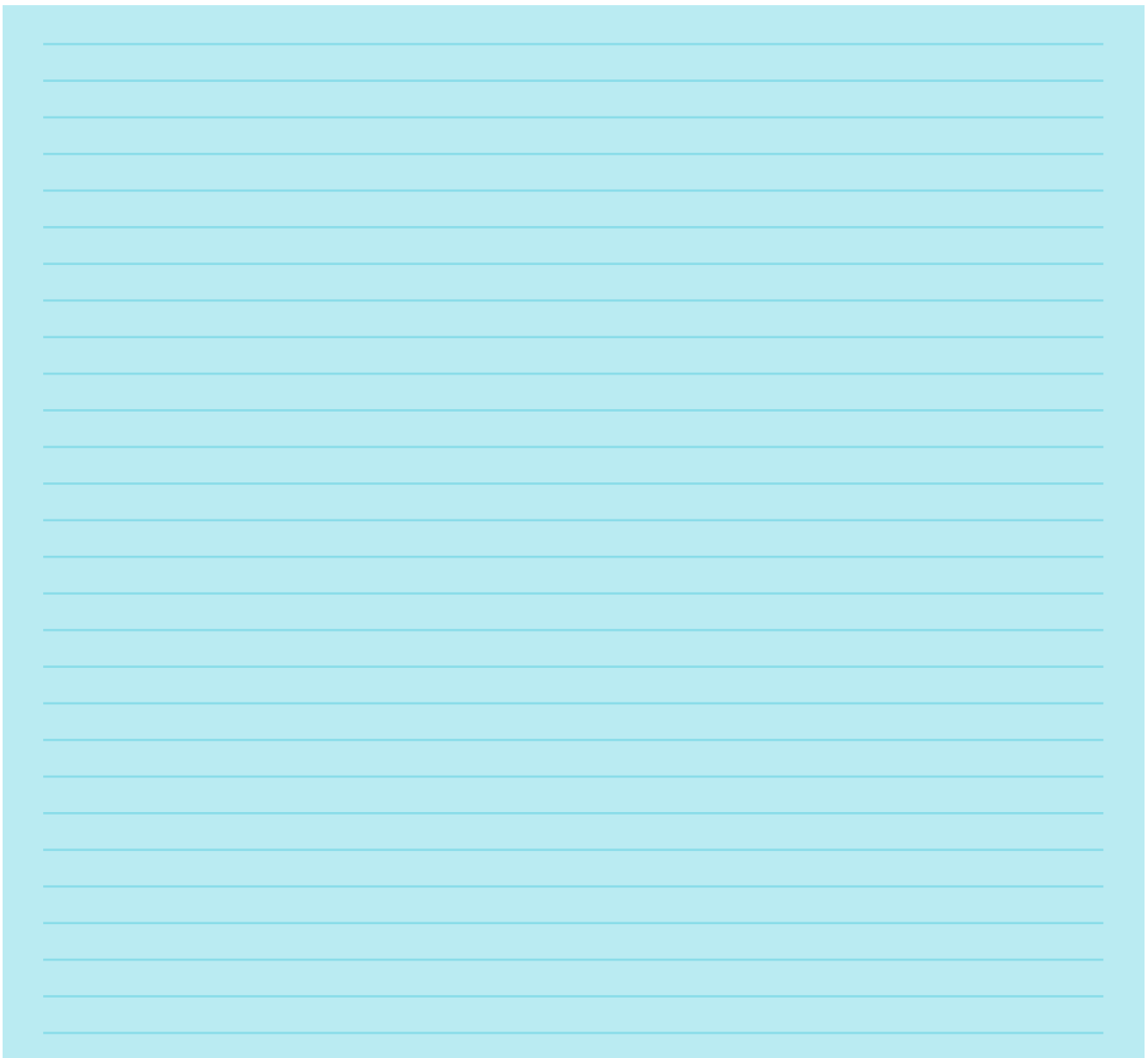
Los clientes se sientan atraídos al producto: Crearemos un frasco de como luciría la compota, y le pediremos ayuda al dueño de la tienda del pueblo para que lo coloque en su vitrina y nos diga si las personas preguntan por el producto.

Ahora es tu turno. ¡Buena suerte!

Aspectos a testear:

Three horizontal light blue bars stacked vertically, intended for listing aspects to be tested.

Plan de testeo:

A large light blue rectangular area containing horizontal lines, intended for writing a test plan.

Prototipando mi idea

Ahora que ya tienen plan de testeo, es hora de crear un prototipo o un modelo que puedan usar para ejecutar este plan. Usa los materiales que trajiste de casa, los facilitadores también podrán ayudarte con algunos materiales.

Una vez terminen, tomen una foto del prototipo y súbanla a la carpeta de Google drive con el nombre “Prototipado”

 1 Ficha por integrante de grupo a todos los que suban la foto a Google drive

Busca las siguientes palabras en la sopa de letras de la semana:
Gana un punto extra en tu calificación haciendo esta actividad

U	F	V	K	N	Z	A	A	H	S	R	C	B	Z
P	J	L	W	G	N	W	D	J	I	D	H	T	M
L	J	S	V	A	U	G	G	L	W	I	Y	H	T
Y	O	M	Y	N	M	Q	S	D	I	S	E	Ñ	O
R	K	F	C	I	C	L	I	E	N	T	E	E	C
M	Q	T	L	R	J	X	M	T	T	E	F	I	S
S	T	F	U	S	E	R	V	I	C	I	O	Q	U
H	I	T	E	R	A	R	I	C	G	O	B	H	D
L	L	U	V	I	A	D	E	I	D	E	A	M	G
T	P	R	O	D	U	C	T	O	U	L	Z	W	P
C	B	E	R	J	O	E	V	A	L	U	A	R	E
G	P	C	Z	T	E	S	T	E	O	V	Y	J	N
J	U	E	G	O	D	E	R	O	L	E	S	T	D
Q	I	R	R	U	P	R	O	T	O	T	I	P	O

Prototipo
Testeo
Cliente
Producto
Servicio
Juego de roles
Iterar
Evaluar
Lluvia de ideas
Diseño

Trabajo en casa

Ejecuta por lo menos un punto de tu plan de testeo haciendo uso del prototipo que creaste en clase. Si crees necesario mejorar, cambiar o rehacer tu prototipo hazlo. Escribe en el campo a continuación los principales aprendizajes y conclusiones de testear tu producto.

Escribe acá tus conclusiones

Teniendo en cuenta tus aprendizajes, trae materiales para poder crear un prototipo más avanzado de tu producto servicio en la siguiente sesión.

Teniendo en cuenta los resultados, aprendizajes y conclusiones de tu proceso de testeo, rediseña y mejora tu producto. Dibuja o esquematiza en el espacio a continuación la versión final de tu producto / servicio.

Tu diseño

Construyendo mi producto

Ahora que ya tienes un diseño final, crea un prototipo final de tu producto / servicio, haciendo uso de los materiales que trajiste. Si es necesario, I@s facilitador@s podrán ayudarte con algunos materiales básicos.

Una vez termines, tómale una foto al prototipo y súbelo a la carpeta de Google drive con el nombre "Prototipado"

📌 1 Ficha por integrante de grupo a todos los que suban la foto a Google drive

Piensa en qué nombre te gustaría darle a tu producto, haz una primera elección y escríbelo en el siguiente espacio.

Ahora que ya tienes un nombre para tu producto, dibuja en el espacio de abajo cómo te gustaría que fuese el empaque de tu producto.

Tu empaque

Construyendo mi producto

Escribe en el espacio de abajo los aspectos de tu idea de negocio que aún necesitan ser testeados.
Gana un punto extra en tu calificación haciendo esta actividad.

Lista acá los materiales

Día 8

¿Qué es Marca?

No olvides ver el video con el nombre “Marca” que debiste haber recibido vía whatsapp

Escribe acá tu resumen

Creando mi marca

Para crear una marca, lo primero que debes hacer es construir su ADN, es decir, qué es lo que busca expresar, a quién lo expresa y cómo lo expresa. Para hacer esto vas a construir una pirámide usando pasta uniendo los extremos con plastilina, donde en la unión superior vas a colocar la cara de quien sería tu cliente, junto a un banderín describiéndolo. En las otras 3 uniones, vas a pensar y colocar lo siguiente:

- Propósito: ¿Cuál es la misión de tu marca? ¿En qué cree?. Ejemplo de nuestra marca de compota de banano: “Creemos en promover las maravillas saludables del campo a través de productos deliciosos, sostenibles y nutritivos”
- Personalidad: piensa en tu marca como si fuera la personalidad de una persona, y escoge máximo 3 adjetivos que describan su personalidad. Ejemplo de nuestra marca de compota de banano: Divertida, madura, Sarcástica.
- Creemos en... para quién: Piensa en cuál es el efecto que quieres causar en tu cliente, clarificando quien es tu cliente. Ejemplo de nuestra marca de compota de banano: “Creemos en que los trabajadores de oficina pueden tener una alimentación divertida y nutritiva sin que deban perder tiempo explicando sus decisiones”

Una vez termines, tómale foto a tu pirámide y súbela a la carpeta de Google drive con el nombre “Marca y mercadeo”

\$ 1 Ficha por integrante de grupo a todos los que suban la foto a Google drive

2 Crea un nombre para tu marca. Para ello, reflexiona en el ADN de la marca que recién has creado, y haz una pequeña lluvia de ideas junto a tu equipo para encontrar el mejor nombre para la marca de tu empresa. Pueden colocar las diferentes opciones a continuación y colocar el nombre escogido en la casilla resaltada.

Ideas de nombres

Nombre seleccionado

Crea un eslogan para tu marca. Para ello, reflexiona en el ADN y el nombre de la marca que recién has creado. Haz una pequeña lluvia de ideas junto a tu equipo para encontrar el mejor logo para la marca de tu empresa. Pueden colocar las diferentes opciones a continuación y colocar el eslogan escogido en la casilla resaltada.

Ideas de Eslogan

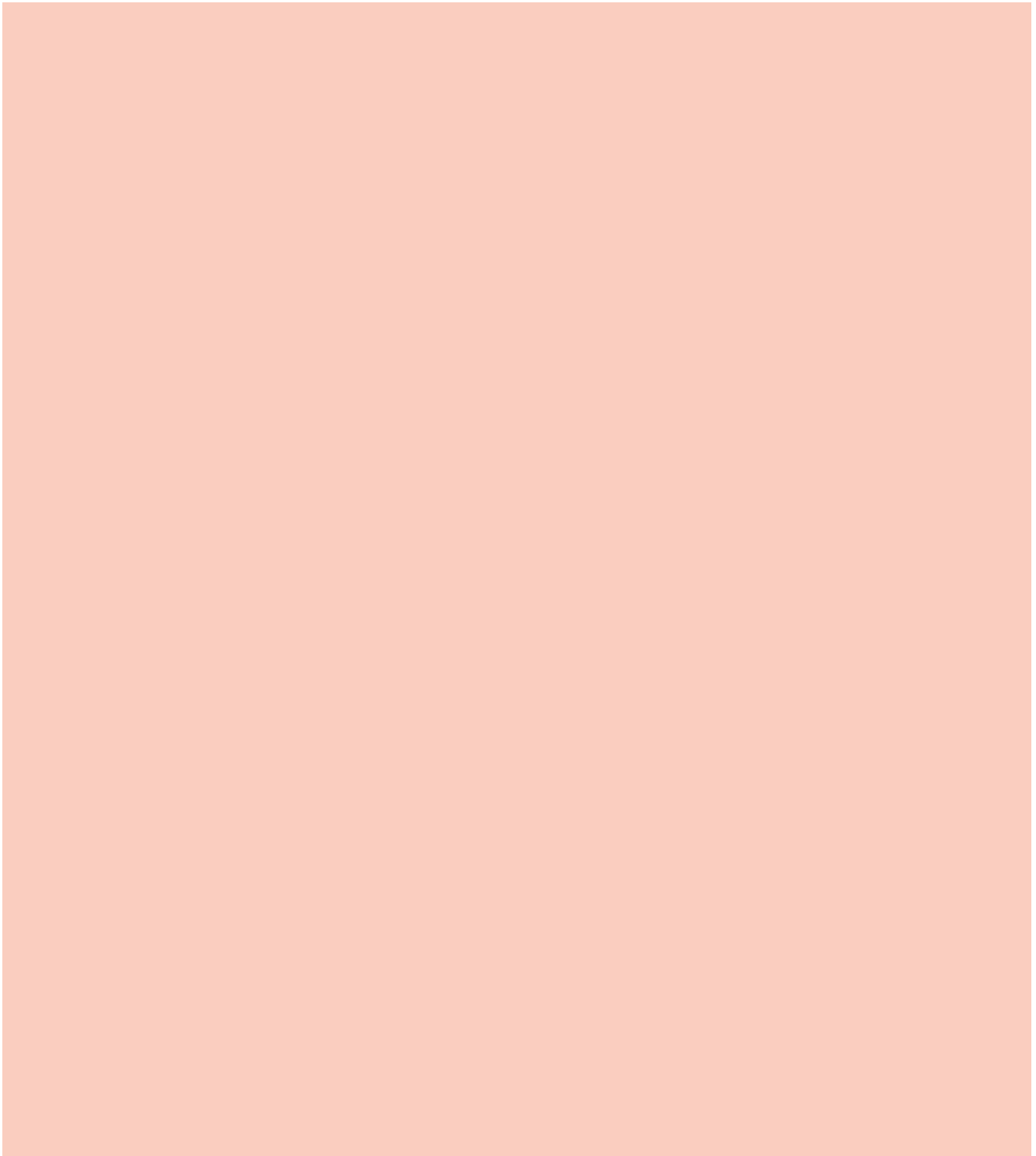
Eslogan seleccionado

Creando mi marca

4 Crea un logo para tu marca. Para ello, reflexiona en el ADN, el nombre y el eslogan de la marca que recién has creado. Haz una pequeña lluvia de ideas junto a tu equipo para encontrar el mejor nombre para la marca de tu empresa. Pueden colocar las diferentes opciones a continuación y resaltar el logo escogido. Una vez lo tengas definido en este diario, usa la aplicación “Canva” para crear el logotipo de manera digital.

Crea tu logo

Dibuja en el siguiente espacio como podría verse un póster de publicidad de tu marca.
Gana un punto extra en tu calificación haciendo esta actividad



Tip del día

¿Qué es Canva?

Canva es una plataforma virtual para crear piezas gráficas de manera gratuita y colaborativa, es decir, puedes trabajar con otras personas desde múltiples dispositivos en el mismo proyecto. Es una herramienta de fácil acceso y fácil de usar a la que puedes acceder tanto desde un celular como un computador a través de una aplicación o directamente a través de un navegador de Internet escribiendo “www.canva.com”.

Día 9

¿Qué es Mercadeo?

No olvides ver el video con el nombre “Mercadeo” que debiste haber recibido vía whatsapp

Escribe acá tu resumen

Construyendo mi producto

Como lo sabes, el marketing digital es una de las maneras más efectivas y populares para realizar campañas de mercadeo. Por ello, lo primero que vas hacer es seleccionar la red social insignia para tu marca. Selecciónala de acuerdo a tu público objetivo, la personalidad de tu empresa, el tipo de producto o servicio que manejes, y tu modelo de negocio. En el espacio de abajo escribe la red social que mejor se adecua a las necesidades de mercadeo de tu marca y escribe el porqué.

Redes sociales según el tipo de mercadeo:



Facebook: Esta red social se usa principalmente para modelos de negocio que le venden directamente al consumidor final. Usualmente los usuarios más comunes de esta red social son los adultos jóvenes en adelante, y usan la plataforma para informarse, compartir su vida, y pertenecer a grupos de interés por tema.



Instagram: Esta red social se usa al igual que Facebook principalmente para modelos de negocio que venden directamente al consumidos final. Los usuarios de esta plataforma varían en todas las edades, pero los más activos suelen ser los adultos, adultos jóvenes y adolescentes. En esta red social se pueden compartir fotos, y videos cortos en forma de historias o reels.



TikTok: Esta red social es especialmente popular entre adolescentes y adultos muy jóvenes por su tipo de contenido. Esta plataforma es usada igual que Facebook e instagram por empresas que venden directamente al consumidor final. En esta plataforma se comparten videos cortos virales donde el consumo se divide por tipo de contenido y temática.



YouTube: Esta red social es popular en casi todos los segmentos de edad, y puede usarse tanto por compañías que venden a consumidor final como a otras compañías. En Youtube se puede compartir contenido de video tanto en formatos cortos como formatos largos y con una producción y calidad bastante elevada.



LinkedIn: Esta plataforma es conocida por ser la red social profesional. Donde profesionales y expertos en diversidad áreas se comunican y establecen conexiones profesionales y de negocios. Es usada principalmente por empresas que vendan productos o servicios a otras empresas, y se permite compartir contenido de texto, video imágenes, y hasta ofertas de trabajo.

Red social seleccionada

Justificación

Ahora que ya sabes cuál es la mejor red social para tu empresa, crea un perfil en esta red social con el nombre, el logo y el eslogan de tu empresa. Una vez termines, toma un pantallazo del perfil y súbelo a la carpeta de Google drive con el nombre “Marca y mercadeo”.

Para poder empezar a tener ventas, es necesario tener una estrategia de lanzamiento tanto de marca como de producto. Usa el esquema de la siguiente página para planear tu estrategia de contenido digital para el lanzamiento de tu marca y producto.

Así vendo mi marca

Fase	Descripción	Información a comunicar	Descripción del contenido
Generación de expectativa de marca	<p>En esta etapa, el objetivo es atraer nuevas personas a tu marca y hacer que se emocionen por el significado de la marca y lo que puede ofrecer próximamente, generando expectativa y curiosidad.</p>		
Lanzamiento de producto	<p>En esta etapa, se comunica los valores del producto / servicio y su valor agregado al cliente, además de información básica de como y donde adquirirlo.</p>		
Fidelización de cliente y comunidad	<p>En esta etapa es hacer que los clientes que han comprado sigan interesados en la marca para que vuelvan a comprar en próximas ocasiones, este proceso se llama fidelización. Es importante en este proceso comunicar tanto valores de la marca como del producto.</p>		

Usa un celular para crear alguno de los contenidos de tu plan. Para esto, te recomendamos que uses una aplicación para edición de video desde el celular llamada CapCut. Pídele ayuda a l@s facilitador@s para poder usar esta herramienta.

\$ 2 Fichas por integrante de grupo a todos los que suban el contenido a su red social y lo muestren a los facilitadores

Busca las siguientes palabras en la sopa de letras de la semana:
Gana un punto extra en tu calificación haciendo esta actividad

Z	G	P	R	O	P	Ó	S	I	T	O	R	Z	M
L	X	R	X	H	G	L	V	C	W	N	I	N	C
I	V	S	Z	L	O	G	O	T	I	P	O	V	Q
W	N	M	N	R	H	J	W	G	J	A	L	O	I
R	L	N	R	W	J	J	J	S	Z	U	I	G	L
B	Q	R	A	S	X	R	E	S	D	A	I	W	B
D	A	G	G	C	O	N	T	E	N	I	D	O	T
P	E	R	S	O	N	A	L	I	D	A	D	X	V
J	D	L	A	N	Z	A	M	I	E	N	T	O	B
E	S	L	O	G	A	N	P	A	M	A	R	C	A
R	E	D	S	O	C	I	A	L	N	Q	J	T	S
M	Q	V	O	G	K	M	E	R	C	A	D	E	O
M	Y	Y	V	I	T	E	R	A	R	T	T	B	O
X	X	C	K	V	P	I	F	M	L	T	W	E	R

Marca
Mercadeo
Contenido
Red Social
Lanzamiento
Logotipo
Eslogan
Iterar
Personalidad
Propósito

Trabajo en casa

1 Termina de editar tu video para contenido digital de tu red social.

2 Publica este contenido en tu red social, toma un pantallazo y súbelo a la carpeta de google drive con el nombre “Marca y mercadeo”.

Tip del día

¿Qué es CapCut?

CapCut es una aplicación de edición de video gratuita todo en uno, con todo lo que necesitas para crear videos increíbles y de alta calidad. (CapCut., n.d.) Puedes usar Capcut entrando a [Capcut.net](https://www.capcut.net) o buscando en el “playstore”

Día 10

¿Qué es la cadena de valor?

No olvides ver el video con el nombre “Cadena de valor” que debiste haber recibido vía whatsapp

Escribe acá tu resumen

Construyendo valor

Para iniciar, vas a construir la cadena de valor de tu empresa, pero no lo vas a hacer de cualquier manera, vas a construir un puente. Para ello, usa palos de paleta, cinta y cuerda de cáñamo, debes crear diferentes secciones que representen cada una de las etapas de tu cadena de valor. Usa banderines para indicar los actores y pasos que están comprendidos en cada paso de la cadena de valor. Esta cadena de valor debe tener por lo menos las siguientes secciones:



Logística entrante: Esta primera etapa se basa en tus proveedores. ¿Qué elementos necesitas para elaborar tu producto / servicio y a quién de ellos le compras? ¿Cómo te los van a enviar?



Operaciones: En esta etapa piensa en las cosas que tú debes hacer internamente para producir o generar tu producto / servicio. ¿Qué procesos necesitas? ¿Qué tipo de personas necesitas para ejecutar estos procesos? ¿Qué tipo de recursos o maquinaria necesitas para ejecutar estos procesos? ¿Serás tú quién produzca o lo hará un tercero?



Logística saliente: En esta etapa, piensa en las cosas que debes hacer para hacer llegar tu producto / servicio a tu cliente. ¿Qué tipo de transporte necesitas? ¿Necesitas una bodega para almacenar producto? ¿A dónde vas a enviar tus productos? ¿Vas a tener tu propio transporte o lo contratarás con un externo?



Mercadeo y ventas: Esta etapa es acerca de como vendes tu producto / servicio y obtienes el dinero para tu empresa. ¿Qué canales de ventas vas a usar y son efectivos para llegar a tu cliente? ¿Qué tipo de publicidad vas a hacer para vender tu producto / servicio? ¿Vas a venderle directamente al cliente final o vas a venderle a otra empresa para que lo venda? ¿Necesitas vendedores?








Servicio al cliente: En esta etapa las empresas establecen una relación con el cliente a largo plazo. ¿Cómo vas a atender quejas o reclamos? ¿Puedes tener algún plan de fidelización? ¿Usarás publicidad para clientes actuales?

Una vez termines tu puente, tómale foto y súbela a la carpeta de Google drive con el nombre “modelo de negocio”.

💰 1 Ficha por integrante de grupo a todos los que suban la foto a Google drive

2

Ahora que ya tienes identificada tu cadena de valor, Escribe tus principales conclusiones en el esquema de cadena de valor a continuación.

Fase	Conclusión
Logística entrante 	
Operaciones 	
Logística saliente 	
Mercadeo y ventas 	
Servicio al cliente 	

Construyendo valor

Piensa en qué pasaría si cada uno de estos pasos fallara, y describe las posibles consecuencias en el espacio a continuación.
Gana un punto extra en tu calificación haciendo esta actividad

Fase

Conclusión

Logística entrante



Operaciones



Logística saliente



Mercadeo y ventas



Servicio al cliente



Día 11

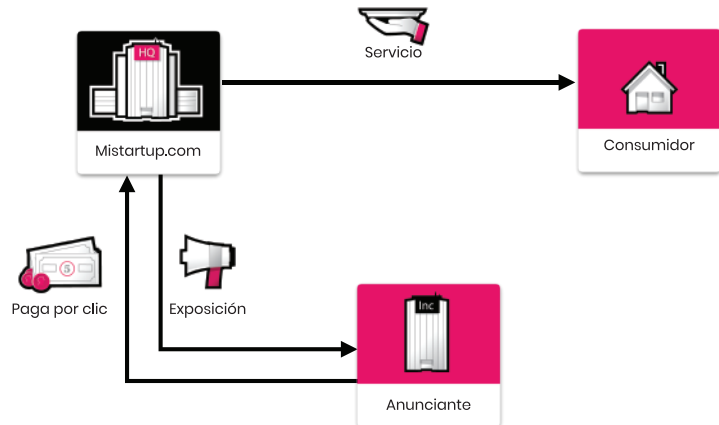
¿Qué es un modelo de negocio?

No olvides ver el video con el nombre “Modelos de negocio” que debiste haber recibido vía whatsapp

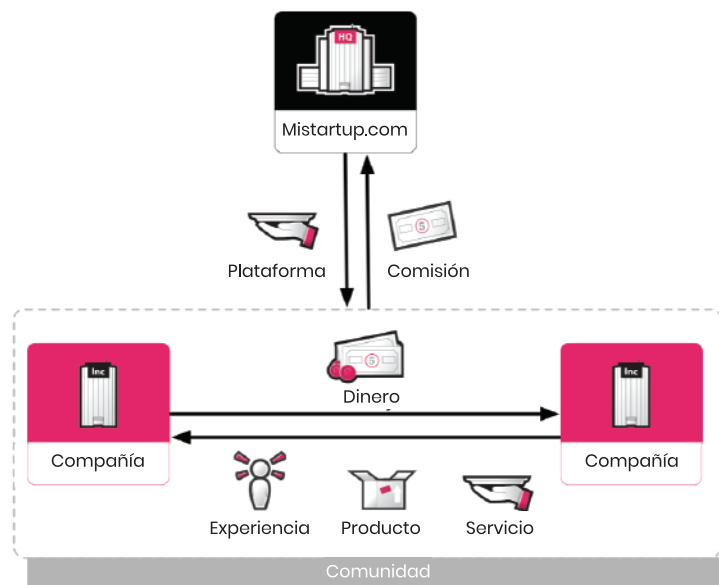
Escribe acá tu resumen

Piensa en 2 posibles modelos de negocio para tu empresa y dibújalos en el espacio. A continuación puedes ver las formas básicas de algunos modelos de negocios. Estos gráficos y ejemplos son tomados de de Mey, N., 2022.

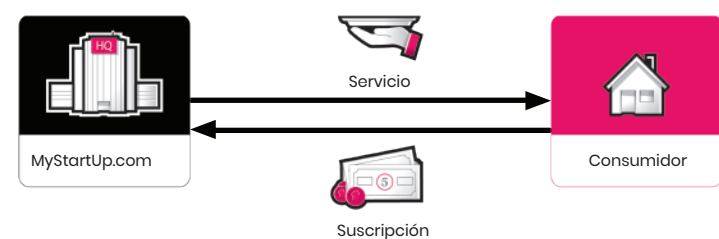
Publicidad: El usuario se convierte en el producto. Las empresas pagan para llegar a los clientes de su servicio. El resultado deseado es impulsar el comportamiento del consumidor con respecto a una oferta comercial.



Marketplace: Un mercado reúne oferta y demanda a través de una plataforma o corredor. El que gana más valor es el que paga la comisión.



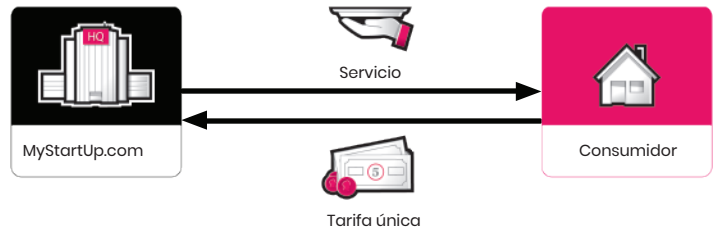
Suscripción: Una suscripción es una táctica de precios con la que vende acceso a un producto o servicio durante un período de tiempo determinado. El servicio puede ser la entrega periódica de un producto (periódico), utilizar un software en la nube, poder llamar a la asistencia, etc.



