

Emprendimiento 2023-2024

Reposición RA 3.1

Nombre _____ grado _____ No. _____

Colocada 06.02.2024 Entrega 19.02.2024 (en hoja en blanco y portafolio plástico)

Actividad 1 La guía y los videos

Tema 1. Leer detenidamente las preguntas en la guía.

Tema 2. Observar los videos detenidamente

Tema 3. Completar las preguntas Partiendo de cada video correspondiente, responder las siguientes preguntas. (dos videos, dos guías)

Video B https://www.youtube.com/watch?time_continue=3&v=t3nwSAtTX0k

Video A [UNA IDEA MILLONARIA le ayudó a crear su propia EMPRESA \(youtube.com\)](https://www.youtube.com/watch?v=UNA_IDEA_MILLONARIA_le_ayudó_a_crear_su_propia_EMPRESA)

Preguntas para las guías sobre video

1. Identificación de la Oportunidad:

- ¿Cómo surge la idea de emprendimiento para el protagonista?
- ¿Qué necesidades o problemas en la comunidad motivaron la creación de este emprendimiento?

2. Investigación y Planificación:

- ¿Cómo investiga el protagonista para entender mejor su mercado objetivo?
- ¿Qué obstáculos identifica en el mercado y cómo planifica para superarlos?

3. Desarrollo del Producto/Servicio:

- ¿Cómo evoluciona el producto o servicio desde la idea inicial hasta su forma final?
- ¿Qué mejoras se realizaron durante el proceso de desarrollo?

4. Financiamiento y Recursos:

- ¿Cómo obtiene el protagonista los recursos financieros para iniciar el negocio?
- ¿Qué desafíos enfrenta en términos de financiamiento y cómo los supera?

5. Marketing y Estrategias de Ventas:

- ¿Cómo promociona el emprendimiento el protagonista en el entorno rural?
- ¿Cuáles son las estrategias de ventas utilizadas y cómo evolucionan con el tiempo?

6. Resiliencia y Superación de Obstáculos:

- ¿Qué desafíos significativos enfrenta el protagonista durante el proceso de emprendimiento?

- ¿Cómo demuestra resiliencia y encuentra soluciones creativas a los problemas?

7. Impacto en la Comunidad:

- ¿Cómo afecta positivamente el emprendimiento a la comunidad local?

- ¿Se abordan necesidades específicas de la comunidad a través de este proyecto?

8. Lecciones Aprendidas:

- ¿Cuáles son las lecciones más importantes que el protagonista aprende a lo largo de su viaje emprendedor?

9. Consejos para Futuros Emprendedores:

- ¿Qué consejos daría el protagonista a otros jóvenes que están considerando emprender en entornos similares?

Aspecto Legal:

10. ¿Cómo se aseguró el protagonista de que su negocio cumpliera con las leyes y regulaciones locales?

11. ¿Hubo algún momento en el que el aspecto legal presentara un desafío para el emprendimiento y cómo se resolvió?

12. ¿Qué tipo de permisos o licencias necesitó obtener para operar su negocio?

Proceso de Producción:

13. ¿Cómo describirías el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio?

14. ¿Hubo mejoras en el proceso de producción a lo largo del tiempo y, de ser así, ¿cuáles fueron?

15. ¿El protagonista tuvo que enfrentar problemas relacionados con la producción y cómo los solucionó?

Costos y Finanzas:

16. ¿Cómo determinó el protagonista los costos asociados con la creación de su producto o la prestación de su servicio?

17. ¿Qué estrategias utilizó para controlar los costos y mantener el negocio rentable?

18. ¿El protagonista tuvo que buscar financiamiento adicional en algún momento y por qué?

Cierre

19. ¿Qué papel jugó la familia?

20. Se evidencia algún vínculo religioso en su forma de pensar? ¿Cómo se muestra?

21. ¿Cuándo surge el emprendimiento?

Actividad 2

Explica de forma amplia y completa con ejemplos los siguientes temas.

1. ¿Qué es la web 2.0?
2. ¿Qué es la web 3.0?
3. Ofimática
 - ¿Qué es?
 - Importancia para las empresas.
4. En la actualidad cómo las tecnologías sirven para automatizar los procesos empresariales (ejemplos)
5. Tecnologías actuales que todo emprendedor debería manejar.
6. Marketing
 - ¿Qué es?
 - Marketing digital
 - Importancia en la actualidad
7. Un plan de empresa
 - ¿Qué es?
 - ¿Qué estructura debería tener (partes)?
 - Breve explicación de cada parte.

Actividad 3

EL MERCADO._

Usando el **DOCUMENTO BASE** de referencia, completar las siguientes actividades.

Tema 1_ Usando como base el material desarrolla estas preguntas

1. ¿Qué son la oferta