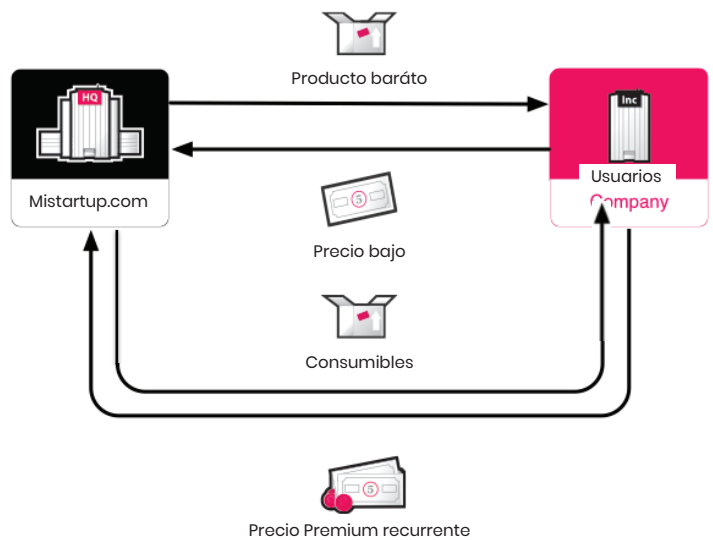
Pago por uso: Esta es una táctica de fijación de precios basada en resultados: algunos productos solo se usan una cantidad limitada de veces (un automóvil está inactivo el 97% del tiempo). Pagar solo por el tiempo que necesita un producto/servicio crea flexibilidad y aumenta el valor por uso.



Venta directa: Así es como se venden la mayoría de los productos: usted paga una tarifa única para poseer el producto y/o recibir acceso a un servicio.



Cuchilla de afeitar: Los ingresos se distribuyen a lo largo de la vida útil de un producto. Después de pagar una tarifa fija, los clientes tienen gastos recurrentes que no pueden rechazar (por ejemplo, cuchillas de afeitar).

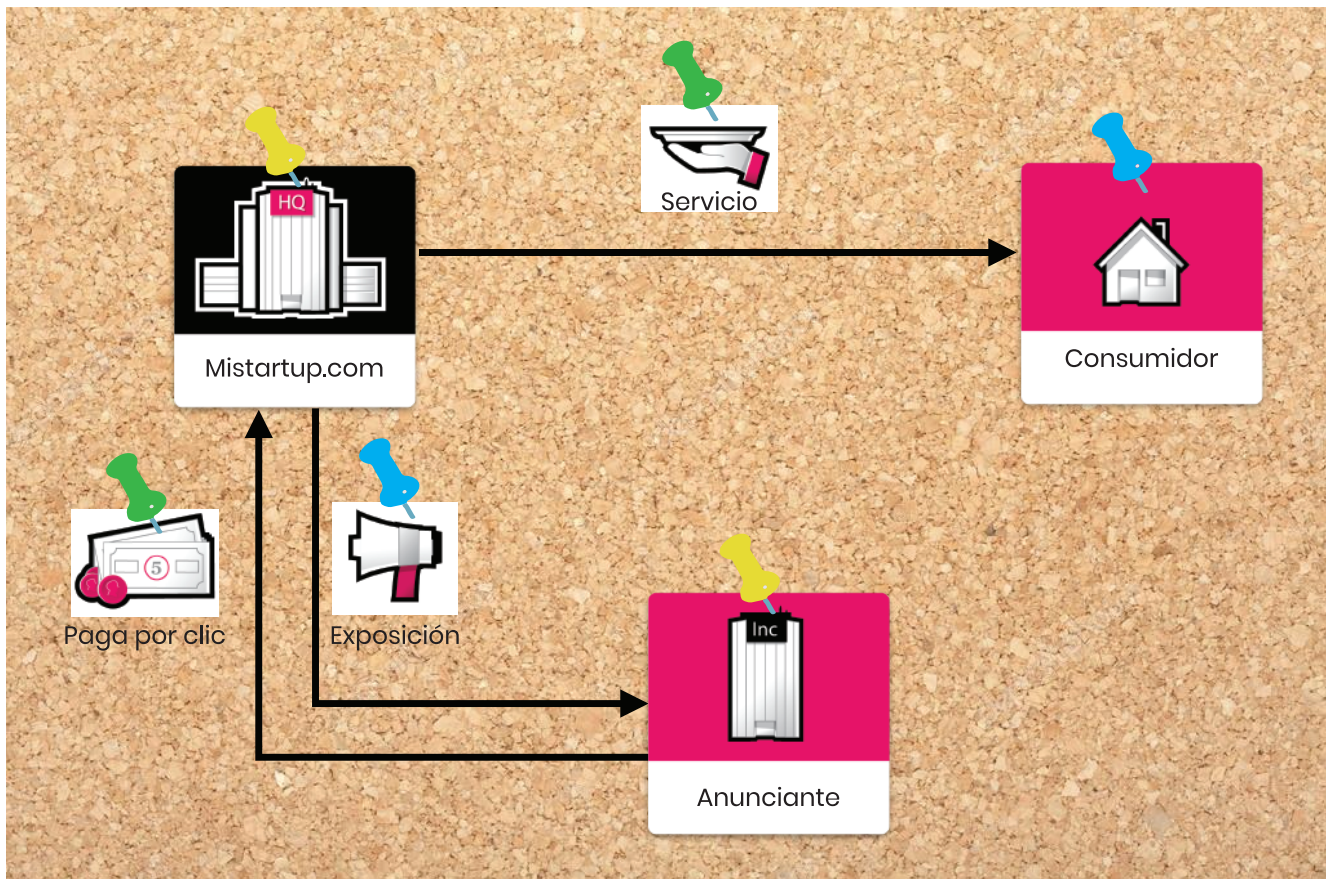


Modelo de negocio 1

Modelo de negocio 2

Dibuja una estrella sobre el modelo de negocio que crees más conveniente, y ahora haz lo siguiente: Usando el tablero que recibirás de l@s facilitador@s, organiza tu modelo de negocio como si estuvieras haciendo una investigación sobre un crimen (como en las películas). Profundiza en las relaciones, e intercambio de valor que se da entre cada uno de los actores. En la página 60 encontrarás íconos que puedes recortar y usar para crear tu modelo de negocio, usa chinchas y lana para ubicar y unir los actores. Una vez termines, tómale una foto y súbela a la carpeta de Google drive con el nombre "modelo de negocio".

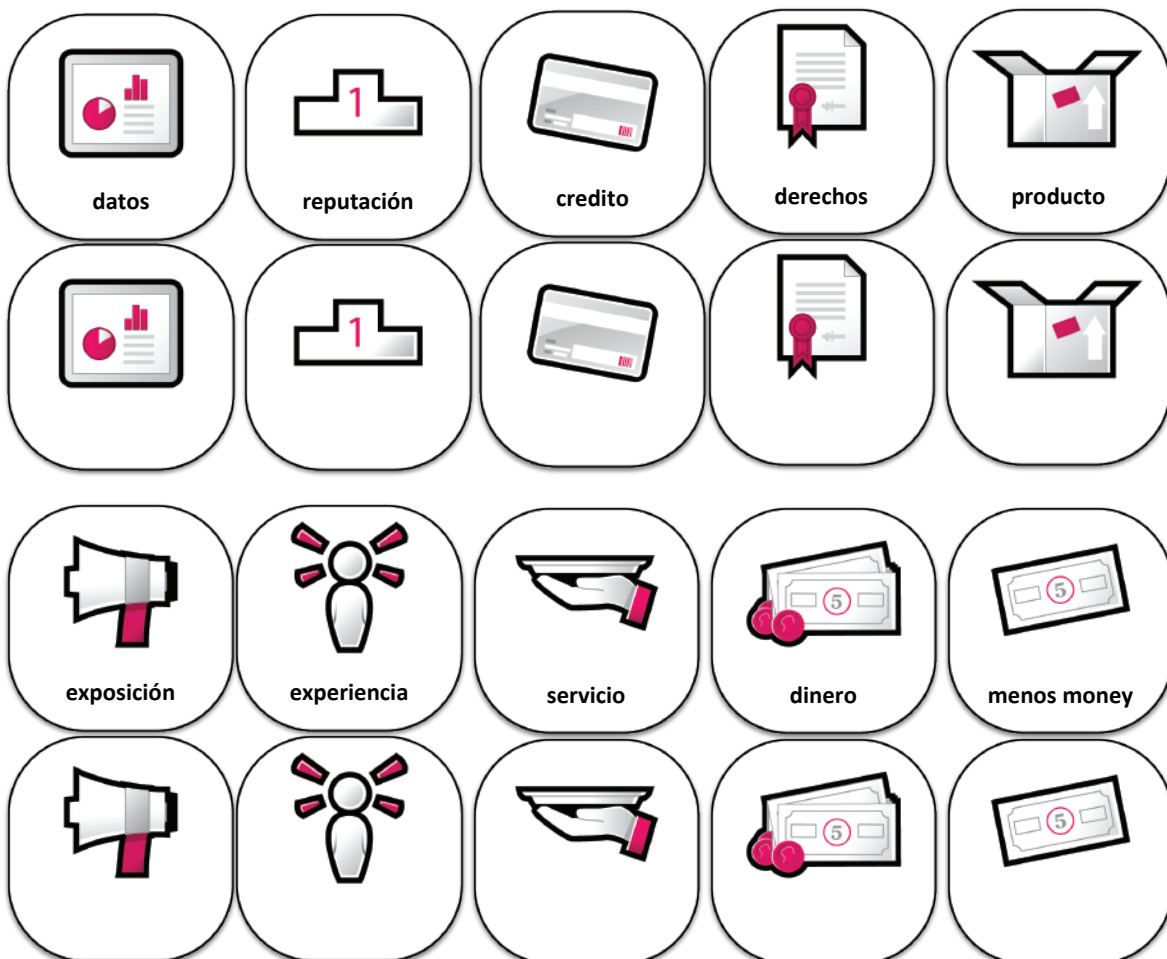
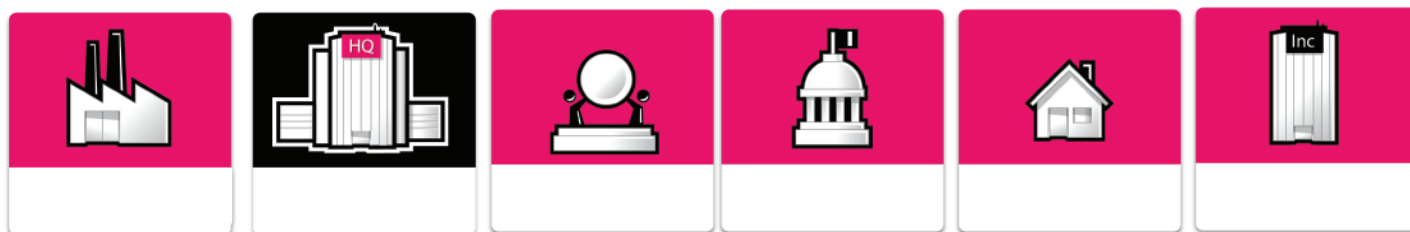
\$ 1 Ficha por integrante de grupo a todos los que suban la foto a Google drive



En el siguiente espacio, crea un crucigrama con los tipos de modelos de negocio que aprendiste.
Gana un punto extra en tu calificación haciendo esta actividad

Crea tu crucigrama

Recorta las figuras que necesites



Día 12

¿Qué es precio y costo?

No olvides ver el video con el nombre "Precio y costo" que debiste haber recibido vía whatsapp

Escribe acá tu resumen

Para determinar el precio de tu producto, devuélvete a todo el conocimiento a cerca de tu cliente y sobre tu mercado. Compara los precios de productos similares y determina un rango en el cual deba estar tu producto. Hazte la pregunta: ¿Mi producto aporta más o menor valor que los productos de la competencia? Si aporta más valor, coloca el precio más alto al de la competencia, si aporta menos valor, coloca el precio más bajo.

En caso que no tengas información suficiente para determinar tu precio por el mercado, multiplica el costo de tu producto **x 2**.

Nota: el precio de tu producto debe ser por lo menos el costo de tu producto multiplicado **x 1.5**.

Escribe el precio de tu producto en el espacio indicado. Si estás trabajando en la matriz de Google sheets, coloca el precio seleccionado en la casilla indicada.



Precio de tu producto

Escribe en el siguiente espacio la explicación del porqué del precio de tu producto.

Justificación de precio de producto



1 Ficha por integrante de grupo a todos los que muestren haber terminado todas las actividades

Este es mi precio

Busca las siguientes palabras en la sopa de letras de la semana:
Gana un punto extra en tu calificación haciendo esta actividad

W	I	J	Y	U	E	G	B	I	B	Q	V	L	K
H	L	Q	Z	Q	H	K	S	B	G	W	B	Y	P
O	G	L	F	X	P	M	V	A	Y	Q	D	X	Y
R	B	M	O	D	E	L	O	D	E	N	E	G	O
K	E	J	C	O	S	T	O	V	E	X	B	W	U
T	Q	M	E	R	C	A	D	O	K	O	F	S	K
L	Z	I	M	L	O	G	Í	S	T	I	C	A	T
V	K	H	Q	Y	Q	Y	H	O	Y	Y	O	R	R
P	R	E	C	I	O	M	E	R	C	A	D	E	O
T	O	P	E	R	A	C	I	O	N	E	S	D	U
W	R	Q	H	A	L	I	A	D	O	R	O	I	G
N	F	H	L	T	I	D	K	D	P	S	R	U	Q
R	H	D	G	V	A	L	O	R	A	Y	U	V	B
C	A	D	E	N	A	D	E	V	A	L	O	M	V

Precio
Costo
Cadena de valor
Aliado
Modelo de negocio

Mercado
Valor
Logística
Operaciones
Mercadeo

Trabajo en casa

Si tienes acceso a tu cliente, pregúntale si estaría dispuesto a pagar por tu producto del precio que definiste. Escribe las conclusiones de esta charla en el siguiente espacio.

Escribe acá tus conclusiones

Tip del día

¿Qué es Google sheets?

Google sheets es una aplicación en línea gratuita de Google para crear y editar hojas de cálculo de manera colaborativa. Las hojas de cálculo son útiles para organizar información de manera estructurada y realizar cálculos en base a esta información. Puedes acceder a Google sheets entrando a Google drive.

Día 13

¿Qué es el punto de equilibrio?

No olvides ver el video con el nombre “Punto de equilibrio” que debiste haber recibido vía whatsapp

Escribe acá tu resumen

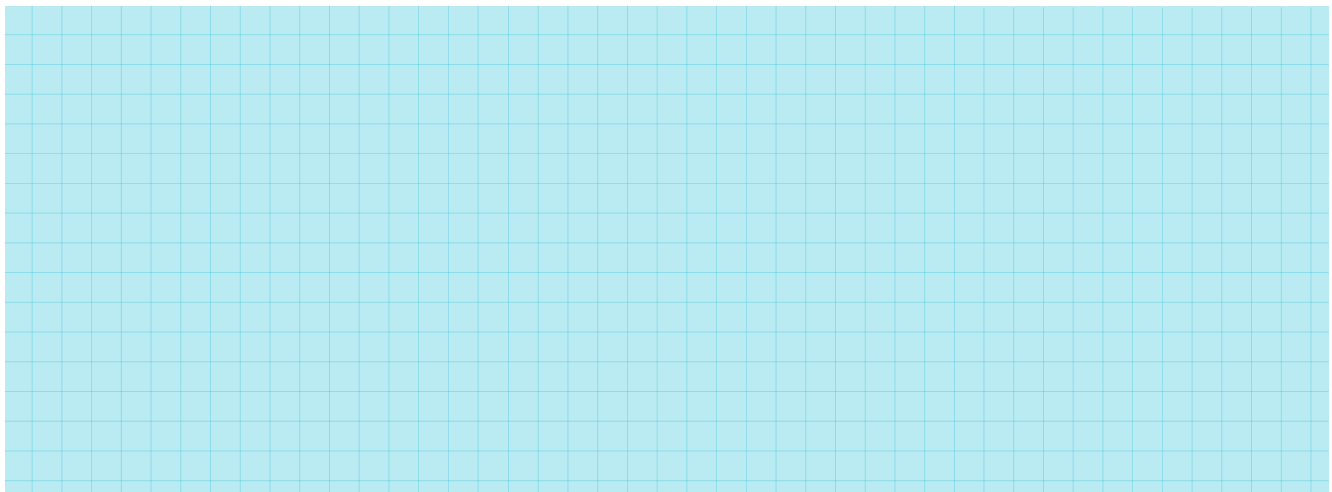
Las matemáticas son mis amigas

Para poder establecer cuál sería el punto de equilibrio de tu empresa, debes conocer cuál es el costo fijo. Para ello Enumera y dale un valor a los posibles costos fijos que puede tener tu idea de negocio en la siguiente matriz, puedes realizar la operación directamente en la bitácora. Si estás usando la matriz de Google sheets, colocar estos valores en la matriz.

Ítem	Precio mensual
Empleados	\$
Arriendo	\$ +
Servicios	\$ +
	=
Costo fijo mensual	\$
	X 12
Costo fijo anual	\$

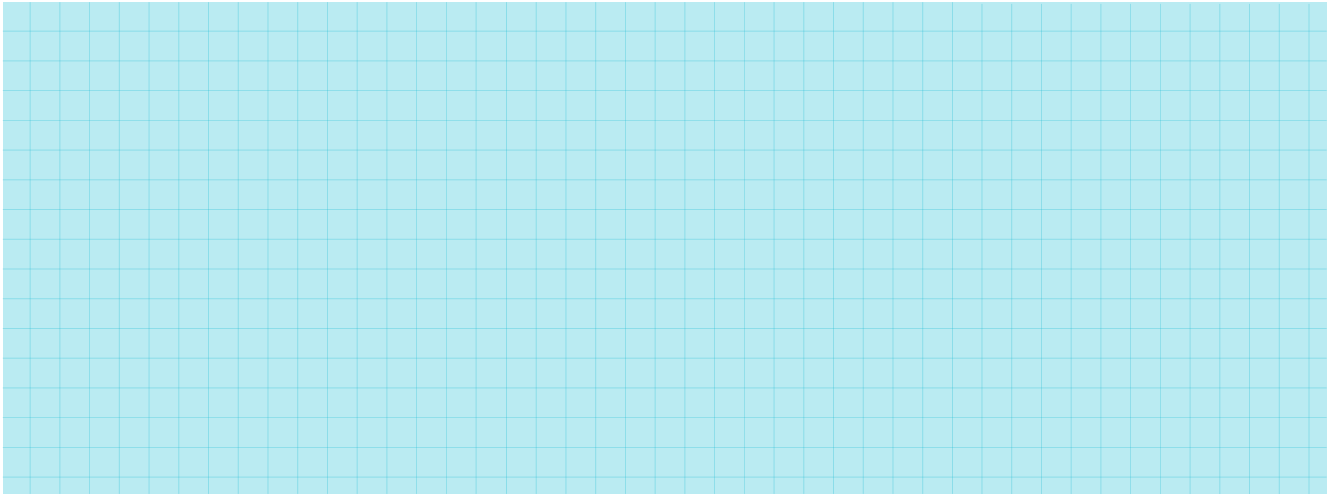
Usa las formulas a continuación para determinar tu punto de equilibrio en número de unidades y en valor de dinero. Haz los cálculos en el espacio de abajo. En la matriz de Google sheets el punto de equilibrio se calculará automáticamente.

$$PE \text{ (Unidades)} = \frac{\text{Costo fijo anual}}{(\text{Precio de Venta} - \text{Costo de producto})}$$



Las matemáticas son mis amigas

$$PE(\text{valor}) = \frac{\text{Costo fijo anual}}{(\text{1} - \text{Costo de producto} / \text{Precio de venta})}$$



Basándote en el punto de equilibrio. Determina junto a tu equipo cuántas unidades de tu producto / servicio creen que pueden vender en el primer año. Esta cantidad puede ser inferior al punto de equilibrio, pero ten en cuenta que esto significaría pérdidas para tu empresa. Coloca tu estimación en el siguiente espacio, indicando una explicación de tu razonamiento. Si estás usando la matriz de Google sheets, coloca este valor en la casilla indicada.

Cantidad de unidades

Mes 1 Mes 2 Mes 3 Mes 4 Mes 5 Mes 6 Mes 7 Mes 8 Mes 9 Mes 10 Mes 11 Mes 12

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Cantidad de unidades primer año

Explica porqué

Las matemáticas son mis amigas

Usando la matriz y los pasos descritos a continuación, calcula cuál sería el ingreso y las ganancias de tu empresa en el primer año. Si estás usando la matriz de Google sheets, este cálculo se hará automáticamente. Escribe los valores finales en los espacios a continuación.

Unidades primer año	\$		
Precio de venta	\$		
		x	
		=	
Ingreso primer año	\$		

Unidades primer año	\$		
Costo de producto	\$		
		x	
		=	
Costo producto primer año	\$		

Ingreso primer año	\$		
Costo de producto	\$		
Costo fijo anual	\$		
		-	
		-	
		=	
Ganancias primer año	\$		

 1 Ficha por integrante de grupo a todos los que muestren haber terminado todas las actividades

Las matemáticas son mis amigas

Pide a l@s facilitador@s que te envíen el link para ver un video TED acerca de finanzas para nuevos negocios. Usa el computador o el celular para este objetivo. Escribe tus principales impresiones acerca de este video a continuación.

Gana un punto extra en tu calificación haciendo esta actividad

Impresiones

¿Cómo comunicar ideas?

No olvides ver el video con el nombre “Comunicación de ideas” que debiste haber recibido vía whatsapp

Escribe acá tu resumen

Para poder comunicar claramente tu idea, tienes primero que tener claro todos los aspectos principales. Para ello, llena el siguiente lienzo maestro para poder recordar y resumir tu idea de negocio. Adaptación del lienzo hecho por (Pavlič, V., n.d.).

PROBLEMA



Cliente

Nos estamos enfocando en este segmento de clientes clave que está tratando de hacer este trabajo en particular.



Dolor

Este doloroso obstáculo impide que el cliente logre el resultado deseado.



Tamaño de mercado

Hay muchos clientes con este dolor, mucho dinero sobre la mesa.



Soluciones alternativas

Para hacer el trabajo, el cliente considera aquellas soluciones alternativas con estas debilidades clave.



Tiempo

Es por eso que ahora es un buen momento para abordar este problema y no hace 2 años o dentro de 2 años.



Competidores

Además de nosotros, estas organizaciones están (o podrían estar) ocupadas en resolver el mismo problema.

SOLUCIÓN



Producto

Esta es nuestra oferta definida (producto, servicio, etc.) con esta característica tan distintiva.



Beneficios

Nuestro producto proporciona estos resultados valiosos específicos que deleitan a nuestro cliente como ninguna otra cosa (único).



Canales

Así es como los clientes encuentran nuestro producto, así es como comprarán y se lo entregarán.



Modelo de ingresos

Esto es cuánto (precio) y de qué manera nos pagan por el valor que entregamos.



Aliados clave

Estos son nuestros socios clave; realizan estas actividades y proporcionan estos recursos.



Estructura de costos

Aquí hay un desglose de costos aproximado

EJECUCIÓN



Equipo

Esto es lo que hace que nuestro equipo esté en una posición única para hacer que este negocio funcione.



Tracción

Estas son las razones por las que sabemos que nuestro cliente desea nuestra solución.



Mi ventaja

Por eso es difícil competir con nosotros; esto es lo que hacemos o tenemos que otros no.



Proyecciones financieras

Esto tiene un enorme potencial; aquí están nuestras proyecciones de ingresos calculados.



Propósito

¡Este es el futuro en el que creemos (visión) y es por eso que no nos detendremos hasta que llegemos allí!



Próximos pasos

Aquí está el plan; sabemos lo que necesitamos para alcanzar nuestras ambiciones.

Comunicando mi idea

Ahora vas a generar el discurso de elevador de tu idea. Este es un discurso de al rededor de un minuto para poder comunicar efectivamente tu idea de negocio. Para ello, llena el formato creado por Pavlič, V., n.d.. A continuación encontrarás un ejemplo de como llenar los diferentes campos.



Cliente

PROBLEMA



Dolor

Etiqueta del cliente

¿Cómo se llaman sus clientes?
Para Google Docs: Equipos

Obstaculo

¿Qué se interpone para hacer su trabajo?
Las ediciones de documentos deben enviarse continuamente de un lado a otro

Trabajo a ser hecho

¿Qué están tratando de hacer?
Trabajar en el mismo documento desde diferentes ubicaciones

Consecuencia dolorosa

¿Por qué es doloroso el obstáculo?
Mucho tiempo perdido y problemas de control de versiones



Product

SOLUCIÓN



Benefits

Categoría de producto

¿Qué es?
Editor de documentos basado en navegador

Consecuencia deseada

¿Qué valor único proporciona?
Los documentos se hacen más rápido y con mayor calidad

Salsa secreta

¿Cómo lo haces, cuál es la magia detrás?
Basado en el núcleo de transformación operativa

Experiencia

¿Cómo funciona desde el lado del cliente?
Varios autores remotos pueden trabajar sin problemas en el mismo documento, al mismo tiempo.

Ahora tu turno:



Cliente

PROBLEMA



Dolor

Etiqueta del cliente

¿Cómo se llaman sus clientes?

Obstaculo

¿Qué se interpone para hacer su trabajo?

Trabajo a ser hecho

¿Qué están tratando de hacer?

Consecuencia dolorosa

¿Por qué es doloroso el obstáculo?



Product

SOLUCIÓN



Benefits

Categoría de producto

¿Qué es?

Consecuencia deseada

¿Qué valor único proporciona?

Salsa secreta

¿Cómo lo haces, cuál es la magia detrás?

Experiencia

¿Cómo funciona desde el lado del cliente?

Ahora que tienes los elementos para generar tu discurso, organízalos teniendo en cuenta alguna de las siguientes posibles configuraciones. Prueba varias opciones para encontrar la mejor manera de organizar tu discurso.



Comunicando mi idea

A - El de una sola línea: [Nombre del producto] es una [Categoría de producto] que [Resultado deseado/Experiencia].

B - Núcleo primero, detalles segundo: [Nombre del producto] es una [Categoría de producto] para [Etiqueta del cliente] que desea [Trabajo a ser hecho]. En lugar de lidiar con [Obstáculo], nuestros usuarios pueden [Resultado deseado/Experiencia].

C - Problema-solución simple: Para [Etiqueta del cliente] que quiere [Trabajo a ser hecho] pero lucha con [Obstáculo], estamos construyendo [Nombre del producto]. Es una [Categoría de producto] que proporciona [Experiencia/resultado deseado].

D - Narrador informal: ¿Sabes cuándo [Etiqueta del cliente] quiere [Trabajo a ser hecho]? Bueno, [Obstáculo] por eso [Consecuencia Dolorosa]. Para resolver eso, hemos creado [Nombre del producto], una [Categoría de producto]. Lo que lo hace especial es [Experiencia/Salsa secreta]. De esa manera [Resultado deseado].

E - El parásito: [Nombre del producto] es X para Y.

4 Selecciona la estructura que más te guste y escribe tu discurso de elevador en el siguiente espacio

Discurso elevador

Escojan dentro del grupo un integrante para hacer el discurso, practíqueno y grabenlo usando el celular. Una vez tengan el video, súbanlo a la carpeta de Google drive con el nombre “Comunicación de ideas”

💰 1 Ficha por integrante de grupo a todos los que suban el video a Google drive

En el campo de abajo describe cómo te describirías a la hora de hablar en público. Menciona cuales son tus principales fortalezas y qué aspectos crees que debes mejorar.

Gana un punto extra en tu calificación haciendo esta actividad.

Reflexión

¿Cómo contar historias?

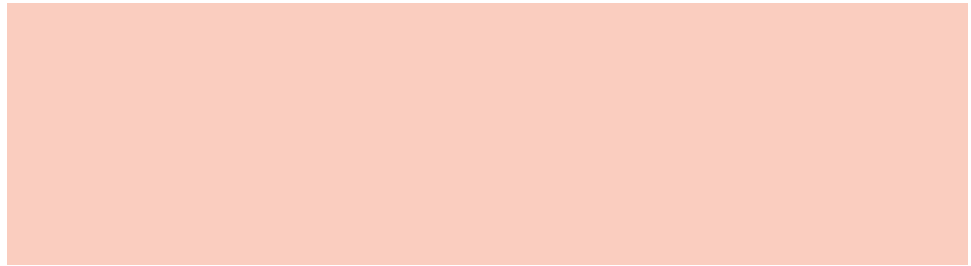
No olvides ver el video con el nombre “Contando historias” que debiste haber recibido vía whatsapp

Escribe acá tu resumen

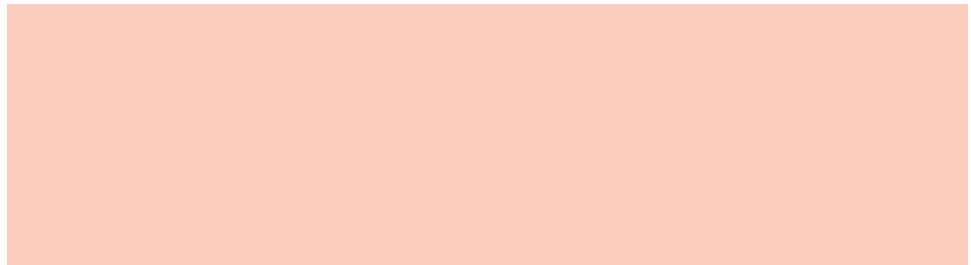
A vender mi producto

Poder contarle efectivamente la historia de tu producto / servicio a tu cliente es de vital importancia para poder vender. Y eso es lo que vamos a hacer en esta sección, crear la historia de tu producto / servicio para contársela a tu cliente. Para iniciar, lista en las siguientes casillas los atributos más importantes de tu producto y marca para comunicarle a tu cliente:

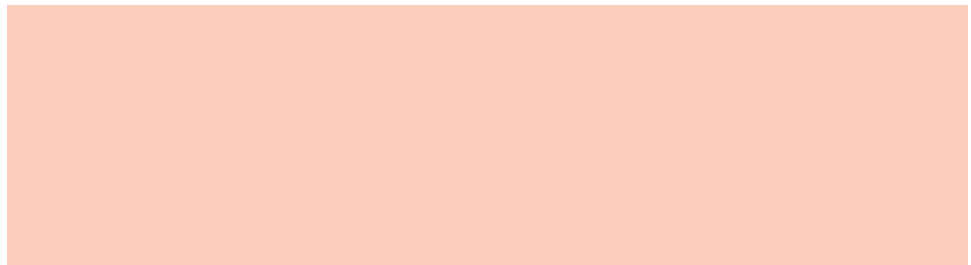
Principales atributos
de producto /
servicio



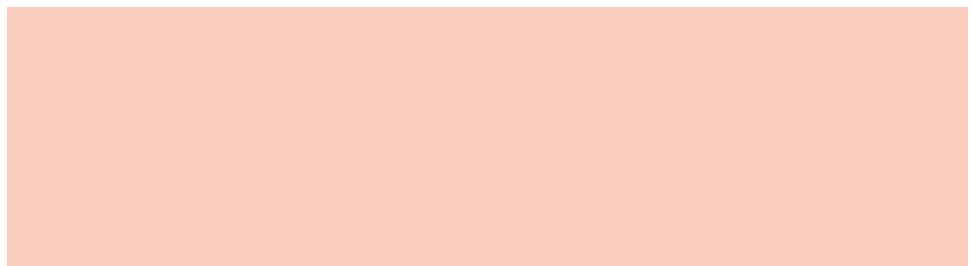
Valor agregado de
tu producto /
servicio



Impacto (si lo hay)
en la sociedad



Valores de la marca



A vender mi producto

Ahora vamos a usar una herramienta llamada la montaña para contar historias. Esta es muy útil para identificar los momentos importantes de la historia. Escribe en cada uno de los campos lo que consideras importante expresar en cada etapa.

Base del campamento: ¿Cómo empieza la historia?

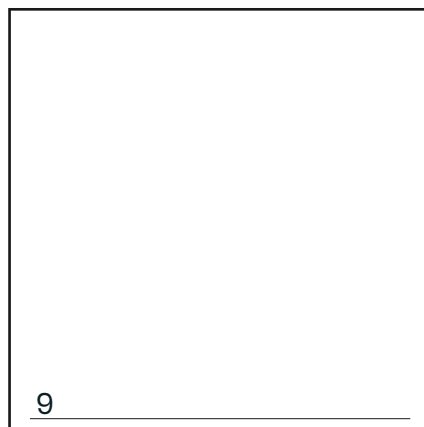
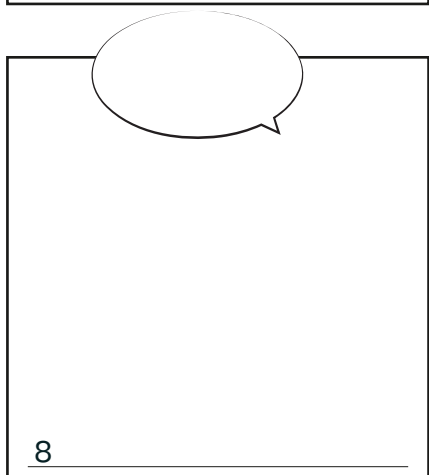
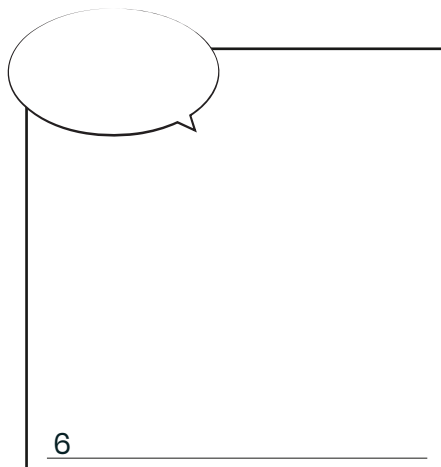
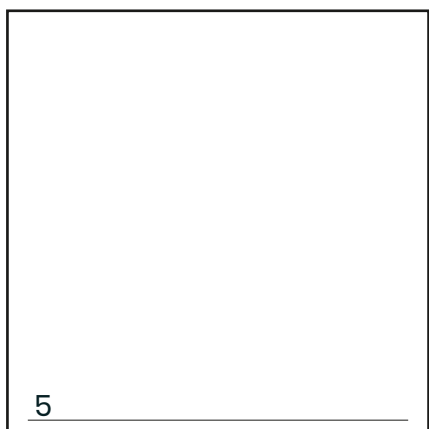
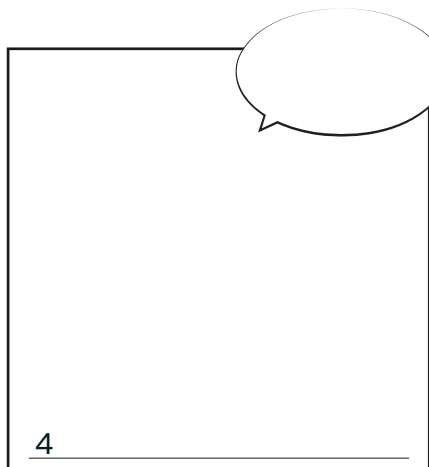
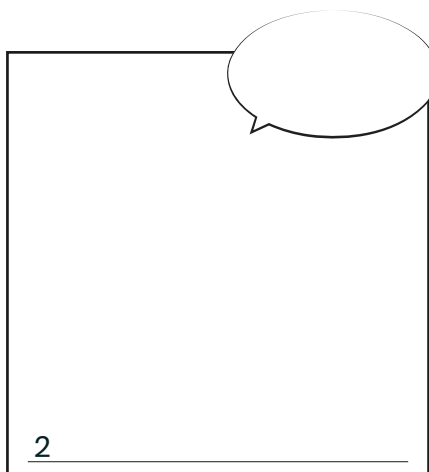
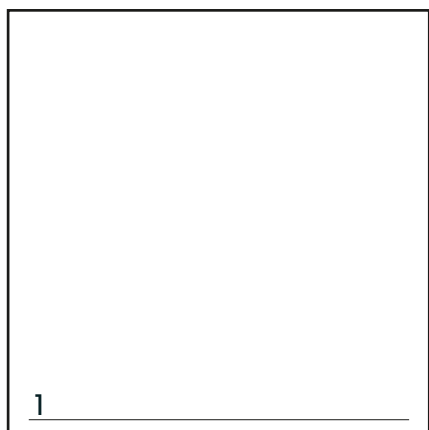
Escalando la montaña: ¿Qué pasa en el camino al punto alto de la historia?

Cima: ¿Cuál es la parte más emocionante de la historia?

Bajando: ¿Qué pasa en el camino al fondo de la historia?

A vender mi producto

Ahora que ya tienes claro que tipo de mensaje quieres comunicarle a tus clientes. Vas a crear un tablero de historias. Haz de cuenta que es como una historieta, donde dibujas en cada uno de los recuadros lo que va pasando en la historia. Crea una historia que puedas grabar y producir, pensando en los diálogos y las diferentes tomas que harías para producir un video con la historia para tus clientes.



A vender mi producto

Es hora de grabar y producir tu video de ventas. Usa el tablero de historias que creaste para esto, ejecutando la historia que planeaste. Usa el celular para grabar cada una de las escenas de la historia, y luego usa CapCut para editar y finalizar el video.

Una vez finalices esta actividad, sube tu video a la carpeta de Google drive con el nombre "Comunicación de ideas"

 2 Ficha por integrante de grupo a todos los que suban el video a Google drive

Busca las siguientes palabras en la sopa de letras de la semana:
Gana un punto extra en tu calificación haciendo esta actividad

D	O	G	Y	J	Z	G	B	T	S	W	M	L	B	Historias Comunicación Discurso Diálogos Valor agregado Ingresos Ganancias Costo fijo
I	C	K	I	O	W	E	C	D	D	P	T	V	N	
S	S	V	N	D	P	K	O	Y	I	N	Q	A	T	
C	E	S	T	I	U	C	M	N	A	C	H	L	O	
U	Y	G	N	B	X	J	U	G	L	Q	I	O	F	
R	Q	P	E	A	N	C	N	A	O	U	S	R	D	
S	I	Y	V	L	F	O	I	N	G	R	T	A	R	
O	N	D	I	M	L	S	C	A	O	R	O	G	G	
K	G	B	V	P	R	T	A	N	S	U	R	R	O	
D	R	I	T	Y	I	O	C	C	F	S	I	E	P	
Z	E	N	D	N	J	F	I	I	E	Y	A	G	I	
A	S	J	W	L	D	I	O	A	F	H	S	A	R	
T	O	P	V	A	H	J	N	S	H	J	A	D	T	
C	S	S	X	X	F	O	D	W	T	D	K	O	W	

Trabajo final en casa

Termina de editar tu historia de venta a clientes y publícalo en tu red social seleccionada.

Practica tu discurso de elevación y alista tu video para la graduación final online. L@s facilitador@s te darán más información acerca de esto.

Referencias

(1) GCFGlobal.org. (n.d.). Google Drive: All About Google Drive. <https://edu.gcfglobal.org/en/googledriveanddocs/all-about-google-drive/1/>

(2) Giraldo, V. (2021, June 22). Descubre qué son los motores de búsqueda, qué tipos existen y para qué sirve cada uno de ellos. Rock Content - ES. <https://rockcontent.com/es/blog/motores-de-busqueda/>

(3) CapCut. (n.d.). CapCut. Retrieved June 3, 2022, from <https://www.capcut.net/>

(4) de Mey, N. (2022, March 17). Board of Innovation - Strategy & Business Design Firm. Board of Innovation. <https://www.boardofinnovation.com/>

(5) Pavlič, V. (n.d.). Pitch Training | Pitch Blocks | Viki Pavlic. Pitch Blocks | Viki. <https://www.pitchblocks.com/>

(6) American Mensa. (2022). The Art of Storytelling. Mensa for Kids. <https://www.mensaforkids.org/teach/lesson-plans/the-art-of-storytelling/>



1 2 3 x TIC

Te agradecemos por haber participado en el programa 1,2,3 x TIC. Esperamos que hayas disfrutado y aprendido nuevas cosas a la vez que descubres nuevas habilidades y herramientas. Este solo es un primer paso, pero toda una vida está por delante para aprender y mejorar, y convertirte en esa persona que sueñas.

Mi primer diario de emprendimiento

Un programa de



Bitácora de padres

Cambiar para cambiar el mundo

Bienvenid@

Bienvenido al programa “1,2,3 x TIC”. tu hij@ está empezando una emocionante aventura de cinco semanas en el mundo del emprendimiento, donde aprenderá cómo identificar problemas y oportunidades y convertirlas en ideas de negocio viables, llevandolas a la realidad.

Para este camino tu hij@ necesitará de tu apoyo y ayuda en ciertos momentos específicos, principalmente para los trabajos en casa. El manejo de la tecnología también será parte de las actividades del programa, por ello te pedimos que le permitas usar el celular para algunas actividades e incluso que le ayudes a hacer algunas actividades en el celular.

Antes de cada sesión tu hijo recibirá por Whatsapp un video corto de preparación antes de cada sesión, pedimos tu ayuda para que el / ella los pueda ver sin problemas.

A lo largo de esta bitácora te describiremos la manera en que puedes apoyar a tu hijo en cada una de las fases del programa.

Sistema de recompensas

A lo largo del programa la clase recibirá una serie de retos por los cuáles podrá recibir fichas que luego podrá intercambiar por algunos premios, esto es para que aprenda de manejo de dinero de una manera divertida.

En su primer día, tu hij@ reflexionó junto a sus compañer@s acerca de los potenciales y problemas que existen en su territorio, escogiendo uno de ellos para desarrollar durante el resto de su proyecto. También formó un grupo junto a un par de compañer@s.

Pregúntale cuál va a ser el potencial o el problema que usará en su proyecto, pregúntale también cómo se llama su equipo y quienes son los otros integrantes de su equipo.

El día de hoy tu hij@ recibirá un video por Whatsapp llamado “Mapeo de contexto” permítele verlo y pregúntale sobre lo que aprendió de este video.



Entendiendo mi territorio

Día 2

Hoy, tu hij@ entendió su territorio, su reto y los diferentes actores que interactúan en este contexto, seleccionando uno de estos actores como su principal aliado o como su cliente.

Hoy tiene una tarea, hablar con esta persona que seleccionó como aliado o cliente para entenderlo un poco más. Ayúdale a hablar con esta persona. Además, cuéntale historias que tengas con esta persona especialmente aquellas que tengan que ver con el potencial o problema que haya seleccionado.

El día de hoy tu hij@ recibirá un video por Whatsapp llamado “Empatía” permítele verlo y preguntale sobre lo que aprendió de este video.



El día de hoy tu hij@ entendió un poco más de como usar la empatía para entender a sus clientes o aliados principales. Además escogió un reto o problema específico para continuar su proyecto.

Hoy tiene una tarea. Buscar referentes en Internet sobre soluciones a el problema que está enfrentando o soluciones usando el potencial que seleccionó. Ayudal@ a buscar estos referentes. También cuéntale sobre referentes y soluciones que tú conozcas.

El día de hoy tu hij@ recibirá un video por Whatsapp llamado “Pensamiento de diseño” permítele verlo y pregúntale sobre lo que aprendió de este video.



Día 4

El día de hoy tu hij@ entendió como usar pensamiento de diseño para generar ideas valiosas, e hizo una primera exploración junto a su grupo de ideas de negocio.

Su tarea para la siguiente sesión es hablar contigo acerca de su primera idea, para que le des tus comentarios sobre lo que piensas de esta idea. Sé honest@ en tus comentarios, estos son para que tu hij@ pueda evolucionar su idea de negocio.



El día de hoy, tu hij@ generó junto a su equipo su idea de negocio final y creó un video para representarla. Pídele a tu hij@ que te muestre su video y dale tus comentarios acerca de su idea final. Nuevamente sé honest@ y ayúdale a mejorar su idea de negocio.

Para la siguiente sesión, tu hij@ debe llevar algunos materiales básicos para poder fabricar un prototipo de su producto / servicio.

El día de hoy tu hij@ recibirá un video por Whatsapp llamado “Prototipado y testeo” permítele verlo y pregúntale sobre lo que aprendió de este video.



Día 6

El día de hoy, tu hij@ creó el primer prototipo de su producto / servicio, y diseñó un plan para poder testear este producto / servicio.

Antes de la siguiente sesión, debe hacer dos tareas:

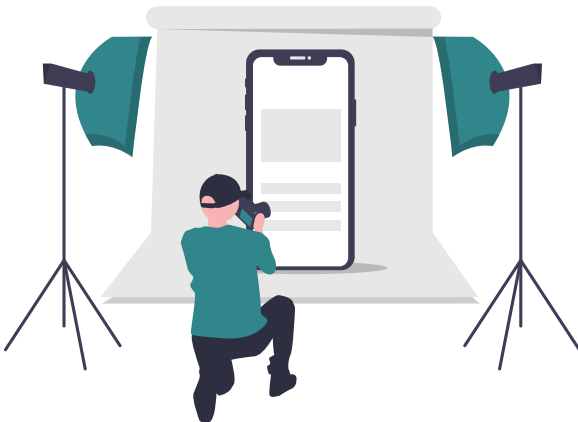
La primera es ejecutar el plan de testeo que realizó, ayúdale a buscar a las personas indicadas para realizar este testeo.

La segunda es llevar materiales para poder fabricar un prototipo más avanzado de su producto, teniendo en cuenta los resultados del testeo.



El día de hoy tu hij@ desarrollo el diseño final de su producto / servicio al igual que un prototipo final del mismo. Pídele que te cuente y muestre cómo es su diseño final y dale tu opinión acerca de lo que piensas de este diseño.

El día de hoy tu hij@ recibirá un video por Whatsapp llamado “Marca” permítele verlo y pregúntale sobre lo que aprendió de este video.



Creando mi marca

Día 8

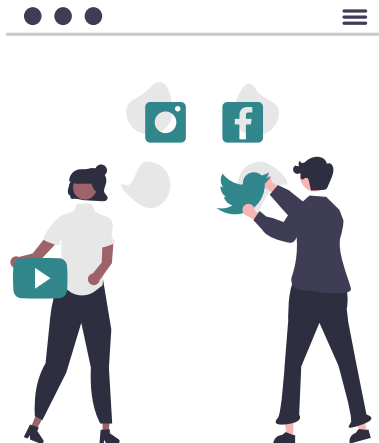
El día de hoy, tu hij@ ha creado la primera parte su marca, creando un nombre, un logo y un eslogan. Pregúntale cómo se llama su empresa y que te muestre el logo que creó, y dale tu opinión acerca de su marca.

El día de hoy tu hij@ recibirá un video por Whatsapp llamado “Mercadeo” permítele verlo y pregúntale sobre lo que aprendió de este video.



El día de hoy tu hij@ creó un plan de mercadeo y una red social para su empresa, creando una primera publicación. Pídele que te muestre esta publicación.

El día de hoy tu hij@ recibirá un video por Whatsapp llamado “Cadena de valor” permítele verlo y pregúntale sobre lo que aprendió de este video.



Construyendo valor

Día 10

1 El día de hoy, tu hij@ creó un puente de madera para entender cuál es la cadena de valor de su empresa, pídele que te muestre una foto de este puente.

2 El día de hoy tu hij@ recibirá un video por Whatsapp llamado “Modelos de negocio” permítele verlo y pregúntale sobre lo que aprendió de este video.



Hoy tu hij@ creó el modelo de negocio para su empresa, entendiendo sus distintos socios, y los procesos que necesita dentro de su empresa para que funcione correctamente y así generar valor.

Para la próxima sesión tiene una tarea, y es hacer una búsqueda de cuánto puede costar la ejecución de cada uno de los pasos de su cadena de valor. Ayúdale a realizar esta búsqueda, y si conoces el costo de alguna de estas acciones, díselo para ahorrar trabajo.

El día de hoy tu hij@ recibirá un video por Whatsapp llamado “Precio y costo” permítele verlo y pregúntale sobre lo que aprendió de este video.



Este es mi precio

Día 12

1 El día de hoy, tu hij@ determinó el costo de su producto / servicio y llegó a encontrar un precio para su producto / servicio.

2 Para la siguiente sesión, es ideal que tu hij@ pueda hablar con su cliente si tiene acceso a este cliente, para saber que opina sobre el precio estimado del producto / servicio. Ayudale a poder hablar con alguna persona que pueda ser su cliente.

3 El día de hoy tu hij@ recibirá un video por Whatsapp llamado “Punto de equilibrio” permítele verlo y pregúntale sobre lo que aprendió de este video.



El día de hoy, tu hij@ desarrolló un primer plan financiero para su empresa, ahora sabe cuántas unidades debe vender, cuál sería su ingreso y ganancias en el primer año.

El día de hoy tu hij@ recibirá un video por Whatsapp llamado “Comunicación de ideas” permítele verlo y pregúntale sobre lo que aprendió de este video.

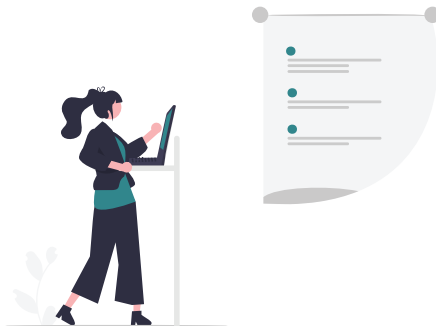


Comunicando mi idea

Día 14

El día de hoy, tu hij@ creó su discurso para explicar su empresa. Pídele que te muestre el video o que te haga su discurso para explicarte su idea de negocio final.

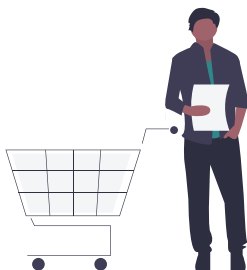
El día de hoy tu hij@ recibirá un video por Whatsapp llamado “Contando historias” permítele verlo y preguntale sobre lo que aprendió de este video.



Hoy fué el último día del programa 1,2,3 x TIC. Su última actividad fué crear una historia de ventas para su cliente. Pídele que te muestre este video.

Para cerrar el programa, habrá un Facebook live donde los estudiantes podrán mostrar su idea frente a muchas personas, y conocer los proyectos creados por otros jóvenes en otras regiones del país, compartiendo ideas y experiencias.

Además de esto, tu hij@ recibirá una invitación para hacer parte de una comunidad de jóvenes que han hecho parte del programa 1,2,3 x TIC, si estás de acuerdo, aliental@ a que haga parte de esta comunidad y se conecte con otras personas actores de cambio del territorio colombiano.







1 2 3 x TIC

Te agradecemos por haber participado junto a tu hij@ en el programa “1,2,3 x TIC” y haberl@ apoyado en los distintos momentos. Esperamos que haya sido una experiencia agradable y de aprendizaje también para tí como padre o madre.

Bitácora de padres

Cambiar para cambiar el mundo

Un programa de



Bitácora facilitadora

Cambiar para cambiar el mundo

Bienvenid@

Bienvenid@ al programa “1,2,3 x TIC”. Desde la fundación Más Por TIC te agradecemos por ser uno de los facilitadores del programa. Estás a punto de iniciar una experiencia de impacto que esperamos disfrutes, permitiendo que los jóvenes rurales del país sueñen y construyan un mejor futuro. En este instructivo encontrarás paso a paso los elementos que debes tener en cuenta para el desarrollo del programa.

Introducción

1,2,3 x TIC consta de 15 sesiones durante 5 semanas, ejecutando 3 sesiones a la semana de 2 horas cada una. Durante estas sesiones, se ejecutará un proyecto de emprendimiento de manera grupal donde los estudiantes pasarán por las principales etapas para construir su propia empresa, mientras que aprenden elementos teóricos y se equipan con herramientas digitales en un mundo cada vez más conectado.

Tu labor como facilitador(a) no es solo asegurarse que las sesiones y actividades se ejecuten, sino también inspirar y ser un(a) mentor(a) de los estudiantes, inspirándolos para que desarrollen su potencial y desarrollen una mentalidad emprendedora.

Te recomendamos ver el video de introducción que debiste haber recibido por parte del equipo de Más Por TIC.

Antes de iniciar

Antes de iniciar, es importante que todos los estudiantes que participarán del programa, llenen el formulario de inscripción, donde se les preguntan datos básicos sobre sí mismos, sus padres, su habilidad con herramientas digitales y su permiso para el uso de la información obtenida con ellos, cerciorarte junto al maestro que todos los estudiantes llenen este formulario antes de iniciar. El equipo de Más Por TIC te debió enviar el link de este formulario vía Whatsapp.

Además de esta bitácora, debiste haber recibido un paquete de facilitadores, en el cual están incluidos todos los materiales necesarios para la ejecución de cada una de las actividades. Asegúrate que cuentas con todos estos materiales, puedes encontrar el listado de materiales a continuación:

- Bitácora facilitadora
- Mi primer diario de emprendimiento (uno por estudiante)
- Bitácora de padres de familia (una por estudiante)
- Pliego: Tablero de mapeo de comunidad
- Pliego: Tablero de ideación (uno por cada 3 estudiantes)
- Pliego: Tablero de iteración (uno por cada 3 estudiantes)
- Paquete marcadores permanentes
- Paquete marcadores borrables
- Paquete Post-its (2 por cada 3 estudiantes)
- Paquete banderines (1 por estudiante)
- Tijeras (1 por cada 6 estudiantes)
- Cinta de enmascarar (1 por cada 3 estudiantes)
- Pliegos papel reciclado (1 por cada 3 estudiantes)
- Hojas de papel reciclado (5 por estudiante)
- Fichas de premios (15 por estudiante)
- Pañitos húmedos
- Celular inteligente (1 por cada 3 estudiantes)
- 3 paquetes de dulces de chocolate
- 4 paquetes grandes de dulces
- Paquetes de pastas (2 por cada 3 estudiantes)
- Paquetes de plastilina de colores (1 por estudiante)
- 3 Blogs de origami
- Paquetes palos de paleta (1 por cada 3 estudiantes)
- Rollo de cañamo (1 por cada 3 estudiantes)
- Octavos de cartón paja (2 por cada 3 estudiantes)
- Tablero de corcho o fomi (1 por cada 3 estudiantes)
- Paquete de chinches (1 por cada 3 estudiantes)
- Rollo de lana (1 por cada 3 estudiantes)

Antes de iniciar

Para la segunda sesión del programa, se plantea la asistencia de algún o varios campesinos de la región. Para ello, Más Por TIC solicita tu ayuda: habla con algún campesino de la región que conozca de los potenciales, diferentes cultivos y posibles cultivos de la región para que dé una breve charla de 15 minutos a los estudiantes a cerca de eso. El objetivo de esto es que los estudiantes entiendan de boca de un experto los diferentes potenciales, pero también retos y problemas que una persona productiva de la comunidad enfrenta a la hora de desarrollar su labor.

Envíale a los estudiantes en un archivo de Whatsapp el video con el nombre “¿Qué es un emprendedor?”. Este video lo debiste haber recibido vía Whatsapp por parte del equipo de Más Por TIC, o también puedes encontrarlo en la carpeta general de Drive con el nombre “videos para los estudiantes”. Este es el video de introducción al programa, por tanto también te recomendamos verlo para que estés completamente contextualizad@.

Por último, entrégales el “Diario de mi primer emprendimiento” y la “Bitácora para padres de familia” a cada uno de los estudiantes por lo menos un día antes de iniciar el programa, pídeles que lean las primeras páginas del diario y le entreguen la bitácora de padres de familia a sus padres antes de iniciar el programa.

Este es el primer día del programa y tiene vital importancia, puesto que es importante hacer que los estudiantes entiendan la importancia del mismo, entiendan las dinámicas generales y se conecten con el proceso desde un principio. Además de esto, guiarás a los estudiantes para que reflexionen acerca los potenciales de su territorio. Para ello, sigue los siguientes pasos:

1 Haz una ronda de presentación, empezando por l@s facilitador@s contando su nombre, su fruta favorita y un dato curioso a cerca de ustedes. Cuando se estén presentando como facilitador@s, mencionen también cual es su experiencia y relación con el emprendimiento.

2 En segundo lugar, introduce el programa 1,2,3 x TIC a los estudiantes, explícales qué es y las dinámicas generales del programa. Dentro de esta explicación no olvides mencionar los siguientes aspectos clave:

- 1,2,3 x TIC es un programa de emprendimiento para jóvenes rurales de 5 semanas, 3 sesiones por semana (aclárales qué días de la semana y a qué hora) en el cual desarrollarán una mentalidad emprendedora mientras van a aprender a usar nuevas herramientas digitales para ser competitivos en un mundo cada vez más interconectado.
- Tener una mentalidad emprendedora no solo sirve para poder crear su propia empresa y ser emprendedores, pero también para convertirse en líderes comunitarios y sencillamente tener la iniciativa y ser buenos trabajadores en caso de que consigan un empleo. Esto porque aprenderán a identificar oportunidades, crear y evaluar soluciones para luego implementarlas en el mundo real.
- El programa estará altamente conectado con su realidad, haciendo uso de su conocimiento del territorio y comunidad, sus sueños y los de su familia, sus habilidades, pero también sus miedos.
- Al final del programa, todos tendrán un proyecto de emprendimiento evaluado y tendrán la posibilidad incluso de seguir ejecutando el proyecto si así lo desean, y una cosa importante: ¡Podrán generar su propio dinero!
- La dinámica del programa es sencilla: los estudiantes recibirán un video por Whatsapp antes de cada sesión que deben ver. En la sesión harán un resumen conjunto de las enseñanzas del video y luego de ello, se ejecutarán las actividades en clase. Algunos días los estudiantes deberán hacer algunas tareas sencillas en casa. Todos los días, los estudiantes podrán hacer una actividad extra al final que les permitirá sumar una décima a su nota final.

Yo soy un emprendedor

Explícales como funcionará el sistema de recompensas: Durante el programa podrán ganar fichas por hacer las actividades propuestas, las cuales pueden ahorrar e intercambiar por premios. Pueden unir fuerzas con tus compañeros para poder obtener premio más interesantes. Algunos premios tendrán un valor más alto que otros, así como algunas actividades les darán más fichas que otras. Los premios que pueden obtener son:

Premio	Precio
Dulces individuales	3 fichas
Paquete grande de dulces	6 fichas
Recargas de celular	8 fichas
1 hora libre para toda la clase para hacer deporte	30 fichas

Yo soy un emprendedor

4 Déjales claro cuáles son los compromisos que cada uno de ellos debe asumir.

- El compromiso es la primera regla de 1,2,3 x TIC. Para crear cosas grandiosas, deben convencerse a sí mism@s de que son capaces, y luego trabajar para hacer que estas cosas se hagan realidad.
- Traer a clase el diario de emprendimiento. El diario es su compañero de proyecto y es importante que lo mantengan con ellos los días en los que tienen sesiones del programa.
- Hacer todas las actividades propuestas durante la clase. Es importante que sigan las directrices de l@s facilitador@s, y desarrollen las actividades propuestas para poder llegar a los resultados esperados. Cada una de estas actividades tendrán una calificación.
- Hacer todas las tareas. Las tareas que deben realizar en casa para el programa son sencillas pero tienen mucha importancia para el desarrollo del proyecto. Al igual que las actividades en clase, las tareas también tendrán una calificación.
- Ver los videos antes de las sesiones. Antes de cada sesión van a recibir vía Whatsapp un video de menos de 5 minutos con la teoría que necesitan para esa sesión. Deben mirar este video y participar en el resumen que se hará al inicio de cada sesión para clarificar el conocimiento teórico. Las notas que tomen sobre estos videos en el diario de emprendimiento también tendrán una calificación.
- Se deben comportar en clase. Un buen comportamiento permite que tanto sus compañeros como l@s facilitador@s se sientan cómodos en las sesiones, y de esa manera puedan aprender mucho más y sacar más el jugo al programa.

Yo soy un emprendedor

Una vez se ha hecho esta sección introductoria, es hora de iniciar con las actividades del programa. Para esto, sigue los siguientes pasos:

1 El primer paso es ver el primer video “¿Qué es un emprendedor?” entre todos. Una vez lo hayan visto, Haz un resumen de este video pidiendo ayuda de los estudiantes para que este sea un resumen conjunto, recuérdales que deben tomar nota en su diario de este resumen.

 15 Minutos para esta tarea.

2 Pega en una de las paredes el “Tablero de mapeo de comunidad”, y alista post-its y marcadores para poder escribir las ideas de los estudiantes.

3 El primer paso de este lienzo es Identificar de manera conjunta como sueñan los estudiantes que sea su comunidad en 5 años. Pregúntales qué cambiará en términos de infraestructura, qué pasará con la escuela, si ellos aún estarán viviendo ahí, qué estarán haciendo sus familias etc.

 15 Minutos para esta tarea.

4 El segundo paso es identificar los potenciales que tiene el territorio. Para ello incítalos a pensar en qué tipos de cultivos se pueden plantar, qué tipo de industrias se pueden generar, si se puede hacer algún tipo de turismo, si hay empresas que estén generando algún tipo de desperdicio aprovechable. Invítalos a que piensen en sus propias familias y lo que ya cultivan en sus fincas, o las fincas donde trabajen.

 10 Minutos para esta tarea.

Yo soy un emprendedor

5 Ahora incítalos a pensar en los principales obstáculos o problemas que enfrenta la comunidad para poder aprovechar cada uno de esos potenciales.

 5 Minutos para esta tarea.

6 Por último, invítalos a dar ideas de como más pueden aprovechar esos potenciales de territorio y como pueden generar soluciones para esos obstáculos o problemas, o incluso, como pueden usar esos potenciales para solucionar los obstáculos o problemas.

 15 Minutos para esta tarea.

En este punto de la sesión, si es necesario, te sugerimos hacer uno de los rompe hielos para mantener la atención y el entusiasmo en la sesión.

7 Es hora de formar los grupos de trabajo. Haz que los estudiantes se organicen en grupos de 3 estudiantes. Si es necesario, uno o dos grupos pueden estar en grupos de 4 estudiantes. Procura separar l@s estudiantes problemáticos.

 5 Minutos para esta tarea.

8 Una vez tengan grupo, deben darle un nombre a su equipo de trabajo, y seleccionar algún potencial o problema que quieran usar para su proyecto, y escribir todo esto en la página 2 de su bitácora de trabajo.

 10 Minutos para esta tarea.

Yo soy un emprendedor

Como última actividad de la sesión, entréguales a cada grupo uno de los celulares (si ellos no tienen uno), y pídeles que graben un video diciendo:

- El nombre de su equipo
- El nombre de los integrantes
- El potencial o problema que seleccionaron
- Por qué son el mejor grupo para este proyecto

Una vez cada uno de los grupos termine de grabar su video, ayúdales a subir el video a la carpeta de Google drive con el nombre “Presentación de equipos”



5 Minutos para esta tarea.

Para evitar el desorden de los grupos que ya han terminado, Invítalos a que realicen la actividad extra que está en la página 3 de su diario de emprendimiento, y reflexionen sobre 5 cosas que les guste de su territorio. Recuérdales que hacer esta actividad puede ayudarles a subir su nota final.

Recuento de actividades

- 1 Ronda de presentación
- 2 Introducir el programa 1,2,3 x TIC
- 3 Explicar sistema de recompensas
- 4 Dejar claro compromisos con el programa
- 5 Colgar Tablero de mapeo de comunidad
- 6 Identificar como se imaginan su comunidad en 5 años
- 7 Identificar potenciales de territorio
- 8 Identificar obstáculos o problemas para aprovechar potenciales
- 9 Identificar como usar potenciales o resolver problemas
- 10 Formar equipos
- 11 Seleccionar nombre y potencial o problema
- 12 Entregar celulares
- 13 Grabar video de presentación de grupo
- 14 Subir video a Google drive
- 15 Recoger celulares
- 16 Hacer actividad extra

Recuento materiales a utilizar

- Tablero de mapeo de comunidad
- Post-its
- Marcadores
- Celulares

Enviar video

Envíale a los estudiantes en forma de archivo de whatsapp el video con nombre “Mapeo de contexto” que debiste haber recibido por parte del equipo de Más Por TIC.

Día 2

El día de hoy guiarás a los estudiantes para que entiendan un poco más su territorio, cómo está distribuido, y los principales actores que interactúan dentro del marco de su potencial o problema seleccionado.

1 Haz un resumen del video “Mapeo de contexto” pidiendo ayuda de los estudiantes para que este sea un resumen conjunto, recuérdales que deben tomar nota en su diario de este resumen.

 15 Minutos para esta tarea.

2 Invita al campesino invitado realizar su charla acerca de los diferentes cultivos que se tienen en la región, lo que se podría cultivar y los principales retos que enfrenta a diario, y las diferentes personas o actores con los que interactúa.

 15 Minutos para esta tarea.

3 Entrégales a cada uno de los grupos un paquete de pastas, un paquete de plastilina, un rollo de cinta y un paquete de banderines.

4 Es hora de que los estudiantes creen su propio mapa de actores, para esto, van a usar pastas y plastilina para armar la torre más grandiosa posible. Las uniones en bolas de plastilina deben representar algún actor en el territorio que pertenezca a este potencial o problema seleccionado, y las pastas representan la interacción que estos actores tienen. Deben usar banderines para identificar cada uno de los actores en la torre.

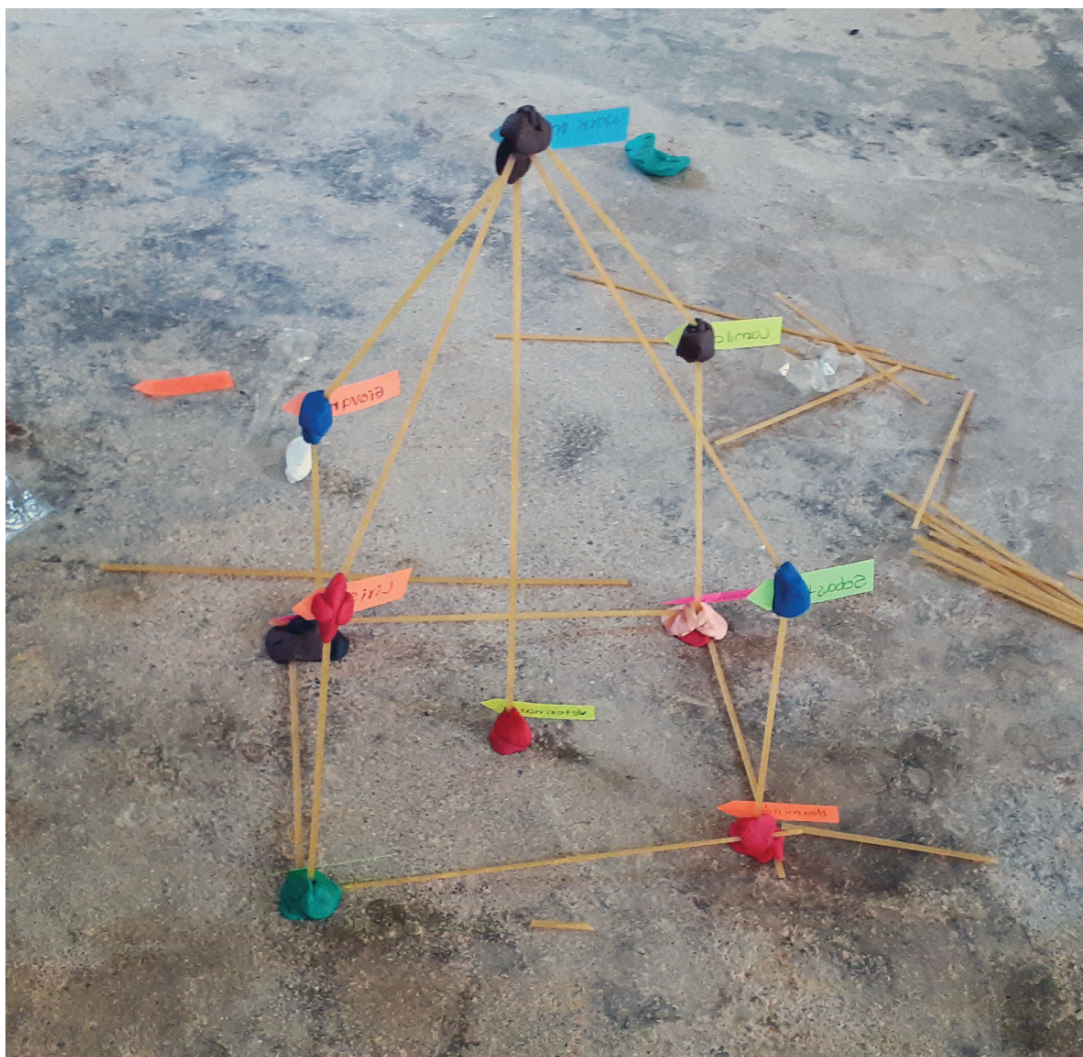
Procura guiarlos para que no solo identifiquen individuos sino también grupos de personas.

Una vez terminen, pídeles que tomen una foto y la suban a Google drive a la carpeta con el nombre “Mapeo de contexto”.

 40 Minutos para esta tarea.

Entendiendo mi territorio

2 Fichas por integrante de grupo a la mejor torre y que haya subido la foto a google drive



Guíalos para que en la página 7 de su diario de emprendimiento dibujen un mapa de su comunidad ubicando cada uno de los actores que identificaron. Pueden dibujar este mapa como deseen, usando colores, palabras o iconos.



15 Minutos para esta tarea.

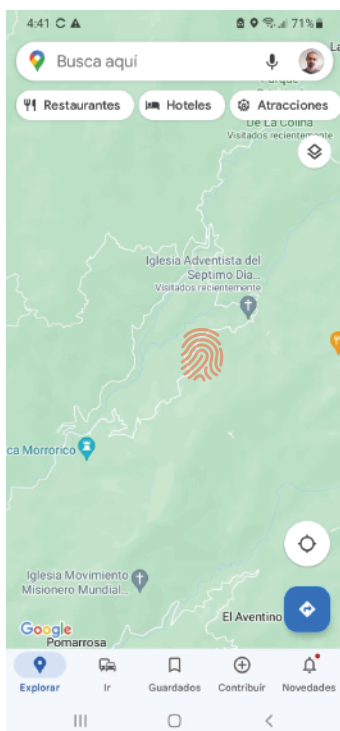
Entendiendo mi territorio

Ahora que ya tienen identificados a los actores y donde se encuentran. Introducirás una nueva herramienta tecnológica: Google maps. Guía a los estudiantes para que ubiquen cada uno de los actores del mapa usando Google maps. Los grupos que no tengan un celular, ayúdales con un celular. Para esto, deben seguir las siguientes instrucciones.

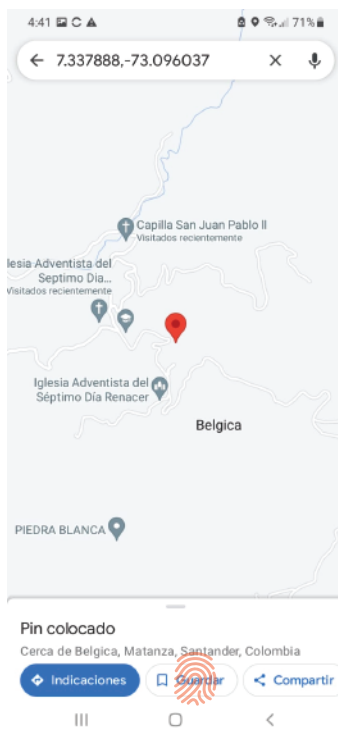
Una vez terminen, Pídeles que tomen un pantallazo a su mapa en Google maps y lo suban a la carpeta de drive con el nombre “Mapeo de contexto”.

 20 Minutos para esta tarea.

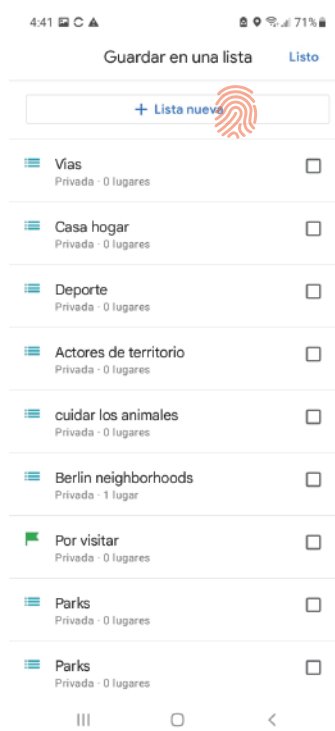
 1 Ficha por subir el pantallazo de tu mapa a Google drive



Ubícate en tu mapa, y mantén presionado la ubicación que quieres guardar.



Te saldrá este cuadro de dialogo. Dale clic en "guardar".

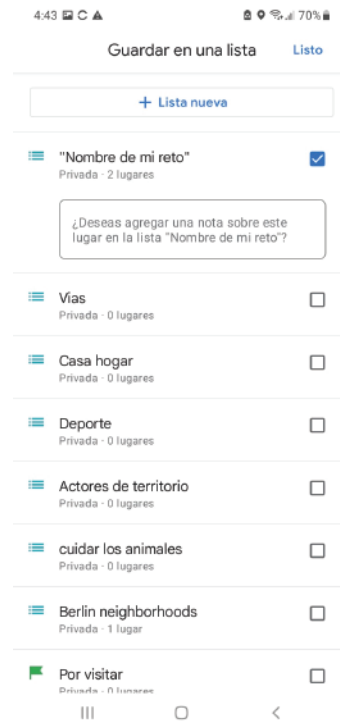


Te saldrá esta pantalla. Haz clic en "nueva lista"

Entendiendo mi territorio



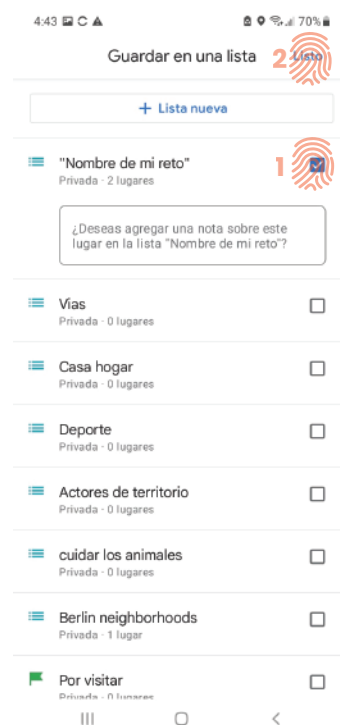
Llena los campos con el nombre y descripción de tu reto y haz clic en "Crear".



Haz clic en "Listo"



Para nuevas locaciones, mantén presionada la locación, y haz clic en "Guardar".



Selecciona la lista que ya creaste con el "nombre de tu reto" y haz clic en listo

Entendiendo mi territorio

A partir de las anteriores actividades, guía a los estudiantes para que escojan uno de estos actores como sus principales aliados o como clientes. Guíalos preferiblemente para que escojan un aliado, y que este aliado sea de preferencia su propia familia (si tienen tierra productiva o algún medio de producción). Deben escribir a quién escogieron en la página 10, y dibujar su percepción de este actor seleccionado.



10 Minutos para esta tarea.

Para evitar el desorden de los grupos que ya han terminado, invítalos a que realicen la actividad extra que está en la página 11 de su diario de emprendimiento, y reflexionen sobre las cosas que piensan acerca de su actor seleccionado. Recuérdales que hacer esta actividad puede ayudarles a subir su nota final.

Trabajo en casa

Finaliza la sesión explicándoles el trabajo que deben realizar en casa. No olvides después de esta explicación hacer una aclaración de lo que deben hacer con su ayuda:

Deben hablar con su actor seleccionado y preguntarle acerca de su percepción sobre el potencial o el problema que seleccionaron. Deben preguntarle sobre sus principales miedos, sus sueños, sus problemas. Entendiendo cuáles son sus principales motivaciones dentro de su proyecto. Deben escribir en el diario las principales conclusiones de esta charla.

Entendiendo mi territorio

Recuento de actividades

- 1 Aclarar agenda del día
- 2 Resumen de video
- 3 Charla de campesino invitado
- 4 Repartir material
- 5 Mapa de actores mediante construcción de torre de pasta
- 6 Premiar a la mejor torre
- 7 Dibujar mapa de actores en el diario
- 8 Entregar celulares
- 9 Ubicar actores en Google maps
- 10 Premiar a los que suban el pantallazo de google maps
- 11 Recoger celulares
- 12 Escoger actor aliado o cliente y hacer un dibujo de percepción
- 13 Recoger material
- 14 Explicar y clarificar tarea

Recuento materiales a utilizar

- Paquetes de pasta (1 por grupo)
- Paquetes de plastilina (1 por grupo)
- Cinta (1 por grupo)
- Paquete de banderines (1 por equipo)

Enviar video

Envíale a los estudiantes en forma de archivo de whatsapp el video con nombre “Empatía” que debiste haber recibido por parte del equipo de Más Por TIC.

El día de hoy, guiarás a los estudiantes para que puedan empatizar con sus aliados o clientes escogidos, para entender sus principales problemas, deseos y sueños, como es su entorno.

Haz un resumen del video “Empatía” pidiendo ayuda de los estudiantes para que este sea un resumen conjunto, recuérdales que deben tomar nota en su diario de este resumen.

 15 Minutos para esta tarea.

Para iniciar, pide a los estudiantes que dibujen la nueva percepción que tienen acerca de su cliente o aliado después de la conversación que tuvieron con ellos en la página 14 del diario de emprendimiento.

 15 Minutos para esta tarea.

Guía a los estudiantes para que una herramienta de pensamiento de diseño llamada “mapa de empatía” pero de una manera mucho más divertida: Crear un muñeco de plastilina de su actor seleccionado para representarlo. No tiene que ser una representación de cómo se ve, sino de qué representa, por ejemplo: le gusta el futbol, entonces su cabeza es un balón de fútbol; es una persona que le encanta el agua, entonces su cabello son gotas de agua etc. Esta representación debe tener al menos los siguientes elementos:

 40 Minutos para esta tarea.



Un sombrero: en el sombrero usa banderines para responder a las siguientes preguntas,

- ¿Con quién estás empatizando? Describe a tu cliente en una frase.
- ¿Qué necesita hacer?: Describe cual es la actividad o meta que tiene dentro del reto que escogiste, las decisiones que debe tomar y cómo saben si son exitosos cumpliendo esta meta.

Entendiendo a las personas

Ojos: en sus ojos usa banderines para responder a la siguiente pregunta,

- ¿Qué ve a su alrededor? Describe lo que ve en su entorno cercano, lo que hacen otras personas cercanas a él/ella, lo que ven o leen en tv o internet.



Boca: en su boca usa banderines para responder a la siguiente pregunta,

- ¿Qué dice? Describe lo que le has escuchado decir y lo que imaginas que podría decir.

Torso: en su pecho usa banderines para responder a la siguiente pregunta,

- ¿Qué hace? Describe cosas importantes de su rutina, su comportamiento, y lo como te imaginas que se comporta esta persona respecto al reto.



Orejas: en sus orejas usa banderines para responder a la siguiente pregunta,

- ¿Qué escucha? Describe lo que escucha decir a otros de las metas que quiere cumplir, lo que escucha de sus amigos cercanos y familiares, lo que escucha de sus compañeros de trabajo, y el tipo de chismes que suelen llegar a él.

Cabeza: en su cabeza usa banderines para responder a las siguientes preguntas,

- ¿Qué piensa y siente? Describe sus miedos, frustraciones y ansiedades. También describe sus sueños, necesidades y esperanzas.
- Si hay otros pensamientos que puedan motivar su comportamiento, escríbelos y coloca los banderines en la barbilla.



Una vez terminen la representación, pídeles que tomen una foto y la suban a Google drive a la carpeta con el nombre “Mapeo de contexto”.

\$ 2 Fichas por integrante de grupo a la representación más creativa y que haya subido la foto a Google drive.

Entendiendo a las personas

4 Pídeles que ahora escojan 5 problemas u oportunidades que hayan descubierto empatizando con su aliado o cliente en la página 16 del diario de emprendimiento.

 15 Minutos para esta tarea.

5 Ahora ayúdales a escoger un potencial o problema que sea viable para poder generar ideas de negocio y lo escriban en la página 16 del diario de emprendimiento.

 15 Minutos para esta tarea.

Para evitar el desorden de los grupos que ya han terminado, invítalos a que realicen la actividad extra que está en la página 17 de su diario de emprendimiento, y resuelvan la sopa de letras referente a esta primera semana. Recuérdales que hacer esta actividad puede ayudarles a subir su nota final.

Trabajo en casa

Finaliza la sesión explicándoles el trabajo que deben realizar en casa. No olvides después de esta explicación hacer una aclaración de lo que deben hacer con su ayuda:

Hacer una búsqueda en Google o Pinterest sobre referentes de soluciones teniendo en cuenta el potencial seleccionado o el problema seleccionado en esta sesión. Deben hacer un collage o escribir cuáles fueron los referentes más importantes que encontraron en el diario de emprendimiento.

Recuento de actividades

- 1 Aclarar agenda del día
- 2 Resumen de video
- 3 Dibujar percepción sobre aliado o cliente
- 4 Entregar material
- 5 “Mapa de empatía” a través de construcción de muñeco de plastilina
- 6 Entregar celulares
- 7 Tomar fotografía
- 8 Recoger celulares
- 9 Escoger 5 problemas u oportunidades identificadas
- 10 Escoger un problema u oportunidad para continuar
- 11 Recoger material
- 12 Explicar y clarificar trabajo en casa

Recuento materiales a utilizar

- Paquetes de plastilina (1 por grupo)
- Paquete de banderines (1 por equipo)

Enviar video

Envíale a los estudiantes en forma de archivo de whatsapp el video con nombre “Pensamiento de diseño” que debiste haber recibido por parte del equipo de Más Por TIC.

Día 4

El día de hoy, guiarás a los estudiantes a que propongan una primera iteración de su idea de negocio teniendo en cuenta la exploración previa que hicieron.

1 Haz un resumen del video “Pensamiento de diseño” pidiendo ayuda de los estudiantes para que este sea un resumen conjunto, recuérdales que deben tomar nota en su diario de este resumen.

 15 Minutos para esta tarea.

2 Para iniciar, pídeles a los grupos que se reanuden y compartan entre sí los referentes que encontraron en su búsqueda.

 10 Minutos para esta tarea.

3 Mientras los estudiantes comparten con su grupo, entrégales el lienzo “Tablero de ideación”, junto a post-its, y cinta.

4 Guíalos a través del tablero de ideación, siguiendo las instrucciones que ahí están dadas:

- Pegar post-its con el cliente o aliado seleccionado, oportunidad o problema seleccionad, y el nombre del equipo.
- Hacer una lluvia de ideas, colocando todas las ideas que se les ocurra para solucionar el problema o aprovechar la oportunidad.
- Filtrar ideas que realmente den respuesta a la oportunidad o problema seleccionado
- Filtrar las ideas por las que el grupo se sienta realmente motivado
- Filtrar las ideas por ideas factibles y que puedan ser ejecutadas
- Filtrar ideas que puedan generar rentabilidad económica
- Seleccionar una idea final

Mi idea de negocio

Una vez terminen, pídeles que tomen una foto al proceso en el tablero de ideación y la suban a la carpeta de Google drive con el nombre “Pensamiento de diseño”

 45 Minutos para esta tarea.

 1 Ficha por integrante de grupo a todos los que suban la foto a Google drive

En este punto de la sesión, si es necesario, te sugerimos hacer uno de los rompe hielos para mantener la atención y el entusiasmo en la sesión.

 Pídeles que describan y dibujen su idea final en su diario de emprendimiento en la página 22.

 30 Minutos para esta tarea.

Para evitar el desorden de los grupos que ya han terminado, invítalos a que realicen la actividad extra que está en la página 22 de su diario de emprendimiento, y piensen en elementos que aún no los convence del todo de su idea de negocio. Recuérdales que hacer esta actividad puede ayudarles a subir su nota final.

Trabajo en casa

Finaliza la sesión explicándoles el trabajo que deben realizar en casa. No olvides después de esta explicación hacer una aclaración de lo que deben hacer con su ayuda:

Contar a sus padres la idea de negocio y pedirles su percepción sobre esta. Deben escribir las principales conclusiones en su diario de emprendimiento.

Recuento de actividades

- 1 Aclarar agenda del día
- 2 Resumen de video
- 3 Compartir referentes encontrados
- 4 Repartir material
- 5 Lluvia de ideas a través del tablero de ideación
- 6 Selección y descripción de idea seleccionada
- 7 Entregar celulares
- 8 Tomar foto y subir a Google drive
- 9 Premiar estudiantes que suban foto a Google drive
- 10 Recoger celulares
- 11 Recoger materiales
- 12 Explicar y clarificar trabajo en casa

Recuento materiales a utilizar

- Lienzo "Tablero de ideación"
- Post-its (doscificalos, nos los entregues todos al tiempo)
- Cinta

El día de hoy, guiarás a los estudiantes para que iteren y mejoren su idea de negocio para generar su concepto de negocio final.

1 Entrégales el lienzo de “tablero de iteración”, post-its, y cinta, y ayúdales a colgar el lienzo en la pared.

2 Guíalos a través del tablero de iteración para que mejoren su idea de negocio, basándose en los comentarios que dieron los padres de familia a las ideas, siguiendo las instrucciones del tablero de iteración:

- Describir la idea de negocio con la que terminaron la sesión anterior
- Escribir las principales conclusiones de la retroalimentación obtenida por los estudiantes de sus padres de familia
- Describir quién sería el cliente para la idea de negocio
- Describir por qué la idea de negocio es mejor que otras soluciones, identificando así el “valor agregado”
- Pensar y describir como se generaría dinero con la idea de negocio
- Describir exactamente los productos o servicios que se comercializarían con la idea de negocio
- Pensar y explicar los detalles de la idea de negocio: dónde estaría ubicada, qué empleados tendría, quiénes serían los principales socios, como y en donde se comercializarían los productos o servicios.

 30 Minutos para esta tarea.

3 Pídeles que describan o esquematicen su idea de negocio final en la página 24 de su diario de emprendimiento.

 10 Minutos para esta tarea.

Iterando mi idea

4 Ahora que tienen una idea de negocio clara, es momento de realizar un primer prototipo de esta. Para ello van a hacer un juego de roles, que es una obra actuada de su idea de negocio, simulando una situación real de comercialización o de uso del producto servicio. Para ello, pídeles primero que planeen y describan como van a hacer su juego de roles en la página 25 de su diario de emprendimiento.

 20 Minutos para esta tarea.

5 Una vez tengan su plan para el juego de roles, pídeles que graben un video actuando este juego de roles, y que una vez lo termine, suban este video a la carpeta de Google drive con nombre “Pensamiento de diseño”

 20 Minutos para esta tarea.

 1 Ficha por integrante de grupo a todos los que suban el video a Google drive

6 Por último, pídeles que piensen en cómo sería un posible prototipo físico de su idea de negocio, lo describan y listen los materiales que necesitarían para poder fabricarlo en la página 26 del diario de emprendimiento.

 10 Minutos para esta tarea.

Para evitar el desorden de los grupos que ya han terminado, invítalos a que realicen la actividad extra que está en la página 27 de su diario de emprendimiento, y piensen lo que pensaría su cliente respecto a la idea. Recuérdales que hacer esta actividad puede ayudarles a subir su nota final.

Iterando mi idea

Trabajo en casa

Finaliza la sesión explicándoles el trabajo que deben realizar en casa. No olvides después de esta explicación hacer una aclaración de lo que deben hacer con su ayuda:

1 Contar a sus padres la idea de negocio y pedirles su percepción sobre esta. Deben escribir las principales conclusiones en su diario de emprendimiento.

Recuento de actividades

- 1 Aclarar agenda del día
- 2 Entrega de materiales
- 3 Iterar la idea usando lienzo “tablero de iteración”
- 4 Describir o esquematizar idea
- 5 Recoger materiales
- 6 Planear juego de roles
- 7 Entregar celulares
- 8 Grabar juego de roles
- 9 Premiar estudiantes por grabación de juego de roles
- 10 Recoger celulares
- 11 Listar materiales para prototipo físico

Recuento materiales a utilizar

- Lienzo “Tablero de iteración”
- Post-its (doscificalos, nos los entregues todos al tiempo)
- Cinta

Enviar video

Envíale a los estudiantes en forma de archivo de whatsapp el video con nombre “Prototipado y testeo” que debiste haber recibido por parte del equipo de Más Por TIC.

Día 6

El día de hoy, guiarás a los estudiantes a que desarrollen un primer prototipo y un plan de testeo para testear este prototipo.

1 Haz un resumen del video “Protipado y testeo” pidiendo ayuda de los estudiantes para que este sea un resumen conjunto, recuérdales que deben tomar nota en su diario de este resumen.

 15 Minutos para esta tarea.

2 Para iniciar, pídeles a los estudiantes que esquematicen o dibujen su idea de negocio teniendo en cuenta los últimos comentarios sobre la idea de negocio de sus padres en la página 29 del diario de emprendimiento.

 20 Minutos para esta tarea.

3 Para saber si una idea de negocio es viable, es deseable y es factible, es importante testear múltiples aspectos de esta idea de negocio. Para ello, pídeles que identifiquen qué aspectos de su idea de negocio necesitan ser testeados en la página 30. Estos aspectos pueden ser desde como funciona el producto / servicio, si los clientes realmente están dispuestos a comprar el producto / servicio, la manera que los clientes interactúan con el producto / servicio, etc. Pídeles que resalten con una estrella máximo 3 aspectos que consideren más importantes.

 15 Minutos para esta tarea.

4 Una vez terminen, Guíalos para que creen un plan de testeo basado en el ejemplo que tienen en su diario de emprendimiento en la página 31, llenando el suyo propio en la página 32. El ejemplo de plan de testeo también puedes verlo a continuación.

 20 Minutos para esta tarea.

Prototipando mi idea

Aspectos a testear:

Los productores de banano están interesados en asociarse para producir la compota.

Sabor.

Los clientes se sientan atraídos al producto.

Plan de testeo:

Los productores de banano están interesados en asociarse para producir la compota: Hablar con 2 productores de banano, mostrarles el producto y preguntarles si les gustaría asociarse para construir o comprar una máquina para procesar el banano y producir compota.

Sabor: Producir dos frasco de compota de banano triturando 2 bananos maduros por frasco y mezclarlos con panela triturada y con gelatina, para ver cuál de las 2 combinaciones funciona mejor en sabor. Le daremos a probar las 2 posibles recetas a 5 niños para conocer su opinión y poder seleccionar la mejor opción.

Los clientes se sientan atraídos al producto: Crearemos un frasco de como luciría la compota, y le pediremos ayuda al dueño de la tienda del pueblo para que lo coloque en su vitrina y nos diga si las personas preguntan por el producto.

En este punto de la sesión, si es necesario, te sugerimos hacer uno de los rompe hielos para mantener la atención y el entusiasmo en la sesión.

Prototipando mi idea

Con un plan de testeo en pie, es hora de crear y ser creativos. Guíalos y acompáñalos para que creen un prototipo según su idea de negocio que puedan usar para ejecutar su plan de testeo. Este prototipo idealmente debe ser un prototipo físico con el que puedan jugar, interactuar y sentir. Ten en cuenta que el producto no tiene que ser necesariamente un producto físico, pero si es un servicio, hay elementos físicos que les pueden ayudar a testear su concepto, como una interfaz de celular una página web o una imagen.

 40 Minutos para esta tarea.

Para evitar el desorden de los grupos que ya han terminado, invítalos a que realicen la actividad extra que está en la página 33 de su diario de emprendimiento, y resuelvan la sopa de letras de la semana. Recuérdales que hacer esta actividad puede ayudarles a subir su nota final.

Trabajo en casa

Finaliza la sesión explicándoles el trabajo que deben realizar en casa. No olvides después de esta explicación hacer una aclaración de lo que deben hacer con su ayuda:

1 Ejecutar su plan de testeo usando su prototipo. Las conclusiones de esto las deben escribir en su diario de emprendimiento en la página 34.

2 Traer materiales para hacer un segundo prototipo más avanzado teniendo en cuenta los resultados del proceso de testeo.

Prototipando mi idea

Recuento de actividades

- 1 Aclarar agenda del día
- 2 Resumen de video
- 3 Identificar aspectos de la idea de negocio a testear
- 4 Crear plan de testeo
- 5 Construcción de protitpo de productor / servicio
- 6 Entregar celulares
- 7 Tomar foto de prototipos
- 8 Recoger celulares

Recuento materiales a utilizar

- Blogs de origami
- Cinta
- Tijeras

Construyendo mi producto

Día 7

El día de hoy guiarás a los estudiantes para que desarrollen un prototipo final de su producto / servicio teniendo en cuenta los resultados de su testeo.

Para iniciar, pídeles a los estudiantes que hagan un esquema o dibujo final de su producto / servicio en la página 35 de su diario, aplicando los aprendizajes que obtuvieron mediante su proceso de testeo.

 20 Minutos para esta tarea.

Con el diseño final listo, guíalos para que fabriquen un prototipo final de su producto.

Una vez terminen, pídeles tomar una foto al prototipo y subirlo a la carpeta de Google drive con el nombre “Prototipado”.

 20 Minutos para esta tarea.

 1 Ficha por integrante de grupo a todos los que suban la foto a Google drive

Para empezar a pensar en marca, pídeles que piensen en un nombre inicial para su producto y lo escriban en la página 36 de su diario.

Por último, pídeles que piensen en como podría ser el empaque de su producto y lo dibujen en la página 36 de su diario.

 30 Minutos para esta tarea.

Para evitar el desorden de los grupos que ya han terminado, invítalos a que realicen la actividad extra que está en la página 37 de su diario de emprendimiento, y piensen en aspectos de su idea de negocio que aún necesiten ser testeados y los escriban. Recuérdales que hacer esta actividad puede ayudarles a subir su nota final.

Construyendo mi producto

Recuento de actividades

- 1 Aclarar agenda del día
- 2 Rediseñar su producto / servicio en base al testeo
- 3 Fabricar prototipo final de su producto / servicio
- 4 Entregar celulares
- 5 Tomar foto y subir a drive
- 6 Recoger celulares
- 7 Premiar estudiantes por subir foto a drive
- 8 Recoger celulares
- 9 Pensar en un nombre para el producto
- 10 Dibujar empaque de producto

Recuento materiales a utilizar

- Blogs de origami
- Cinta
- Tijeras

Enviar video

Envíale a los estudiantes en forma de archivo de whatsapp el video con nombre “Marca” que debiste haber recibido por parte del equipo de Más Por TIC.

El día de hoy, guiarás a los estudiantes creen el ADN de su marca y los primeros elementos de marca que la representan.

Haz un resumen del video “marca” pidiendo ayuda de los estudiantes para que este sea un resumen conjunto, recuérdales que deben tomar nota en su diario de este resumen.

 15 Minutos para esta tarea.

Para iniciar a crear su marca, es importante definir cuál es la personalidad de esta marca y los aspectos principales de la misma. Para ello, van a construir una pirámide usando pasta uniendo los extremos con plastilina, donde en la unión superior van a colocar la cara de quien sería su cliente, junto a un banderín describiéndolo. En las otras 3 uniones, van a pensar y colocar lo siguiente:

- Propósito: ¿Cuál es la misión de su marca? ¿En qué cree?. Ejemplo de nuestra marca de compota de banano: “Creemos en promover las maravillas saludables del campo a través de productos deliciosos, sostenibles y nutritivos”
- Personalidad: pensar en su marca como si fuera la personalidad de una persona, y escoger máximo 3 adjetivos que describan su personalidad.
- Ejemplo de nuestra marca de compota de banano: Divertida, madura, Sarcástica.
- Creemos en... para quién: Pensar en cuál es el efecto que quieren causar en su cliente, clarificando quien es su cliente. Ejemplo de nuestra marca de compota de banano: “Creemos en que los trabajadores de oficina pueden tener una alimentación divertida y nutritiva sin que deban perder tiempo explicando sus decisiones”

Una vez terminen, pídeles que le tomen foto a su pirámide y la suban a la carpeta de Google drive con el nombre “Marca y mercadeo”

 30 Minutos para esta tarea.

 1 Ficha por integrante de grupo a todos los que suban la foto a Google drive

Con el ADN de la marca definido, ya se puede empezar a darle cuerpo a las marcas. Pídeles que hagan una pequeña lluvia de ideas sobre posibles nombres para la marca que cumplan con la personalidad definida y luego escojan uno. Este proceso deben escribirlo en las páginas 39 y 40 del diario de emprendimiento.

 10 Minutos para esta tarea.

El segundo elemento es un eslogan, al igual que con el nombre, pídeles que hagan un proceso de lluvia de ideas basándose en el ADN y escojan un eslogan para la marca en la página 40 del diario de emprendimiento.

 10 Minutos para esta tarea.

El tercer elemento es el logotipo, que es un elemento supremamente importante en una marca. Al igual que con el nombre y el eslogan, pídeles que hagan un proceso de lluvia de ideas basándose en el ADN, el nombre y el eslogan y diseñen y escojan un logotipo para su marca dibujándolo en la página 41 del diario de emprendimiento.

 20 Minutos para esta tarea.

Una vez hayan definido un diseño de logotipo, guíalos para que usen la plataforma Canva en un celular para poder crear una versión digital de su logotipo. Esta plataforma es muy sencilla de usar y es de acceso gratuito por Internet. Pídeles que tomen un pantallazo y guarden su logotipo digital para la siguiente sesión.

 20 Minutos para esta tarea.

Para evitar el desorden de los grupos que ya han terminado, invítalos a que realicen la actividad extra que está en la página 42 de su diario de emprendimiento, y diseñen un póster de como podría ser la publicidad de su empresa. Recuérdales que hacer esta actividad puede ayudarles a subir su nota final.

Creando mi marca

Trabajo en casa

Finaliza la sesión explicándoles el trabajo que deben realizar en casa. No olvides después de esta explicación hacer una aclaración de lo que deben hacer con su ayuda:

1

Terminar de producir y editar su contenido para la red social.

2

Publicar este contenido en su red social, tomar un pantallazo y subirlo a la carpeta de Google drive con el nombre “Marca y mercadeo”.

Recuento de actividades

- 1 Aclarar agenda del día
- 2 Resumen de video
- 3 Entregar materiales de actividad
- 4 Crear pirámide de ADN de la marca
- 5 Entregar celulares
- 6 Tomar y subir foto a Google drive
- 7 Recoger materiales
- 8 Crear un nombre para la marca
- 9 Crear un eslogan para la marca
- 10 Diseñar un logotipo para la marca
- 11 Crear el logotipo digital
- 12 Recoger celulares

Recuento materiales a utilizar

- Paquete de pasta (1 por grupo)
- Paquete de plastilina (1 por grupo)
- Paquete de banderines (1 por grupo)

Enviar video

Envíale a los estudiantes en forma de archivo de whatsapp el video con nombre "Mercadeo" que debiste haber recibido por parte del equipo de Más Por TIC.

Construyendo mi producto

Día 7

El día de hoy, guiarás a los estudiantes a que desarrollen una estrategia de mercadeo para poder hacer conocer su marca y a traer posibles clientes para su producto / servicio.

Haz un resumen del video “mercadeo” pidiendo ayuda de los estudiantes para que este sea un resumen conjunto, recuérdales que deben tomar nota en su diario de este resumen.

 15 Minutos para esta tarea.

Como sabes 1,2,3 x TIC busca equipar a los jóvenes con herramientas digitales, es por esto que abordaremos esta sección principalmente desde el punto de vista digital. Por ello, lo primero que harás es guiar a los estudiantes para que seleccionen y creen una red social de acuerdo a las características de su empresa y su mercado. Invítalos a que seleccionen una red social y justifiquen su respuesta en la página 46 de su diario de emprendimiento. Las posibles redes sociales y su explicación a continuación:

 15 Minutos para esta tarea.



Facebook: Esta red social se usa principalmente para modelos de negocio que le venden directamente al consumidor final. Usualmente los usuarios más comunes de esta red social son los adultos jóvenes en adelante, y usan la plataforma para informarse, compartir su vida, y pertenecer a grupos de interés por tema.



Instagram: Esta red social se usa al igual que Facebook principalmente para modelos de negocio que venden directamente al consumidos final. Los usuarios de esta plataforma varían en todas las edades, pero los más activos suelen ser los adultos, adultos jóvenes y adolescentes. En esta red social se pueden compartir fotos, y videos cortos en forma de historias o reels.

Construyendo mi producto



TikTok: Esta red social es especialmente popular entre adolescentes y adultos muy jóvenes por su tipo de contenido. Esta plataforma es usada igual que Facebook e Instagram por empresas que venden directamente al consumidor final. En esta plataforma se comparten videos cortos virales donde el consumo se divide por tipo de contenido y temática.



YouTube: Esta red social es popular en casi todos los segmentos de edad, y puede usarse tanto por compañías que venden a consumidor final como a otras compañías. En Youtube se puede compartir contenido de video tanto en formatos cortos como formatos largos y con una producción y calidad bastante elevada.



LinkedIn: Esta plataforma es conocida por ser la red social profesional. Donde profesionales y expertos en diversidad áreas se comunican y establecen conexiones profesionales y de negocios. Es usada principalmente por empresas que vendan productos o servicios a otras empresas, y se permite compartir contenido de texto, video imágenes, y hasta ofertas de trabajo.

Una vez seleccionada la red social, es hora de crearla. Guíalos para que creen un perfil de su compañía en la red social seleccionada. Una vez terminen, pídeles que tomen un pantallazo del perfil y lo suban a la carpeta de Google drive con el nombre “Marca y mercadeo”.



15 Minutos para esta tarea.

Para poder empezar a tener ventas, es necesario tener una estrategia de lanzamiento tanto de marca como de producto. Guía a los estudiantes para que usen el esquema de la página 47 para planear su estrategia de contenido digital para el lanzamiento de su marca y producto. Puedes ver esta matriz a continuación.



30 Minutos para esta tarea.

Construyendo mi producto

Fase	Descripción	Información a comunicar	Descripción del contenido
Generación de expectativa de marca	<p>En esta etapa, el objetivo es atraer nuevas personas a tu marca y hacer que se emocionen por el significado de la marca y lo que puede ofrecer próximamente, generando expectativa y curiosidad.</p>		
Lanzamiento de producto	<p>En esta etapa, se comunica los valores del producto / servicio y su valor agregado al cliente, además de información básica de como y donde adquirirlo.</p>		
Fidelización de cliente y comunidad	<p>En esta etapa es hacer que los clientes que han comprado sigan interesados en la marca para que vuelvan a comprar en próximas ocasiones, este proceso se llama fidelización. Es importante en este proceso comunicar tanto valores de la marca como del producto.</p>		

Construyendo mi producto

En este punto de la sesión, si es necesario, te sugerimos hacer uno de los rompe hielos para mantener la atención y el entusiasmo en la sesión.

Por último pídeles que creen uno de los contenidos propuestos en su plan, usando su celular, creando preferiblemente contenido de video, el cual pueden editar usando la aplicación CapCut.



30 Minutos para esta tarea.

Para evitar el desorden de los grupos que ya han terminado, invítalos a que realicen la actividad extra que está en la página 48 de su diario de emprendimiento, y resuelvan la sopa de letras de la semana. Recuérdales que hacer esta actividad puede ayudarles a subir su nota final.

Construyendo mi producto

Recuento de actividades

- 1 Aclarar agenda del día
- 2 Resumen de video teórico
- 3 Escoger red social para su marca
- 4 Crear perfil de marca en la red social seleccionada
- 5 Diseñar estrategia de lanzamiento
- 6 Entregar celulares
- 7 Crear contenido de plan de lanzamiento
- 8 Recoger celulares
- 9 Explicar y aclarar tarea

Recuento materiales a utilizar

- Celulares

Enviar video

Envíale a los estudiantes en forma de archivo de whatsapp el video con nombre “Cadena de valor” que debiste haber recibido por parte del equipo de Más Por TIC.

Día 10

El día de hoy, guiarás a los estudiantes construyan y entiendan cuál es la cadena de valor de su empresa.

Haz un resumen del video “Cadena de valor” pidiendo ayuda de los estudiantes para que este sea un resumen conjunto, recuérdales que deben tomar nota en su diario de este resumen.

 15 Minutos para esta tarea.

Para iniciar, guíalos a que construyan la cadena de valor de su empresa, usando la analogía de un puente. Para ello, usarán palos de paleta, cinta y cuerda de cáñamo, deben crear diferentes secciones que representen cada una de las etapas de la cadena de valor. Pídeles que usen banderines para indicar los actores y pasos que están comprendidos en cada paso de la cadena de valor. Esta cadena de valor debe tener por lo menos las siguientes secciones:



Logística entrante: Esta primera etapa se basa en los proveedores. ¿Qué elementos necesitan para elaborar el producto / servicio y a quién de ellos le compran? ¿Cómo se los van a enviar?



Operaciones: En esta etapa deben pensar en las cosas que deben hacer internamente para producir o generar el producto / servicio. ¿Qué procesos necesitan? ¿Qué tipo de personas necesitan para ejecutar estos procesos? ¿Qué tipo de recursos o maquinaria necesitan para ejecutar estos procesos? ¿Serán ellos quienes produzcan o lo hará un tercero?



Logística saliente: En esta etapa, deben pensar en las cosas que deben hacer para hacer llegar su producto / servicio a su cliente. ¿Qué tipo de transporte necesitan? ¿Necesitan una bodega para almacenar producto? ¿A dónde van a enviar sus productos? ¿Van a tener su propio transporte o lo contratarán con un externo?

Construyendo valor



Mercadeo y ventas: Esta etapa es acerca de como venden su producto / servicio y obtienen el dinero para su empresa. ¿Qué canales de ventas van a usar y son efectivos para llegar al cliente? ¿Qué tipo de publicidad van a hacer para vender su producto / servicio? ¿Van a venderle directamente al cliente final o van a venderle a otra empresa para que lo venda? ¿Necesitan vendedores?



Servicio al cliente: En esta etapa las empresas establecen una relación con el cliente a largo plazo. ¿Cómo van a atender quejas o reclamos? ¿Pueden tener algún plan de fidelización? ¿Usarán publicidad para clientes actuales?

Una vez terminen su puente, pídeles que le tomen foto y la suban a la carpeta de Google drive con el nombre “modelo de negocio”.

 70 Minutos para esta tarea.

 1 Ficha por integrante de grupo a todos los que suban la foto a Google drive

A continuación, pídeles que escriban las principales conclusiones del análisis de su cadena de valor en la página 52 de su diario de emprendimiento.

 20 Minutos para esta tarea.

Para evitar el desorden de los grupos que ya han terminado, invítalos a que realicen la actividad extra que está en la página 53 de su diario de emprendimiento, y piensen en qué pasaría si uno de los elementos del puente y de su cadena de valor fallara. Recuérdales que hacer esta actividad puede ayudarles a subir su nota final.

Recuento de actividades

- 1 Aclarar agenda del día
- 2 Resumen de video teórico
- 3 Entrega de materiales
- 4 Construcción del puente pensando en cadena de valor
- 5 Entregar celulares
- 6 Premiar estudiantes que suban foto a Google drive
- 7 Recoger materiales y celulares
- 8 Conclusiones de cadena de valor en diario de emprendimiento

Recuento materiales a utilizar

- Palos de paleta (1 paquete por grupo)
- Rollo de cinta (1 por grupo)
- Rollo de cáñamo (1 rollo por grupo)
- Ontavos de cartón paja (2 por grupo)
- Banderines
- Tijeras

Enviar video

Envíale a los estudiantes en forma de archivo de whatsapp el video con nombre “Modelos de negocio” que debiste haber recibido por parte del equipo de Más Por TIC.

Día 11

El día de hoy, guiarás a los estudiantes para que desarrollen un modelo de negocio que permita que su empresa se convierta en una entidad viable y atractiva desde el punto de vista monetario.

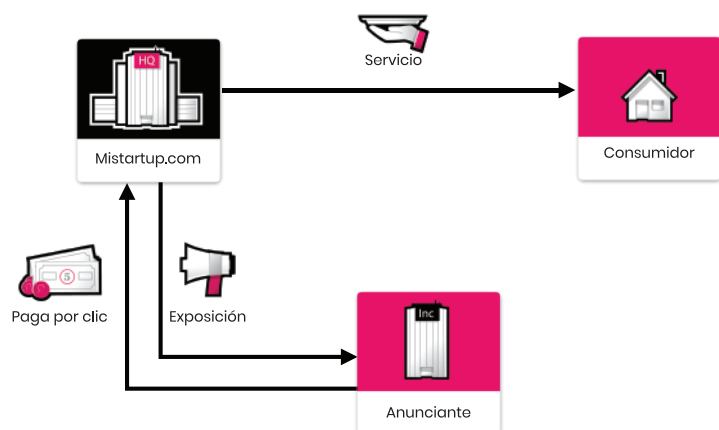
Haz un resumen del video “Cadena de valor” pidiendo ayuda de los estudiantes para que este sea un resumen conjunto, recuérdales que deben tomar nota en su diario de este resumen.

🕒 15 Minutos para esta tarea.

Pídeles a los estudiantes que piensen en 2 posibilidades de modelo de negocio para su empresa y los dibujen en la página 57 de su bitácora de emprendimiento. En las páginas 55 y 56 podrán encontrar algunos ejemplos genéricos de modelo de negocio y la manera de representarlos. También puedes verlos a continuación.

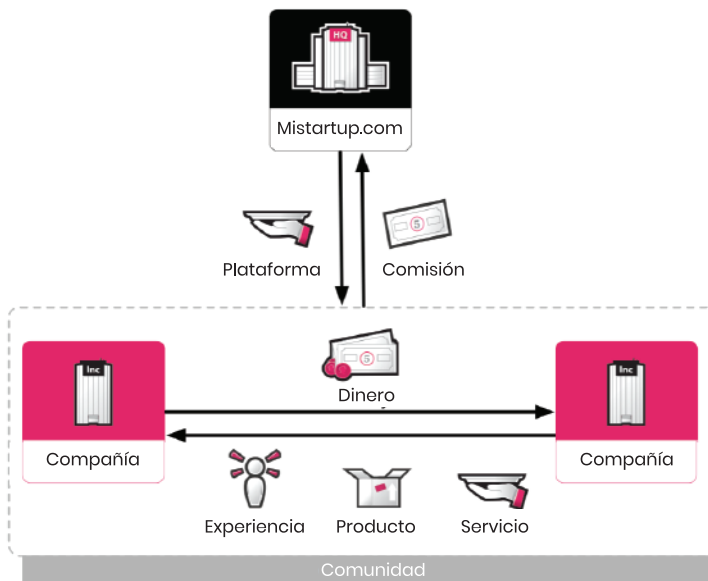
🕒 30 Minutos para esta tarea.

Publicidad: El usuario se convierte en el producto. Las empresas pagan para llegar a los clientes de su servicio. El resultado deseado es impulsar el comportamiento del consumidor con respecto a una oferta comercial.

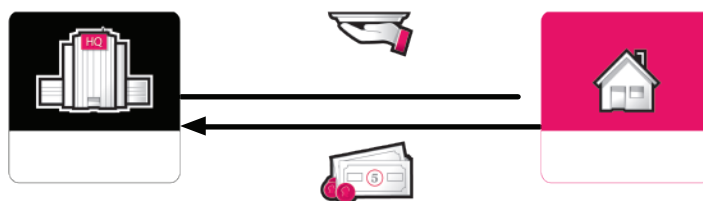


Soy un@ empresari@

Marketplace: Un market place reúne oferta y demanda a través de una plataforma o corredor. El que gana más valor es el que paga la comisión.



Suscripción: Una suscripción es una táctica de precios con la que vende acceso a un producto o servicio durante un período de tiempo determinado. El servicio puede ser la entrega periódica de un producto (periódico), utilizar un software en la nube, poder llamar a la asistencia, etc.



Pago por uso: Esta es una táctica de fijación de precios basada en resultados: algunos productos solo se usan una cantidad limitada de veces (un automóvil está inactivo el 97% del tiempo). Pagar solo por el tiempo que necesita un producto/servicio crea flexibilidad y aumenta el valor por uso.

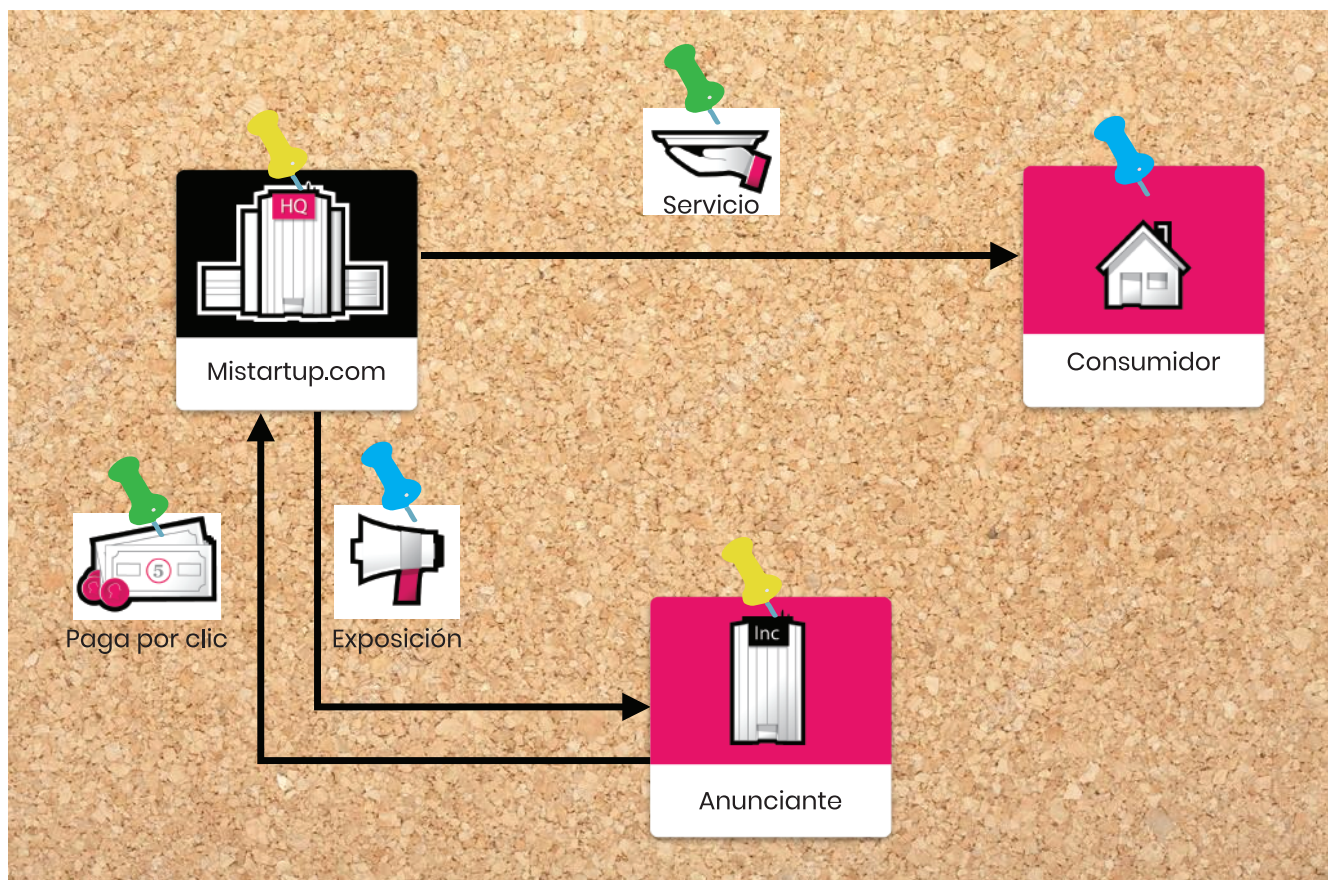


2 Pídeles que escojan uno de estos dos modelos de negocio y le coloquen una estrella. A continuación van a detallar su modelo de negocio como si estuvieran recreando una escena del crimen (como en las películas), entrégales el tablero de corcho, los chinchas y los rollos de lana. Pídeles que profundicen en las relaciones, e intercambio de valor que se da entre cada uno de los actores. En la página 60 encontrarán íconos que pueden recortar y usar para crear su modelo de negocio, usa chinchas y lana para ubicar y unir los actores.

Una vez terminen, pídeles que tomen una foto y suban a la carpeta de Google drive con el nombre “modelo de negocio”.

🕒 50 Minutos para esta tarea.

💰 1 Ficha por integrante de grupo a todos los que suban la foto a Google drive



Soy un@ empresari@

Para evitar el desorden de los grupos que ya han terminado, invítalos a que realicen la actividad extra que está en la página 53 de su diario de emprendimiento, y creen un crucigrama con los tipos de modelo de negocio que aprendieron. Recuérdales que hacer esta actividad puede ayudarles a subir su nota final.

Recuento de actividades

- 1 Aclarar agenda del día
- 2 Resumen de video teórico
- 3 Pensar en posibilidades de modelo de negocio
- 4 Escoger modelo de negocio a detallar
- 5 Entregar material
- 6 Crear modelo de negocio en tablero
- 7 Entregar celulares
- 8 Premiar estudiantes que suban la foto a Google drive
- 9 Recoger celulares

Recuento materiales a utilizar

- Tablero de corcho o foami (1 por grupo)
- Paquete de chinchas (1 por grupo)
- Rollo de lana (1 por grupo)
- Cinta
- Tijeras

Enviar video

Envíale a los estudiantes en forma de archivo de whatsapp el video con nombre "Precio y costo" que debiste haber recibido por parte del equipo de Más Por TIC.

Día 12

El día de hoy, guiarás a los estudiantes a través de los primeros conceptos de finanzas de negocios, y que de una manera metódica determinen cuál es el precio de su producto.

Para esta sesión y la siguiente, es ideal que se tenga acceso a computadores con Internet para que se pueda usar de una manera más óptima la herramienta Google sheets.

Envía a los estudiantes el link de la plantilla de Google sheets para que puedan trabajarla durante la sesión que debiste haber recibido por parte del equipo de Más Por TIC.

Si esto no es posible, los ejercicios también se pueden ejecutar con el celular o simplemente usando el diario emprendedor.

1 Haz un resumen del video “Precio y costo” pidiendo ayuda de los estudiantes para que este sea un resumen conjunto, recuérdales que deben tomar nota en su diario de este resumen.

 15 Minutos para esta tarea.

2 Para empezar, guía a los estudiantes para que creen una copia de la plantilla de Google sheets con el nombre de sus equipos.

3 El primer paso para poder establecer un precio para el producto / servicio, es conocer los costos. Para ello, guíalos para que llenen la matriz que tienen en la [página 63](#), estableciendo los materiales y los procesos necesarios para producir su producto o servicio, asignándoles un costo por producto, y así generar el costo de producto o costo variable haciendo la suma de estos valores. Esta matriz también la puedes visualizar a continuación. Si están trabajando en Google sheets, guíalos para que coloquen esta información en la pestaña “costo de producto servicio”.

 40 Minutos para esta tarea.

Soy un@ empresari@

Proceso / material	Precio por producto
<input type="text"/>	\$ <input type="text"/>
<input type="text"/>	\$ <input type="text"/> +
<input type="text"/>	\$ <input type="text"/> +
	=
Costo por producto	\$ <input type="text"/>

En este punto de la sesión, si es necesario, te sugerimos hacer uno de los rompe hielos para mantener la atención y el entusiasmo en la sesión.

Una vez el costo de producto es claro, ya es posible establecer el precio de producto. Idealmente, el precio del producto / servicio debe ser establecido analizando el precio de los productos de la competencia, el valor agregado del producto y lo que el cliente está dispuesto a pagar. Pídele a los estudiantes que se devuelvan a todo el conocimiento adquirido a cerca de su cliente y sobre su mercado. Guíalos para que comparen los precios de productos similares y determinen un rango en el cual deba estar su producto. Si la propuesta de los estudiantes aporta más valor, pueden colocar el precio más alto al de la competencia, si aporta menos valor, pueden colocar el precio más bajo.

En caso que no tengan información suficiente para determinar su precio por el mercado, pueden multiplicar el costo de su producto x 2.

Nota: el precio de tu producto debe ser por lo menos el costo del producto multiplicado x 1.5.

Pídeles que escriban el precio seleccionado del producto en la página 64. Si están trabajando en el formato de Google sheets, colóquenlo en la casilla destinada para ello.



30 Minutos para esta tarea.

Una vez han establecido el precio de su producto, pídeles que expliquen las razones para establecer este precio en el espacio indicado de la página 64.

 40 Minutos para esta tarea.

 1 Ficha por integrante de grupo a todos los que muestren haber terminado todas las actividades

Para evitar el desorden de los grupos que ya han terminado, invítalos a que realicen la actividad extra que está en la página 64 de su diario de emprendimiento, y resuelvan la sopa de letras de la semana. Recuérdales que hacer esta actividad puede ayudarles a subir su nota final.

Trabajo en casa

Finaliza la sesión explicándoles el trabajo que deben realizar en casa. No olvides después de esta explicación hacer una aclaración de lo que deben hacer con su ayuda:

Si tienen acceso a su cliente, deben preguntarle si estaría dispuesto a pagar por el producto el precio que definieron. Deben escribir las conclusiones de esta charla en su diario de emprendimiento.

Recuento de actividades

- 1 Aclarar agenda del día
- 2 Resumen de video
- 3 Entregar celulares (si no se está usando PC)
- 4 Establecer costos de procesos y materiales de producto
- 5 Establecer precio de producto
- 6 Explicar y documentar precio
- 7 Premiar a los estudiantes que hayan ejecutado todas las actividades
- 8 Recoger celulares (si no se está usando PC)
- 9 Explicar y clarificar trabajo en casa

Recuento materiales a utilizar

- Celulares

Enviar video

Envíale a los estudiantes en forma de archivo de whatsapp el video con nombre “Punto de equilibrio” que debiste haber recibido por parte del equipo de Más Por TIC.

El día de hoy, guiarás a los estudiantes para que terminen de desarrollar la planeación financiera para el primer año de su empresa.

Para esta sesión igual que la sesión anterior, es ideal que se tenga acceso a computadores con internet para que se pueda usar de una manera más óptima la herramienta google sheets.

Envía a los estudiantes el link de la plantilla de google sheets para que puedan trabajarla durante la sesión que debiste haber recibido por parte del equipo de Más Por TIC.

Si esto no es posible, los ejercicios también se pueden ejecutar con el celular o simplemente usando el diario emprendedor.

Haz un resumen del video “Punto de equilibrio” pidiendo ayuda de los estudiantes para que este sea un resumen conjunto, recuérdales que deben tomar nota en su diario de este resumen.



15 Minutos para esta tarea.

Si están trabajando en los computadores o celulares, pídeles que abran nuevamente el archivo con el nombre de su grupo en el que estaban trabajando la última sesión. Si esto no es posible, pueden seguir trabajando únicamente en el diario de emprendimiento.

La primera actividad del día es establecer cuál es el costo fijo mensual y anual de cada una de las empresas de los estudiantes. Para ello, guíalos a través de las instrucciones que tienen en su diario de emprendimiento en la [página 69](#). Pidiéndoles que piensen en los empleados que tendrían y cuánto les pagarían, si deben arrendar algún lugar de bodegaje, tienda u oficina, y que coloquen un estimado en el valor de servicios públicos. Si lo hacen en Google sheets, la suma se hará automáticamente, si no, pídeles que hagan la suma manualmente en su diario. El resultado corresponde a los costos fijos mensuales. Para encontrar el valor de costos fijos anuales, simplemente deben multiplicar el valor de los costos fijos mensuales por 12. En el formato de Google sheets esta operación se hará automáticamente.



20 Minutos para esta tarea.

Las matemáticas son mis amigas

Ahora que ya se tienen los datos necesarios, es hora de encontrar el punto de equilibrio tanto en unidades como en valor de ventas. Para ello deben usar la fórmula y el espacio que tienen en las páginas 69 y 70. Si están trabajando en el formato de Google sheets, estas operaciones se harán automáticamente. Sin embargo, te invitamos que sin importar si están haciendo uso de la matriz de Google sheets, hagan los cálculos de forma manual. Las fórmulas a aplicar son las siguientes:

$$PE(\text{Unidades}) = \frac{\text{Costo fijo anual}}{(\text{Precio de Venta} - \text{Costo de producto})}$$

$$PE(\text{valor}) = \frac{\text{Costo fijo anual}}{(1 - \text{Costo de producto} / \text{Precio de venta})}$$

 30 Minutos para esta tarea.

En este punto de la sesión, si es necesario, te sugerimos hacer uno de los rompe hielos para mantener la atención y el entusiasmo en la sesión.

Basándose en el punto de equilibrio. Guíalos para que determinen cuántas unidades de su producto / servicio creen que pueden vender en el primer año. Esta cantidad puede ser inferior al punto de equilibrio, pero esto significaría pérdidas para su empresa. Deben colocar tu estimación en la página 70, indicando una explicación de su razonamiento. Si están usando la matriz de Google sheets, deben colocar este valor en la casilla indicada. Este número de ventas está distribuido en 12 meses.

 20 Minutos para esta tarea.

Las matemáticas son mis amigas

Usando la matriz y los pasos descritos a continuación, guíalos para que calculen cuál sería el ingreso y las ganancias de su empresa en el primer año. Si están usando la matriz de Google sheets, este cálculo se hará automáticamente. Deben escribir los valores finales en los espacios de su diario en la página 71.

Unidades primer año	\$	
		x
Precio de venta	\$	
		=
Ingreso primer año	\$	

Unidades primer año	\$	
		x
Costo de producto	\$	
		=
Costo producto primer año	\$	

Ingreso primer año	\$	
		-
Costo de producto	\$	
		-
Costo fijo anual	\$	
		=
Ganancias primer año	\$	



20 Minutos para esta tarea.



1 Ficha por integrante de grupo a todos los que muestren haber terminado todas las actividades

Las matemáticas son mis amigas

Para evitar el desorden de los grupos que ya han terminado, invítalos a que realicen la actividad extra que está en la página 72 de su diario de emprendimiento, y vean un video TED sobre finanzas y luego escribir sus aprendizajes sobre este video. Puedes encontrar este video en el material extra de Google drive para poder enviárselo. Recuérdales que hacer esta actividad puede ayudarles a subir su nota final.

Las matemáticas son mis amigas

Recuento de actividades

- 1 Aclarar agenda del día
- 2 Resumen de video
- 3 Entregar celulares (si no se está usando PC)
- 4 Establecer costo fijo
- 5 Encontrar punto de equilibrio
- 6 Determinar cantidad de unidades de venta en primer año
- 7 Calcular ingresos y ganancias
- 8 Premiar estudiantes que hayan terminado todas las actividades
- 9 Recoger celulares (si no se está usando PC)

Recuento materiales a utilizar

- Celulares

Enviar video

Envíale a los estudiantes en forma de archivo de whatsapp el video con nombre “Comunicación de ideas” que debiste haber recibido por parte del equipo de Más Por TIC.

El día de hoy, guiarás a los estudiantes para que creen su primer discurso para poder vender y explicar su empresa.

Haz un resumen del video “Comunicando mi idea” pidiendo ayuda de los estudiantes para que este sea un resumen conjunto, recuérdales que deben tomar nota en su diario de este resumen.

 15 Minutos para esta tarea.

Para poder crear un discurso del concepto de empresa, lo primero que debe hacerse es tener completamente claro cual es el concepto que se va a vender. Para esto, guía a los estudiantes para que llenen el formato contenido entre las páginas 74, 75 y 76 del diario de emprendimiento. Donde tendrán que pensar acerca de diversos aspectos de la idea de negocio y resumirlos en frases concretas. Los aspectos en los que deben pensar son los siguientes:

 30 Minutos para esta tarea.

PROBLEMA



Cliente

Nos estamos enfocando en este segmento de clientes clave que está tratando de hacer este trabajo en particular.



Dolor

Este doloroso obstáculo impide que el cliente logre el resultado deseado.



Tamaño de mercado

Hay muchos clientes con este dolor, mucho dinero sobre la mesa.



Soluciones alternativas

Para hacer el trabajo, el cliente considera aquellas soluciones alternativas con estas debilidades clave.



Tiempo

Es por eso que ahora es un buen momento para abordar este problema y no hace 2 años o dentro de 2 años.



Competidores

Además de nosotros, estas organizaciones están (o podrían estar) ocupadas en resolver el mismo problema.

Comunicando mi idea

SOLUCIÓN



Producto

Esta es nuestra oferta definida (producto, servicio, etc.) con esta característica tan distintiva.



Beneficios

Nuestro producto proporciona estos resultados valiosos específicos que deleitan a nuestro cliente como ninguna otra cosa (único).



Canales

Así es como los clientes encuentran nuestro producto, así es como comprarán y se lo entregarán.



Modelo de ingresos

Esto es cuánto (precio) y de qué manera nos pagan por el valor que entregamos.



Aliados clave

Estos son nuestros socios clave; realizan estas actividades y proporcionan estos recursos.



Estructura de costos

Aquí hay un desglose de costos aproximado

EJECUCIÓN



Equipo

Esto es lo que hace que nuestro equipo esté en una posición única para hacer que este negocio funcione.



Tracción

Estas son las razones por las que sabemos que nuestro cliente desea nuestra solución.



Mi ventaja

Por eso es difícil competir con nosotros; esto es lo que hacemos o tenemos que otros no.



Proyecciones financieras

Esto tiene un enorme potencial; aquí están nuestras proyecciones de ingresos calculados.



Propósito

¡Este es el futuro en el que creemos (visión) y es por eso que no nos detendremos hasta que lleguemos allí!



Próximos pasos

Aquí está el plan; sabemos lo que necesitamos para alcanzar nuestras ambiciones.

En este punto de la sesión, si es necesario, te sugerimos hacer uno de los rompe hielos para mantener la atención y el entusiasmo en la sesión.

Comunicando mi idea

Con la información clara, ya podemos construir el discurso de elevación. Para ello, primero guía a los estudiantes para que llenen los bloques que harán parte del discurso, estos bloques están contenidos en la página 78 del diario de emprendimiento. En la página 77 también hay un ejemplo de como llenar el formato con el ejemplo de “Google docs”.

 30 Minutos para esta tarea.



Cliente

PROBLEMA



Dolor

Etiqueta del cliente

¿Cómo se llaman sus clientes?
Equipos

Trabajo a ser hecho

¿Qué están tratando de hacer?
Trabajar en el mismo documento desde diferentes ubicaciones

Obstaculo

¿Qué se interpone para hacer su trabajo?
Las ediciones de documentos deben enviarse continuamente de un lado a otro

Consecuencia dolorosa

¿Por qué es doloroso el obstáculo?
Mucho tiempo perdido y problemas de control de versiones



Product

SOLUCIÓN



Benefits

Categoría de producto

¿Qué es?
Editor de documentos basado en navegador

Salsa secreta

¿Cómo lo haces, cuál es la magia detrás?
Basado en el núcleo de transformación operativa

Consecuencia deseada

¿Qué valor único proporciona?
Los documentos se hacen más rápido y con mayor calidad

Experiencia

¿Cómo funciona desde el lado del cliente?
Varios autores remotos pueden trabajar sin problemas en el mismo documento, al mismo tiempo.

Ahora que tenemos los bloques para formar el discurso de elevación, es hora de organizarlo y crear el discurso final. Para ello, a continuación encontrarás (página 78 del diario de emprendimiento) posibles configuraciones de como organizar estos bloques. Motívalos para que prueben varias combinaciones hasta encontrar la mejor configuración para su discurso de elevación. Los estudiantes deben escribir su discurso final en la página 79 del diario de emprendimiento.

Comunicando mi idea

A - El de una sola línea: [Nombre del producto] es una [Categoría de producto] que [Resultado deseado/Experiencia].

B - Núcleo primero, detalles segundo: [Nombre del producto] es una [Categoría de producto] para [Etiqueta del cliente] que desea [Trabajo a ser hecho]. En lugar de lidiar con [Obstáculo], nuestros usuarios pueden [Resultado deseado/Experiencia].

C - Problema-solución simple: Para [Etiqueta del cliente] que quiere [Trabajo a ser hecho] pero lucha con [Obstáculo], estamos construyendo [Nombre del producto]. Es una [Categoría de producto] que proporciona [Experiencia/resultado deseado].

D - Narrador informal: ¿Sabes cuándo [Etiqueta del cliente] quiere [Trabajo a ser hecho]? Bueno, [Obstáculo] por eso [Consecuencia Dolorosa]. Para resolver eso, hemos creado [Nombre del producto], una [Categoría de producto]. Lo que lo hace especial es [Experiencia/Salsa secreta]. De esa manera [Resultado deseado].

E - El parásito: [Nombre del producto] es X para Y.

 15 Minutos para esta tarea.

Con un discurso escrito y pulido, es hora de practicar este discurso. En grupos, guíalos para que escojan un integrante del grupo para que sea el encargad@ de decir el discurso, lo practique, y una vez lo tengan listos, lo graben con el celular. Al terminar el video, pídeles que lo suban a la carpeta de Google drive con el nombre “Comunicación de ideas”

 20 Minutos para esta tarea.

 1 Ficha por integrante de grupo a todos los que suban el video a Google drive

Para evitar el desorden de los grupos que ya han terminado, invítalos a que realicen la actividad extra que está en la página 80 de su diario de emprendimiento, y piensen en cómo se describirían a la hora de hablar en público, y piensen en qué aspectos son sus fortalezas y qué deben mejorar. Recuérdales que hacer esta actividad puede ayudarles a subir su nota final.

Comunicando mi idea

Recuento de actividades

- 1 Aclarar agenda del día
- 2 Resumen de video
- 3 Entregar celulares
- 4 Llenar matriz de resumen de la idea de negocio
- 5 Llenar la matriz de bloques para construcción de discurso
- 6 Organizar bloques de discurso para generar discurso final
- 7 Practicar grabar discurso
- 8 Premiar estudiantes que suban el video a google drive
- 9 Recoger celulares

Recuento materiales a utilizar

- Celulares

Enviar video

Envíale a los estudiantes en forma de archivo de whatsapp el video con nombre “Contando historias” que debiste haber recibido por parte del equipo de Más Por TIC.

El día de hoy, guiarás a los estudiantes para que creen su primer discurso para poder vender y explicar su empresa.

1 Haz un resumen del video “Contando historias” pidiendo ayuda de los estudiantes para que este sea un resumen conjunto, recuérdales que deben tomar nota en su diario de este resumen.

 15 Minutos para esta tarea.

2 Saber contar historias es una habilidad muy importante para comunicar ideas y conceptos, después de todo, una idea solo es tan buena como eres capaz de contarla. Y esto aplica aún más a la hora de contar la historia del producto para poder vendérsela a los clientes. Para poder crear esta historia de venta de producto, primero guía a los estudiantes para que identifiquen los elementos más importantes a comunicar de su producto / servicio en la página 82 del diario de emprendimiento, pensando en: “Principales atributos de producto / servicio”, “Valor agregado de tu producto / servicio”, “Impacto (si lo hay) en la sociedad”, y “Valores de la marca”.

 15 Minutos para esta tarea.

3 Una vez identificados los elementos más importantes del producto / servicio a comunicar, vamos a usar una herramienta para creación de historias llamada la montaña de contar historias, que está en la página 83 del diario de emprendimiento, la cual podrás ver a continuación. Guía a los estudiantes para que establezcan la línea de como debe ser su historia de ventas usando las instrucciones de la herramienta.

 20 Minutos para esta tarea.

A vender mi producto

Cima: ¿Cuál es la parte más emocionante de la historia?

Escalando la montaña: ¿Qué pasa en el camino al punto alto de la historia?

Bajando: ¿Qué pasa en el camino al fondo de la historia?

Base del campamento: ¿Cómo empieza la historia?

Nuevo campamento base: ¿Cómo termina la historia? ¿Qué es diferente respecto al principio de la historia?

Con una línea de historia definida, es hora de crear las escenas específicas de la historia. Para ello, van a usar una herramienta llamada tablero de historias (storyboard) ubicado en la [página 84](#) del diario de emprendimiento. Donde dibujarán como si fuera una historieta cual sería el guión de su historia escena por escena.

 30 Minutos para esta tarea.

A vender mi producto

Por último, es hora de grabar y producir su video de ventas. Guíalos para que usen el tablero de historias que crearon para esto, ejecutando la historia que planearon. Pídeles que usen el celular para grabar cada una de las escenas de la historia, y luego usar CapCut para editar y finalizar el video.

Una vez finalicen esta actividad, pídeles que suban el video a la carpeta de Google drive con el nombre “Comunicación de ideas”



30 Minutos para esta tarea.



2 Ficha por integrante de grupo a todos los que suban el video a Google drive

Para evitar el desorden de los grupos que ya han terminado, invítalos a que realicen la actividad extra que está en la página 85 de su diario de emprendimiento, y resuelvan la sopa de letras de la semana. Recuérdales que hacer esta actividad puede ayudarles a subir su nota final.

Trabajo en casa

Finaliza la sesión explicándoles el trabajo que deben realizar en casa. No olvides después de esta explicación hacer una aclaración de lo que deben hacer con su ayuda:

1

Terminar de editar su historia de ventas y subirla a la red social de su marca.

2

Practicar el discurso de elevación y alistar el video de ventas para la graduación final online

A vender mi producto

Esta es la última sesión, por tanto, para finalizar es importante que hagas las siguientes 2 actividades:

Permitas que los estudiantes intercambien todas sus fichas por premios, es su última oportunidad

Les cuentas acerca de la graduación online: Para terminar el programa, se realizará una sesión de facebook live junto a los jóvenes de otras escuelas y territorios que hayan participado en el programa. El equipo de Más por TIC debe indicar el día exacto. En este día los jóvenes podrán mostrar sus ideas al mundo, y mostrar que los jóvenes rurales tienen ideas extraordinarias para mejorar el mundo.

A vender mi producto

Recuento de actividades

- 1 Aclarar agenda del día
- 2 Resumen de video
- 3 Entregar celulares
- 4 Identificar valores de producto a comunicar
- 5 Crear línea de historia con la montaña de historias
- 6 Crear historia específica con el tablero de historias
- 7 Grabar y producir video de ventas
- 8 Premiar estudiantes que suban el video
- 9 Recoger celulares
- 10 Explicar y clarificar trabajo en casa
- 11 Intercambiar fichas (última oportunidad)
- 12 Explicar a cerca de graduación online

Recuento materiales a utilizar

- Celulares



1 2 3 x TIC

Te agradecemos por haber participado en el programa 1,2,3 x TIC como facilitador, ayudando a generar cambio y cerrar las brechas de equidad que existen en nuestro país a través de la educación y el emprendimiento. Este solo es un pequeño paso, y tenemos que seguir trabajando juntos para lograr un mejor país.

Bitácora facilitadora

Cambiar para cambiar el mundo

Un programa de



**Cuadernillo pausas
energizantes**

¿Qué crearías con estos 2 objetos?
3 minutos para dar ideas juntos



- En grupos de 3 estudiantes.
- Cada uno dice 2 Verdades y una mentira sobre sí mismos sin decir cuál es cual.
- Los otros 2 estudiantes deben adivinar cuáles son verdad y cuál es mentira.



En los grupos de trabajo, hacer una pregunta a los otros miembros del equipo sobre algo personal que quieran saber. 1 Minuto por respuesta



De manera rápida, pregúntale a los estudiantes de qué tema extraño podrían hablar todo el día.



De manera rápida, pregúntale a los estudiantes
¿Qué récord mundial les gustaría romper?



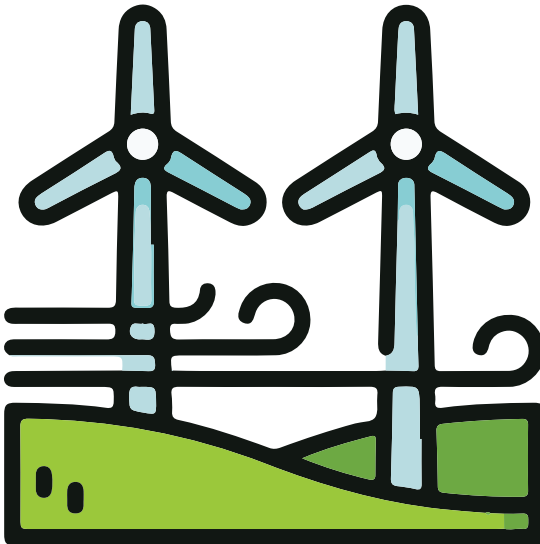
- Pide a todos que escriban un hecho divertido sobre ellos en una hoja de papel.
- Recoge los pedazos de papel y mézclalos.
- Toma uno de los pedazos de papel y léela al grupo.
- Los demás deben adivinar a quién pertenece el hecho.



Traza una línea imaginaria en el medio del salón, y di la frase “soplan los vientos del mar para los que...”:

- Les gustan las flores
- Les gusta comer vegetales
- Les gusta cantar
- Les gusta jugar futbol
- Les gusta bailar

Para los que la respuesta sea sí, deben hacerse al lado derecho de la línea, los que no, deben permanecer al lado izquierdo de la línea.



De manera rápida, pídele a los estudiantes de Se describan a sí mismos en una sola palabra. Dales 1 minuto para pensar antes de arrancar la ronda.



Forma grupos de 2 estudiantes. Ahora pídeles que cojan una hoja de papel y se dibujen al otro sin mirar lo que están dibujando, solo pueden mirarse mutuamente. Al final déjalos que se muestren el dibujo.



Construyan una historia entre todos. Inicia una historia con una frase sin terminar, cada estudiante debe complementar la frase y proponer una nueva frase sin terminar hasta que creen una historia entre todos.



Un programa de



1 2 3 x TIC

**Cuadernillo pausas
energizantes**

Item a evaluar	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3	Criterio 4	Calificación
Compromiso a lo largo del programa	Entre el 30% y el 50% de los estudiantes realizan todas las actividades propuestas	Entre el 50% y el 70% de los estudiantes realizan todas las actividades propuestas El profesor o profesora participo activamente durante el programa, pero no expresó deseo, interés o disponibilidad para ser facilitador en el programa o aprender sobre emprendimiento	Entre el 70% y el 90% de los estudiantes realizan todas las actividades propuestas	Más del 90% de los estudiantes realizan todas las actividades propuestas	
Compromiso de los profesores	El profesor o profesora no participó durante el programa, no expresó deseo o disponibilidad para ser facilitador del programa ni deseo de aprender sobre emprendimiento	Más del 50% de los estudiantes indican estar satisfechos con la forma de gestionar el grupo del / la facilitador@	El profesor o profesora participó de manera pasiva durante el programa, mostró interés durante las sesiones y expresó su deseo de aprender sobre emprendimiento	El profesor o profesora participó activamente durante el programa, mostró interés durante las sesiones y expresó su deseo y disponibilidad para aprender sobre emprendimiento	
Compromiso del facilitador	Menos del 50% de los estudiantes indican estar satisfechos con la forma de gestionar el grupo del / la facilitador@	Más del 65% de los estudiantes indican estar satisfechos con la forma de gestionar el grupo del / la facilitador@	Más del 80% de los estudiantes indican estar satisfechos con la forma de gestionar el grupo del / la facilitador@	Más del 80% de los estudiantes indican estar satisfechos con la forma de gestionar el grupo del / la facilitador@	
Involucramiento de los padres de familia	Menos del 30% de los padres de familia llenaron el formulario de percepción, algunos expresaron sus opiniones a través de sus hijos o profesores. Menos del 25% de los padres los ayudaron en los diferentes retos	Entre el 30% y el 50% de los padres de familia llenaron el formulario de percepción, algunos expresaron sus opiniones a través de sus hijos o profesores. Entre el 25% y el 40% de los padres los ayudaron en los diferentes retos	Entre el 50% y el 70% de los padres de familia llenaron el formulario de percepción, algunos expresaron sus opiniones a través de sus hijos o profesores. Entre el 40% y el 60% de los padres los ayudaron en los diferentes retos	Más del 70% de los padres de familia llenaron el formulario de percepción, además expresaron sus pensamientos a través del profesor o profesora, o a través de sus hijos. Más del 80% de los padres los ayudaron en los diferentes retos	
Percepción del programa	La calificación que los estudiantes le dan al programa es menor a 6	La calificación que los estudiantes le dan al programa es entre 6-7	La calificación que los estudiantes le dan al programa es entre 7-8.5	La calificación que los estudiantes le dan al programa es superior a 8.5	
Percepción de sí mismos	Menos del 30% de los estudiantes expresan ser capaces de identificar oportunidades y encontrar oportunidades de negocio después de terminar el programa	Más del 30% de los estudiantes expresan ser capaces de identificar oportunidades y encontrar oportunidades de negocio después de terminar el programa	Más del 50% de los estudiantes expresan ser capaces de identificar oportunidades y encontrar oportunidades de negocio después de terminar el programa	Más del 70% de los estudiantes expresan ser capaces de identificar oportunidades y encontrar oportunidades de negocio después de terminar el programa	
Motivación y perseverancia	Menos del 30% de los estudiantes muestran motivación por su proyecto generando valor para otros	Más del 30% de los estudiantes muestran motivación por su proyecto generando valor para otros	Más del 50% de los estudiantes muestran motivación por su proyecto generando valor para otros	Más del 70% de los estudiantes muestran motivación por su proyecto generando valor para otros	
Mobilizando recursos	Menos del 30% de las ideas usan recursos de territorio como base	Más del 30% de las ideas usan recursos de territorio como base	Más del 50% de las ideas usan recursos de territorio como base	Más del 70% de las ideas usan recursos de territorio como base	
Conocimiento económico y financiero	Menos del 30% de los estudiantes logran desarrollar una proyección financiera viable y lógica	Más del 30% de los estudiantes logran desarrollar una proyección financiera viable y lógica	Más del 50% de los estudiantes logran desarrollar una proyección financiera viable y lógica	Más del 70% de los estudiantes logran desarrollar una proyección financiera viable y lógica	
Mobilizando a otros	Menos del 30% de los estudiantes logran hablar con agentes de territorio y clientes en su proceso	Más del 30% de los estudiantes logran hablar con agentes de territorio y clientes en su proceso	Más del 50% de los estudiantes logran hablar con agentes de territorio y clientes en su proceso	Más del 70% de los estudiantes logran hablar con agentes de territorio y clientes en su proceso	
Conocimiento digital	Menos del 30% de los estudiantes completan las actividades digitales propuestas	Más del 30% de los estudiantes completan las actividades digitales propuestas	Más del 50% de los estudiantes completan las actividades digitales propuestas	Más del 70% de los estudiantes completan las actividades digitales propuestas	
	Menos del 30% de los estudiantes logran involucrar agentes de territorio	Más del 30% de los estudiantes logran involucrar agentes de territorio en su	Más del 50% de los estudiantes logran involucrar agentes de territorio en su	Más del 70% de los estudiantes logran involucrar agentes de territorio en su	

Item a evaluar	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3	Criterio 4	Calificación
Deseo de la escuela de volver a ejecutar el programa	La escuela no tiene deseos de volver a ejecutar el programa		La escuela desea volver a ejecutar el programa en su nueva versión, pero expresa requerimientos de cambio en temas específicos del programa	La escuela desea volver a ejecutar el programa en su nueva versión	
Deseo de la comunidad de volver a ejecutar el programa	La comunidad no tiene deseos de volver a ejecutar el programa		La comunidad desea volver a ejecutar el programa en su nueva versión, pero expresa requerimientos de cambio en temas específicos del programa	La comunidad desea volver a ejecutar el programa en su nueva versión	
Los jóvenes de ediciones anteriores del programa que quieren ser facilitadores	No hay ningún joven de versiones anteriores que desee ser facilitador Menos del 30% de los exalumnos expresar ser capaces de identificar oportunidades y desarrollar ideas de negocio a partir de estas oportunidades	Hay 1 o más jóvenes de versiones anteriores que desean ser facilitadores Entre el 30% y el 50% de los exalumnos expresar ser capaces de identificar oportunidades y desarrollar ideas de negocio a partir de estas oportunidades	Hay más de 3 jóvenes de versiones anteriores que desean ser facilitadores Entre el 50% y el 70% de los exalumnos expresar ser capaces de identificar oportunidades y desarrollar ideas de negocio a partir de estas oportunidades	Hay más de 5 jóvenes de versiones anteriores que desean ser facilitadores Más del 70% de los exalumnos expresar ser capaces de identificar oportunidades y desarrollar ideas de negocio a partir de estas oportunidades	
Percepción de sí mismos	Menos del 30% de los exalumnos indican tener una pasión que seguir y crear valor para otros	Entre el 30% y el 50% de los exalumnos indican tener una pasión que seguir y crear valor para otros	Entre el 50% y el 70% de los exalumnos indican tener una pasión que seguir y crear valor para otros	Más del 70% de los exalumnos indican tener una pasión que seguir y crear valor para otros	
Motivación y perseverancia	Menos del 30% de los exalumnos reconocen ser capaces de identificar recursos a su alrededor para resolver retos y problemas	Entre el 30% y el 50% de los exalumnos reconocen ser capaces de identificar recursos a su alrededor para resolver retos y problemas	Entre el 50% y el 70% de los exalumnos reconocen ser capaces de identificar recursos a su alrededor para resolver retos y problemas	Más del 70% de los exalumnos reconocen ser capaces de identificar recursos a su alrededor para resolver retos y problemas	
Mobilizando recursos	Menos del 30% de los exalumnos expresan ser capaces de generar presupuestos para proyectos de baja complejidad	Entre el 30% y el 50% de los exalumnos expresan ser capaces de generar presupuestos para proyectos de baja complejidad	Entre el 50% y el 70% de los exalumnos expresan ser capaces de generar presupuestos para proyectos de baja complejidad	Más del 70% de los exalumnos expresan ser capaces de generar presupuestos para proyectos de baja complejidad	
Conocimiento económico y financiero	Menos del 30% de los exalumnos expresan ser capaces de comunicar sus ideas de manera eficaz a otros	Entre el 30% y el 50% de los exalumnos expresan ser capaces de comunicar sus ideas de manera eficaz a otros	Entre el 50% y el 70% de los exalumnos expresan ser capaces de comunicar sus ideas de manera eficaz a otros	Más del 70% de los exalumnos expresan ser capaces de comunicar sus ideas de manera eficaz a otros	
Mobilizando a otros	Menos del 30% de los exalumnos expresan seguir usando las herramientas digitales aprendidas durante el programa	Entre el 30% y el 50% de los exalumnos expresan seguir usando las herramientas digitales aprendidas durante el programa	Entre el 50% y el 70% de los exalumnos expresan seguir usando las herramientas digitales aprendidas durante el programa	Más del 70% de los exalumnos expresan seguir usando las herramientas digitales aprendidas durante el programa	
Conocimiento digital					

Tomando la iniciativa	Menos del 20% de los exalumnos expresan haber tenido alguna iniciativa que los beneficia a sí mismos o a su comunidad	Entre el 20% y el 40% de los exalumnos expresan haber tenido alguna iniciativa que los beneficia a sí mismos o a su comunidad	Entre el 40% y el 60% de los exalumnos expresan haber tenido alguna iniciativa que los beneficia a sí mismos o a su comunidad	Más del 60% de los exalumnos expresan haber tenido alguna iniciativa que los beneficia a sí mismos o a su comunidad
Planificación y gestión	Menos del 30% de los exalumnos expresan ser capaces de identificar los objetivos de actividades sencillas	Entre el 30% y el 50% de los exalumnos expresan ser capaces de identificar los objetivos de actividades sencillas	Entre el 50% y el 70% de los exalumnos expresan ser capaces de identificar los objetivos de actividades sencillas	Más del 70% de los exalumnos expresan ser capaces de identificar los objetivos de actividades sencillas
Hacer frente a la ambigüedad, la incertidumbre y el riesgo	Menos del 30% de los exalumnos expresan no tener miedo a fallar durante procesos creativos, pues reconocer el valor en aprendizaje de estos fallos	Entre el 30% y el 50% de los exalumnos expresan no tener miedo a fallar durante procesos creativos, pues reconocer el valor en aprendizaje de estos fallos	Entre el 50% y el 70% de los exalumnos expresan no tener miedo a fallar durante procesos creativos, pues reconocer el valor en aprendizaje de estos fallos	Más del 70% de los exalumnos expresan no tener miedo a fallar durante procesos creativos, pues reconocer el valor en aprendizaje de estos fallos
Trabajando con otros	Menos del 30% de los exalumnos expresan ser capaces de trabajar en equipo para desarrollar proyectos	Entre el 30% y el 50% de los exalumnos expresan ser capaces de trabajar en equipo para desarrollar proyectos	Entre el 50% y el 70% de los exalumnos expresan ser capaces de trabajar en equipo para desarrollar proyectos	Más del 70% de los exalumnos expresan ser capaces de trabajar en equipo para desarrollar proyectos
Aprendiendo a través de la experiencia	Menos del 30% de los exalumnos reconocen haber aprendido a través de procesos proyectuales creativos	Entre el 30% y el 50% de los exalumnos reconocen haber aprendido a través de procesos proyectuales creativos	Entre el 50% y el 70% de los exalumnos reconocen haber aprendido a través de procesos proyectuales creativos	Más del 70% de los exalumnos reconocen haber aprendido a través de procesos proyectuales creativos
Pensamiento ético y sostenible	Menos del 30% de los exalumnos expresan ser conscientes del impacto que tienen sus acciones y decisiones sobre la comunidad y el ambiente	Entre el 30% y el 50% de los exalumnos expresan ser conscientes del impacto que tienen sus acciones y decisiones sobre la comunidad y el ambiente	Entre el 50% y el 70% de los exalumnos expresan ser conscientes del impacto que tienen sus acciones y decisiones sobre la comunidad y el ambiente	Más del 70% de los exalumnos expresan ser conscientes del impacto que tienen sus acciones y decisiones sobre la comunidad y el ambiente
Valorando ideas	Menos del 30% de los exalumnos expresan ser capaces de reconocer el valor que contienen ideas propias y de otras personas	Entre el 30% y el 50% de los exalumnos expresan ser capaces de reconocer el valor que contienen ideas propias y de otras personas	Entre el 50% y el 70% de los exalumnos expresan ser capaces de reconocer el valor que contienen ideas propias y de otras personas	Más del 70% de los exalumnos expresan ser capaces de reconocer el valor que contienen ideas propias y de otras personas
Visión	Menos del 30% de los exalumnos expresan ser capaces de imaginar futuros deseados para sí mismos y su entorno cercano	Entre el 30% y el 50% de los exalumnos expresan ser capaces de imaginar futuros deseados para sí mismos y su entorno cercano	Entre el 50% y el 70% de los exalumnos expresan ser capaces de imaginar futuros deseados para sí mismos y su entorno cercano	Más del 70% de los exalumnos expresan ser capaces de imaginar futuros deseados para sí mismos y su entorno cercano
Creatividad	Menos del 30% de los exalumnos expresan ser capaces de desarrollar múltiples ideas para solucionar problemas propios y de otros	Entre el 30% y el 50% de los exalumnos expresan ser capaces de desarrollar múltiples ideas para solucionar problemas propios y de otros	Entre el 50% y el 70% de los exalumnos expresan ser capaces de desarrollar múltiples ideas para solucionar problemas propios y de otros	Más del 70% de los exalumnos expresan ser capaces de desarrollar múltiples ideas para solucionar problemas propios y de otros

Encontrando oportunidades	Menos del 30% de los exalumnos indican que an seguido siendo capaces de identificar oportunidades en su entorno a solucionar	Entre el 30% y el 50% de los exalumnos indican que an seguido siendo capaces de identificar oportunidades en su entorno a solucionar	Entre el 50% y el 70% de los exalumnos indican que an seguido siendo capaces de identificar oportunidades en su entorno a solucionar	Más del 70% de los exalumnos indican que an seguido siendo capaces de identificar oportunidades en su entorno a solucionar	0
Total:	Total 0-1: Deficiente	Total 1-2: Malo / Regular	Total 2-3: Bueno	Total 3-4: Muy bueno / excelente	0

a exalumnos del programa 10 meses número de exalumnos que responden

Materiales básicos

Descripción Material	Cantidad	Criterio
Bitácora Facilitadora		1 Por facilitador
Mi primer diario de emprendimiento		1 Por estudiante
Bitácora padres de familia		1 Por estudiante
Paquete marcadores permanentes		1 Por locación
Paquete marcadores borrables		1 Por locación
Paquete Post-its		2 Por cada 3 estudiantes
Paquete banderines		1 Por cada estudiante
Tijeras		1 Por cada 3 estudiantes
Cinta de enmascarar		1 Por cada 3 estudiantes
Pliegos papel reciclado		1 Por cada 3 estudiantes
Hojas de papel reciclado		5 Por estudiante
Fichas de premios		15 Por estudiante
Pañitos humedos		1 Por locación
Celular inteligente		1 Por cada 3 estudiantes
Paquete de dulces de chocolate		3 Por locación
Paquete grande de dulces		5 Por locación
Recargas de celular		Por demanda

Materiales día 1

Descripción Material	Cantidad	Criterio
Tablero de mapeo de comunidad		1 Por locación

Materiales básicos necesarios

post-its
Marcadores

Materiales día 2

Descripción Material	Cantidad	Criterio
Spaguetti en paquetes pequeños		1 Por cada 3 estudiantes
Paquete de plastilina de colores		1 Por cada 3 estudiantes

Materiales básicos necesarios

Banderines
Cinta

Materiales día 3

Descripción Material	Cantidad	Criterio
Paquete plastilina de colores		1 Por cada 3 estudiantes

Materiales básicos necesarios

Banderines

Materiales día 4

Descripción Material	Cantidad	Criterio
-----------------------------	-----------------	-----------------

Tablero de ideación

1 Por cada 3 estudiantes

Materiales básicos necesarios

post-its

Marcadores

Materiales día 5

Descripción Material

Cantidad

Criterio

Tablero de iteración

1 Por cada 3 estudiantes

Blog papel origami de colores

1 Por locación

Materiales básicos necesarios

post-its

Marcadores

Materiales día 6

Descripción Material

Cantidad

Criterio

Blog papel origami de colores

1 Por locación

Materiales básicos necesarios

Cinta

Plastilina

Marcadores

Materiales día 7

Descripción Material

Cantidad

Criterio

Blog papel origami de colores

1 Por locación

Materiales básicos necesarios

Cinta

Plastilina

Marcadores

Materiales día 8

Descripción Material

Cantidad

Criterio

Spaguetti en paquetes pequeños

1 Por cada 3 estudiantes

Paquete de plastilina de colores

1 Por cada 3 estudiantes

Materiales básicos necesarios

Banderines

Cinta

Materiales día 10

Descripción Material

Cantidad

Criterio

Paquete palos de paleta

1 Por cada 3 estudiantes

Rollo cañamo

1 Por cada 3 estudiantes

Octavo cartón paja

2 Por cada 3 estudiantes

Materiales básicos necesarios

Banderines

Cinta

Tijeras

Materiales día 11

Descripción Material

Cantidad

Criterio

Tablero de corcho

1 Por cada 3 estudiantes

Paquete chinchas

1 Por cada 3 estudiantes

Rollo de lana

1 Por cada 3 estudiantes

Materiales básicos necesarios

Tijeras

Materia			Emprendimiento	Ciencias sociales, historia, geografía, constitución política y	Educación ética y en valores humanos	Educación artística y cultural	Humanidades, lengua española y lenguas extranjeras	Tecnología y computación	Matemáticas
Actividad	Página	Evidencia							
Yo soy un emprendedor									
Resumen de video	1	Diario	1	1	1				
Selección de equipo y reto	2	Diario	1	1	1				
Video de presentación de equipo	3	Video en Drive	1	1	1				
Extra	3	Diario	1	1	1				
Entendiendo mi territorio									
Resumen de video	5	Diario	1	1					
Mapeo contexto torre de pasta	6	Foto en Drive	1	1					
Mapa de actores	7	Diario	1	1					
Uso de Google maps	8	Foto en Drive	1	1				1	
Selección y percepción de actor	10	Diario	1	1					
Extra	11	Diario	1	1					
Tarea: entrevista actor	12	Diario	1	1					
Entendimiento a las personas									
Resumen de video	13	Diario	1	1					
Percepción de actor	14	Diario	1	1					
Mapa de empatía	15	Foto en Drive	1	1					
Identificación y selección de problemas u oportunidades	16	Diario	1	1					
Extra	17	Diario	1	1					
Tarea: Investigación de referentes	18	Diario	1	1					
Mi idea de negocio									
Resumen de video	20	Diario	1		1	1			
Proceso de ideación	21	Foto en Drive	1		1	1			
Selección de idea	22	Diario	1		1	1			

Extra	23	Diario	1	1	1
Tarea: Opinión padres	23	Diario	1	1	1

Iterando mi idea

Iteración de idea	24	Foto en Drive	1	1	1
Idea de negocio final	24	Diario	1	1	1
Juego de roles	26	Video en Drive	1	1	1
Extra	27	Diario	1	1	1
Tarea: retroalimentación idea	27	Diario	1	1	1

Prototipando mi idea

Resumen de video	28	Diario	1	1
Idea final de negocio	29	Diario	1	1
Aspectos a testear	30	Diario	1	1
Plan de testeo	32	Diario	1	1
Prototipo	33	Foto en Drive	1	1

En este espacio coloquen ideas sobre como se imaginan su comunidad dentro de 5 años

1

En este espacio coloquen todas los potenciales con los que cuenta el territorio y sus principales obstáculos

Potenciales

Obstáculos

Agro

2
Turismo

Otros

3

En este espacio coloquen todas las ideas que se les ocurra para hacer uso del potencial o solucionar el problema seleccionado

Pega acá un post-it describiendo tu cliente o tu aliado seleccionado

Pega acá un post-it describiendo tu oportunidad o problema seleccionado

Pega acá un post-it con el nombre del equipo

1

En este espacio coloquen todas las ideas que se les ocurra para hacer uso del potencial o solucionar el problema seleccionado

2

De las ideas iniciales, pega acá únicamente las ideas que realmente hagan uso del potencial seleccionado o que realmente resuelvan el problema seleccionado

3

Ahora, en este espacio, pega las ideas por las que tu grupo realmente sienta motivación

4

Ahora, en este espacio, pega las ideas que creas que consideras pueden ser ejecutadas por tu grupo y los recursos disponibles a tu alrededor. No tengas en cuenta el dinero como una limitante en este paso. Piensa principalmente en conocimiento, y personas.

5

Ahora, en este espacio, pega las ideas con las que consideras que puedes generar valor en dinero o beneficios tanto para el cliente como para ti y la comunidad

6

Tablero de iteración

Describe acá tu idea de negocio

1

Describe acá por qué tu idea de negocio es mejor que otras soluciones existentes. Esto se llama "valor agregado"

4

Describe acá exactamente el tipo de producto o servicio que comercializarías con tu idea de negocio

6

Describe acá las principales conclusiones de la retroalimentación que te dieron tus padres acerca de la idea de negocio

2

Usa este espacio para describir como funcionaría exactamente tu idea de negocio: ¿Dónde estaría ubicada?, ¿Necesitas empleados?, ¿Quiénes serían tus principales socios?, ¿Cómo y en dónde vas a vender tus productos o servicios?

Describe acá quién es tu cliente, y por qué le interesa comprar tu idea de negocio

3

Describe acá cómo vas a generar dinero con tu idea de negocio

5

7

Planeación financiera		
Ítem	Valor	Nota
Cuánto te cuesta a tí producir y entregar tu prducto / servicio	\$0	Llenar pestaña costo de producto servicio
Cuál es el precio que tu cliente pagará por tu producto / servicio		Si no tienes información de usuario, multiplica el costo x2
Cuántas unidades crees que puedes vender en el primer año?	\$0	Llenar pestaña planeación de ventas
Cuál será tu ingreso total?	\$0	Este campo se llenará automáticamente
Cuál será tu costo fijo total?	\$12,000,000	Llenar pestaña de costo fijo
Cuál será tu costo variable total?	\$0	Este campo se llenará automáticamente
Cuál será tu costo total?	\$12,000,000	Este campo se llenará automáticamente
Estas serán tus ganancias totales	-\$12,000,000.00	Este campo se llenará automáticamente

Punto de equilibrio		
Ítem	Valor	Nota
Costos fijos	\$12,000,000	Este campo se llenará automáticamente
Precio de venta	\$0	Este campo se llenará automáticamente
Costo de producto	\$0	Este campo se llenará automáticamente
Punto de equilibrio en unidades	#DIV/0!	Este campo se llenará automáticamente
Punto de equilibrio en valor	#DIV/0!	Este campo se llenará automáticamente

Costo de producto servicio 1		
Nombre de parte	Costo	Nota
		Parte / paso 1
		Parte / paso 2
		Parte / paso 3
		Parte / paso 4
		Parte / paso 5
		Parte / paso 6
		Parte / paso 7
		Parte / paso 8
		Parte / paso 9
Envío		Envío
Costo total	\$0	Este campo se llenará automáticamente

Planeación de ventas

Cantidad mes 1

Cantidad mes 2

Cantidad mes 3

Cantidad mes 4

Cantidad mes 5

Cantidad mes 6

Cantidad mes 7

Cantidad mes 8

Cantidad mes 9

Cantidad mes 10

Cantidad mes 11

Cantidad mes 12

Cantidad total 1er año **0**

Costos fijos			
Ítem	cantidad	Costo unitario mensual	total
Empleados		\$1,800,000	\$0
Arriendo	1	\$500,000	\$500,000
Servicios	1	\$500,000	\$500,000
Costo fijo mensual			\$1,000,000
Costo fijo anual			\$12,000,000

¿Qué es ser un emprendedor?

Para empezar el programa 1,2,3 x TIC debemos saber: ¿Qué es ser un emprendedor?, bueno esta es una respuesta un poco más compleja de lo que puede parecer en un principio. Un emprendedor es, por supuesto, una persona que es capaz de crear una empresa, pero no todo emprendedor crea su propia empresa. Una persona emprendedora, también puede crear nuevas iniciativas y crear innovación dentro de una organización ya existente, o simplemente tener la iniciativa para hacer algún proyecto que pueda ayudar a toda la comunidad. Pero la mentalidad emprendedora va más allá de simplemente tener una idea, un emprendedor es capaz de ejecutarla y hacerla realidad, e incluso, es capaz de hacer que esta nueva empresa o proyecto sobreviva en el tiempo. Y para esto, un emprendedor necesita ciertas capacidades, a lo que vamos a llamar mentalidad emprendedora.

La mentalidad emprendedora, consiste en 3 grandes elementos:

El primero corresponde a la capacidad de encontrar oportunidades y desarrollar ideas, siendo creativos, visionarios, críticos, y por supuesto pensar en crear un mundo mejor.

El segundo, corresponde al manejo de recursos:

Siendo conscientes de sí mismos, estar motivados y tener perseverancia, ser capaces de movilizar recursos y personas, entender de algunos temas financieros, y por supuesto, tener capacidad en herramientas digitales.

El último elemento corresponde a la capacidad de ejecución:

Un emprendedor es capaz de tomar la iniciativa, planifica, es capaz de hacer frente a la incertidumbre de no tener todas las respuestas, porque dejame decirte, nunca lo vas a saber todo. Trabaja en equipo y aprende a través de la experiencia.

Esta descripción no es de un super héroe, tú también puedes ser un emprendedor o una emprendedora, solo necesitas un poco de ganas de ser mejor, ganas de aprender y querer construir un mundo mejor.

Así que no esperemos más, ¡arranquemos!

Cadena de valor

Una empresa es una unión de personas y procesos, y dentro de cada uno de estos procesos se genera valor que al final llega al cliente o usuario final. Pero en este proceso de creación de valor, como lo hablamos en algunas sesiones anteriores, también se genera e intercambia valor con otros actores. A esto le llamamos Cadena de valor.

El valor a cliente final se genera entonces no únicamente en el proceso de venta y consumo sino a través de cada uno de los pasos que la empresa realiza para entregar este producto o servicio e incluso lo que pasa después de esto.

Piensa en la cadena de valor como si fuera una banda transportadora en la que un producto es elaborado, y en cada uno de los pasos, un elemento nuevo es adicionado a este producto. Así funciona también la cadena de valor, con la diferencia que no solo hay un proceso de recibir valor sino también de generar e intercambiar valor.

Los pasos principales de la cadena de valor son: Logística entrante, operaciones, Logística saliente, Mercadeo y ventas, y servicio al cliente. En tu diario de emprendimiento podrás encontrar una explicación mejor de cada una de estas fases pero por ahora te podemos decir que en este proceso identificarás aliados clave, proveedores, procesos clave dentro de tu empresa, personas clave para desarrollar estos procesos, puntos de contacto con clientes y aliados en los que tu entregas y recibes información o valor, bien sea monetario de cualquier otro tipo.

Ten en cuenta que en una cadena de valor, las relaciones son interdependientes; es decir tu empresa depende de tu aliado para algún proceso, pero tu aliado también depende de tí, generando así una interconexión e intercambio constante de valor.

Piensa además que a través de tu cadena de valor puedes generar gran impacto en la sociedad, sin importar si tu producto final es o no dirigido a generar impacto.

Es hora entonces de pensar y construir tu cadena de valor, y así construir los pilares que sostendrán tu concepto de negocio.

Comunicación de ideas

Una idea solo es tan buena como puedes comunicarla. Y es por eso que es importante que aprendas a contar de una manera efectiva la historia de tu idea de negocio a multiples actores, desde posibles clientes, pasando por familiares y amigos, hasta posibles inversores o aliados. No todos somos buenos comunicandonos por naturaleza, pero esta, es una habilidad que se puede adquirir practicando. Y la mejor manera de practicar la comunicación es exponerse a comunicar. Por ende, no te de miedo pararte al frente a contar tus ideas, pensamientos o proyectos; incluso si fallas, esto solo te ayudará a mejorar cada vez más.

Hay algunas claves para aprender a comunicar ideas de manera eficaz. La primera es ser un experto en lo que vas a comunicar: No hay mejor manera de estar seguros cuando comunicamos una idea que cuando realmente la conocemos y somos expertos en el tema.

La segunda clave es ser conscientes de sí mismos: estar nerviosos cuando comunicamos una idea es normal, pero es algo que podemos controlar, ¿te tiemblan las manos? ¿sudas? ¿Se te quiebra la voz?, observa estas señales y controlalas, puede ser manteniendo un objeto frío en tus manos, o tener un elemento que te distraiga del nerviosismo con el que puedas jugar mientras comunicas.

Pero como ya te dije, la mejor manera de mejorar la comunicación es simplemente practicando. Esta vez vamos a iniciar esta practica creando el discurso de elevación de tu marca. El discurso de elevación consiste en un discurso de menos de un minuto donde puedas contar de manera efectiva tu idea, y que este además genere curiosidad de parte de quien lo escucha para saber más.

Este discurso se usa principalmente con inversores aunque también lo puedes adaptar un poco para usarla con clientes u otras personas interesadas.

Tu reto es ahora entonces crear este discurso y convencer al mundo de lo grandiosa que es tu idea de negocio, y cómo vas a hacerla realidad. ¡A comunicar!

Contando historias

Como te lo dijimos en el anterior video. Una idea solo es tan buena como la puedas comunicar. Y una de las mejores maneras de comunicar es contando una historia. Dependiendo de quién esté escuchando, todos los actores quieren escuchar una historia diferente: si es un inversor, probablemente quiere saber cuál es el problema que solucionas y por qué tu solución es la mejor para ello, además de saber cuáles son las posibles ganancias y por qué tu equipo es el mejor equipo para ejecutar esta idea. Si es un cliente, probablemente quiere saber cuál es el valor que va a tener comprando tu producto o servicio, y por qué esta solución es mejor que las demás. Por ello, es importante que crees tu historia, dependiendo de a quién se la vas a contar, para saber exactamente que comunicar, y que esta historia tenga valor para este público objetivo.

Hay una herramienta de comunicación llamada en inglés “story telling” que traduce en español, “contando historias”. Esta técnica consiste en comunicar una idea haciendo que la persona que la está escuchando se sumerja en una historia. Piensa por ejemplo como cuando le cuentas un cuento fantástico a un niño, este se emociona imaginando toda la historia. Sería ideal causar causar esto cada vez que le cuentas la historia de tu empresa o producto a alguna persona. Para aprender a contar historias, vas entonces a generar tu propia historia de ventas, usando algunas herramientas que podrás encontrar en tu diario de emprendimiento. Esto te permitirá generar el material necesario para vender tu producto / servicio a tu cliente y usuarios finales. Con esto, te damos la despedida, y esperamos que disfrutes esta última actividad, y sigas implementando todas las habilidades de emprendimiento y conocimiento digital que has aprendido durante estas semanas.

¡1,2,3 x TIC! Y vamos a cambiar el mundo juntos y contarle al mundo todas estas historias de cambio.

Empatía

¡Hola! Hoy vamos a hablar de qué es empatía, es una palabra un poco extraña ¿verdad? Empatía es la capacidad de entender a alguien más, y poder “ver la vida a través de sus ojos” para entender sus motivaciones, deseos, miedos y problemas. Pero ¿por qué sirve empatizar con alguien más? Bueno en la vida sirve para muchas cosas, desde entender a las personas que nos rodean, nuestras familias, compañeros, y tener una mejor relación con ellos. Pero cuando hablamos de emprendimiento, eso es super importante y útil, porque nos permite entender cuáles son las motivaciones de nuestros clientes y aliados y así saber identificar cuáles son los problemas que deben ser resueltos, y además cómo deben ser resueltos. Pero la empatía no sirve solo con nuestros clientes, también sirve para establecer buenas relaciones con nuestros socios. Piensa en la persona que te va a vender los insumos que necesitas, o simplemente cuando necesitas un favor de alguien más.

Para empatizar con nuestro cliente o aliado, vamos a buscar saber cómo vive, qué personas lo rodean, que escucha y qué ve a su alrededor, cuál es la meta que desea alcanzar dentro de nuestro reto y contexto, y cuáles son sus miedos y sus deseos. Piensa en tí mismo, ¿a veces no sería genial si pudieras hacer entender a otros cómo te sientes? Bueno eso es exactamente lo que necesitamos hacer con nuestro cliente o aliado, entenderlo para poder generar una solución que sea realmente pertinente.

La mejor manera de empatizar con alguien es hablando con esa persona, estando un tiempo a su lado y entender su manera de vivir y actuar, haciendo las preguntas correctas, pero siempre hablándole como lo que es: una persona.

Pero esta es la parte aburrida, el reto que te espera para empatizar con tu cliente o aliado es mucho más divertido, así que, ¡Manos a la obra!

Mapeo de contexto

Saber identificar una oportunidad es el primer paso en la aventura para convertirse en un emprendedor, las mejores ideas no surgen de la nada, sino que dan respuesta a una situación que necesita mejorarse y mejora la condición de algún tipo de individuos u organizaciones, quienes luego serán los clientes.

Para identificar un problema, que luego se vuelva una oportunidad, primero hay que conocer el contexto y los diferentes actores, entidades o personas que interactúan en ese contexto. Para esto vamos a usar una metodología llamada mapeo de contexto.

La palabra mapear viene de mapa, es decir, vamos a crear un mapa de nuestro contexto en el cual podemos identificar los actores, es decir las personas, empresas o instituciones que interactúan en nuestro contexto, y además las relaciones que existen entre esos actores. En las interacciones usualmente se encuentra la información más valiosa, en toda interacción hay intercambios de valor, pero el valor no es únicamente monetario, también puede ser en forma de producto, ayuda de algún tipo, o simplemente difusión. Piensa por ejemplo una relación con un amigo, cuando tú le dedicas tiempo, el valor que están intercambiando es, tiempo o amistad, sin necesidad de que exista dinero de por medio.

Para poder mapear nuestro contexto, primero necesitas identificar los actores, esto puedes hacerlo simplemente haciendo una lista, es bueno también hablar con algunos de ellos, o simplemente hacer alguna búsqueda por internet, esto nos puede dar pistas de cuáles son los actores más importantes y cuáles son sus relaciones.

Una vez tienes identificados los actores, hay que visualizarlos junto a sus interacciones, y ahí es donde los mejores descubrimientos pueden salir a la luz. Sin más vueltas, ¡Empecemos!

Marca:

La marca, es el único aspecto de una empresa que es imposible de copiar por la competencia. En terminos prácticos sería como intentar clonar a una persona, que al menos por ahora es un tema únicamente de ciencia ficción. La marca es lo que construimos con cada una de nuestras acciones como empresa, desde cual es el logotipo y valores de la marca, qué tipo de publicidad se usa para promover la marca y vender los productos o servicios, la experiencia del usuario usando el producto o servicio, y como la empresa se relaciona con el cliente o usuario deespues del momento de venta.

Por todo esto, la marca es el elemento máspreciado de cualquier compañía. Piensa por ejemplo en un celular: si tuvieramos dos telefonos con exactamente las mismas características, pero uno es marca apple, es decir un iphone, y el otro no tiene marca alguna. ¿Cuál teléfono crees que es más costoso? Bueno seguramente el iphone lo es. Esto es porque como usuarios tenemos una imagen de lo que es apple, su calidad, y todo lo que representa. Sabiendo que su producto está respaldado por una marca de gran reconocimiento y trayectoria.

Una marca es como una persona. Tiene una personalidad, una manera de expresarse, una manera de actuar e interactuar con otras personas o empresas. Y todo esto es lo que podemos construir como empresarios sumado por supuesto a un producto o servicio de excelente calidad.

Para crear la marca de tu empresa, debes definir primero cuál es su personalidad: ¿es una marca divertida? O más bien es una marca seria. Esto debes establecerlo de acuerdo a tu cliente objetivo y qué es lo que este cliente realmente valora.

Una vez sabes cuál es la personalidad de tu marca puedes generar los elementos de identidad como un logo, un nombre o un eslogan.

Ten en cuenta que tu producto o servicio es al final la expresión palpable de tu marca.

Si más, es hora de que te vuelvas un experto en marca y mercadeo. Así que ¡Manos a la obra!

Mercadeo

¡Hola! En este video te vamos a explicar qué es el Mercadeo y para que funciona en nuestro proceso de emprendimiento. El mercadeo es una disciplina que busca analizar el mercado para generar estrategias de venta efectiva. En otras palabras, con el mercadeo entendemos el comportamiento de nuestros clientes, encontramos nuevos posibles clientes y desarrollamos estrategias y acciones para atraer y retener estos clientes.

Las estrategias de mercadeo se pueden dividir por canales: tenemos por ejemplos los medios físicos como afiches, vayas en las calles o volantes; tenemos medios tradicionales como la televisión o la radio; o tenemos en los últimos tiempos el mercadeo digital.

El mercadeo digital se ha convertido últimamente en uno de los campos del mercadeo más eficiente y eficaz; puesto que permite analizar muy bien el comportamiento de los usuarios cuando navegan en internet, lo cuál permite llegar directamente a aquellas personas a las que realmente nos interesa llegar y tener visibilidad de nuestra marca, convirtiendo esta visibilidad bien sea en compras, conciencia de marca o seguidores de la marca.

Es por esto que vamos a hacer énfasis en el mercadeo digital, también porque después de todo esto es 1,2,3 x TIC, y queremos que aprendas sobre herramientas digitales.

Dentro del mercadeo digital, además de tener por supuesto una página web, el uso de redes sociales o motores de búsqueda es vital. Ellos nos permiten analizar segmentar y llegar a nuestros clientes de una manera eficiente de diversidad maneras, pero principalmente mediante estrategias de generación de contenido como posts, videos o fotos y estrategias de avisos publicitarios en cada una de estas plataformas, que puen ser también en forma de imágenes o videos. La elección del tipo de plataforma depende principalmente en quién es nuestro cliente, cuál es nuestro tipo de prducto o servicio y cuál es la personalidad de la marca. En base a esto, vas a crear ahora tu própia estrategia de mercadeo digital para tu empresa, y así empezar a llegar a tus clientes con tu concepto de negocio.

Modelos de negocio

El modelo de negocio en muchas ocasiones es lo que hace a una empresa innovadora y donde se esconde su principal ventaja competitiva respecto a la competencia. En el modelo de negocio se mapea la cadena de valor que ya generaste y todos estos intercambios de valor que suceden con los diferentes actores involucrados en tu ecosistema como empresa.

Tener claro tu modelo de negocio permite conocer dónde estarán tus fuentes de ingreso para poder monetizar tu propuesta de valor.

Hay muchos tipos de modelos de negocio, quizá el más común es el modelo de venta directa, en el que simplemente pagas dinero y recibes un producto. Pero piensa por ejemplo en un plan de celular, este modelo de negocio es un modelo por suscripción, en el que pagas una tarifa mensual por un servicio. Piensa también en Facebook, Instagram o TikTok; estas plataformas no te cobran por usarlas, porque en esencia su producto eres tú como consumidor, y sus clientes son las empresas que pagan por poder hacerte publicidad. Como estos hay un sin número de posibles modelos de negocio, podrás encontrar algunos de estos modelos de negocio en tu diario de emprendimiento, pero ten en cuenta que ninguno se va a adecuar 100% a tu empresa, debes diseñar el tuyo propio que se adecúe a la propuesta de valor que ofreces. Es hora entonces de crear el modelo de negocio para tu empresa, y así entender cómo ganarás dinero y como le entregarás el valor que generas a tus clientes y usuarios.

Pensamiento de diseño

¡Hola! Hoy vamos a hablar sobre pensamiento de diseño. Esta es una manera de enfrentar y solucionar problemas que viene de la práctica de un diseñador, qué básicamente funciona para re definir problemas y encontrarles soluciones disruptivas. El pensamiento de diseño tiene cinco pasos básicos: Empatizar, Definir, Idear, Prototipar y testear.

En la fase de empatizar se entiende al el cliente y usuario para encontrar sus necesidades reales. En la fase de definir, revisas todos los descubrimientos que hiciste al empatizar con tu cliente y definir cuál es el problema real a resolver.

En idear, buscas diferentes soluciones que se puedan aplicar para solucionar el problema, para después escoger alguna para prototipar. Hay muchas maneras de prototipar, el solo hecho de dibujar una idea ya es un prototipo, pero por supuesto hay niveles de prototipado, también puedes hacer una imagen digital, un modelo físico funcional, es decir que haga lo que tu idea busca hacer pero que no tenga las características visuales finales. También están los prototipos estéticos, que aplica principalmente para productos físicos, donde se hace una representación física del objeto para mejorar su apariencia. O por supuesto el prototipo final, que es una representación con todas las características finales de la idea. El tipo de prototipo que se realiza depende principalmente de lo que quieras saber o testear de tu idea.

Esto nos lleva a la última fase del proceso de pensamiento de diseño, que es testear. En esta fase usas el prototipo para aprender algo sobre tu idea, desde si a tu cliente le gusta tu idea o no, hasta si la manera de usarlo es como tu esperabas.

Como podrás imaginar, el proceso de diseño no es solo una línea, de hecho es una serie de ciclos para mejorar tanto la definición del problema como la solución, así que no importa fallar, de hecho, el objetivo del pensamiento de diseño es aprender de los fallos para de esta manera resolver lo que realmente necesita ser resuelto y dar una solución adecuada.

En esta semana vamos a terminar nuestro primer ciclo de pensamiento de diseño, y eso significa que es hora de idear, prototipar y testear. Así que no perdamos más tiempo y ¡Manos a la obra!

Precio y costo

En este video vamos a empezar uno de los temas más importantes en el proceso de crear una empresa: el dinero. Después de todo el objetivo principal de una empresa es generar valor a sus clientes a cambio de dinero.

Para empezar, vamos a hablar cuál es el costo de producto, que también se denomina costo variable, esto porque depende del número de unidades de productos o servicios que produzca y entregue la empresa. El costo variable o costo de producto es el resultado de cada uno de los procesos y materiales empleados para producir una unidad de tu producto o servicio. Este costo debe determinarse por unidad, incluso si la manera en que tú compras alguno de los materiales a tus proveedores es al por mayor: pensemos en una barra de chocolate. Una barra de chocolate necesita un empaque externo, los granos de cacao, leche, azúcar y seguramente algunos químicos extra. Además de esto, necesita pasar por algunos procesos para fabricar tanto el empaque como el chocolate. Adicionalmente estas barras no se venden por unidad sino se venden en empaques de 12 unidades, es decir tienen un empaque extra. La sumatoria del costo de todos estos materiales procesos nos dará el costo de producto por unidad o costo variable.

En segundo lugar vamos a hablar de precio. El precio de un producto o servicio está determinado principalmente por lo que el cliente está dispuesto a pagar por él, y esto está guiado por el valor que este producto o servicio le otorga, cuál es el precio de la competencia, y la disponibilidad de este producto o servicio en contraste a cuántas personas quieren adquirirlo. Usualmente el precio de tu producto debe ser por lo menos el costo de tu producto multiplicado por 1.5 en productos de consumo masivo, por 2 en productos de consumo esporádico y de al menos por 3 en productos de alto valor agregado. Pero el precio nunca debería ser determinado por el costo, este debe ser únicamente un parámetro mínimo para poder determinar el precio mínimo al que tu empresa puede vender un producto servicio para no perder dinero.

Es hora entonces de hacer que las matemáticas sean tus amigas, y determinar cuál es el costo y el precio de tu producto.

Protipado y testeo

Como vimos en el video de pensamiento de diseño. El prototipado y testeo es la fase de nuestro proceso donde realizamos algunos experimentos controlados para poder probar algunas de nuestras suposiciones sobre nuestro concepto de negocio. ¿El cliente de verdad quiere nuestra solución? ¿Nuestro producto realmente se puede fabricar? ¿Nuestro producto o servicio realmente funciona como nosotros creemos que funciona? En fin, hay muchas posibilidades sobre las suposiciones que estamos haciendo, y entre más suposiciones podamos probar, más posibilidades tendremos de que nuestro concepto de negocio sea exitoso.

Un prototipo no es únicamente un modelo físico de nuestro producto. Un prototipo es simplemente una representación de alguna de las funcionalidades o características de nuestro concepto de negocio. Pero en esta ocasión vamos a centrarnos en como usar prototipos físicos para testear ciertos aspectos de nuestro concepto de negocio.

Los prototipos físicos se clasifican por su nivel de fidelidad con la realidad: un modelo de baja fidelidad, significa que agrupa solo pequeñas características pero suficientes para que nuestro experimento funcione. Y un prototipo de alta fidelidad es aquel que es igual o casi tan real como sería el producto o servicio final.

El prototipo que creamos, debe estar basado en el aspecto o suposición que queremos comprobar y testear. Por ello es indispensable entender primero que aspectos de nuestro concepto de negocio son suposiciones, y cuales de estas suposiciones son las mas riesgosas o importantes para que nuestro concepto de negocio realmente funcione y pueda llegar a ser realidad.

Sin más palabras. ¡Es hora de encontrar los aspectos a comprobar, construir un prototipo y testearlo!

Punto de equilibrio

En este segundo video de nuestro módulo de finanzas, vamos a aprender qué es el punto de equilibrio, qué es costo fijo, qué son ingresos, y qué son ganancias.

En primer lugar el costo fijo son todos aquellos costos que sin importar cuántas unidades de tu producto o servicio vendas, siempre tendrás que pagar, esto incluye por ejemplo los empleados, el arriendo de una bodega, o los servicios públicos de luz, o agua. Este costo fijo lo puedes calcular de manera mensual o anual.

En segundo lugar, el punto de equilibrio es el número de unidades de productos o servicios que debes vender para no tener pérdidas en la operación de tu empresa, o en otras palabras, que el dinero que recibes es igual o superior al dinero que gastas. El punto de equilibrio se encuentra usando una fórmula matemática en la que debes tener claro cuál es el costo de producto, cuál es el costo fijo y cuál es el precio de tu producto. Este punto de equilibrio puedes establecerlo para el tiempo que desees, diario, mensual o anual, esto dependiendo de lo que necesites saber.

En tercer lugar los ingresos es sencillamente la cantidad de dinero que recibes por vender tus productos o servicios, sin importar cuánto dinero gastes. Mientras que las ganancias es el resultado de la resta de lo que recibes menos lo que gastas.

Con estos conceptos claros, ¡ya puedes generar una proyección de cuánto dinero puedes ganar con tu idea de negocio! Así que nuevamente, ¡haz que las matemáticas sean tus mejores amigas!.

IDE Master Graduation

Project team, Procedural checks and personal Project brief

This document contains the agreements made between student and supervisory team about the student's IDE Master Graduation Project. This document can also include the involvement of an external organisation, however, it does not cover any legal employment relationship that the student and the client (might) agree upon. Next to that, this document facilitates the required procedural checks. In this document:

- The student defines the team, what he/she is going to do/deliver and how that will come about.
- SSC E&SA (Shared Service Center, Education & Student Affairs) reports on the student's registration and study progress.
- IDE's Board of Examiners confirms if the student is allowed to start the Graduation Project.

! USE ADOBE ACROBAT READER TO OPEN, EDIT AND SAVE THIS DOCUMENT

Download again and reopen in case you tried other software, such as Preview (Mac) or a webbrowser.

STUDENT DATA & MASTER PROGRAMME

Save this form according the format "IDE Master Graduation Project Brief_familyname_firstname_studentnumber_dd-mm-yyyy". Complete all blue parts of the form and include the approved Project Brief in your Graduation Report as Appendix 1 !



family name _____
 initials _____ given name _____
 student number _____
 street & no. _____
 zipcode & city _____
 country _____
 phone _____
 email _____

Your master programme (only select the options that apply to you):

IDE master(s): IPD Dfl SPD

2nd non-IDE master: _____

individual programme: - - - (give date of approval)

honours programme:

specialisation / annotation:

SUPERVISORY TEAM **

Fill in the required data for the supervisory team members. Please check the instructions on the right !

** chair _____ dept. / section: _____
 ** mentor _____ dept. / section: _____
 2nd mentor _____
 organisation: _____
 city: _____ country: _____

comments
(optional)
 |
 |
 |

! Chair should request the IDE Board of Examiners for approval of a non-IDE mentor, including a motivation letter and c.v..

! Second mentor only applies in case the assignment is hosted by an external organisation.

! Ensure a heterogeneous team. In case you wish to include two team members from the same section, please explain why.

APPROVAL PROJECT BRIEF

To be filled in by the chair of the supervisory team.

chair _____ date ____ - ____ - ____ signature _____

CHECK STUDY PROGRESS

To be filled in by the SSC E&SA (Shared Service Center, Education & Student Affairs), after approval of the project brief by the Chair. The study progress will be checked for a 2nd time just before the green light meeting.

Master electives no. of EC accumulated in total: _____ EC

YES all 1st year master courses passed

Of which, taking the conditional requirements into account, can be part of the exam programme _____ EC

NO missing 1st year master courses are:

List of electives obtained before the third semester without approval of the BoE

name _____ date ____ - ____ - ____ signature _____

FORMAL APPROVAL GRADUATION PROJECT

To be filled in by the Board of Examiners of IDE TU Delft. Please check the supervisory team and study the parts of the brief marked **. Next, please assess, (dis)approve and sign this Project Brief, by using the criteria below.

- Does the project fit within the (MSc)-programme of the student (taking into account, if described, the activities done next to the obligatory MSc specific courses)?
- Is the level of the project challenging enough for a MSc IDE graduating student?
- Is the project expected to be doable within 100 working days/20 weeks ?
- Does the composition of the supervisory team comply with the regulations and fit the assignment ?

Content: APPROVED NOT APPROVED

Procedure: APPROVED NOT APPROVED

comments

name _____ date ____ - ____ - ____ signature _____

introduction (continued): space for images

image / figure 1: _____

image / figure 2: _____

PLANNING AND APPROACH **

Include a Gantt Chart (replace the example below - more examples can be found in Manual 2) that shows the different phases of your project, deliverables you have in mind, meetings, and how you plan to spend your time. Please note that all activities should fit within the given net time of 30 EC = 20 full time weeks or 100 working days, and your planning should include a kick-off meeting, mid-term meeting, green light meeting and graduation ceremony. Illustrate your Gantt Chart by, for instance, explaining your approach, and please indicate periods of part-time activities and/or periods of not spending time on your graduation project, if any, for instance because of holidays or parallel activities.

start date _____ - _____ end date _____

MOTIVATION AND PERSONAL AMBITIONS

Explain why you set up this project, what competences you want to prove and learn. For example: acquired competences from your MSc programme, the elective semester, extra-curricular activities (etc.) and point out the competences you have yet developed. Optionally, describe which personal learning ambitions you explicitly want to address in this project, on top of the learning objectives of the Graduation Project, such as: in depth knowledge a on specific subject, broadening your competences or experimenting with a specific tool and/or methodology, Stick to no more than five ambitions.

Vertical dashed line on the left side of the page.

FINAL COMMENTS

In case your project brief needs final comments, please add any information you think is relevant.

Vertical dashed line on the left side of the page.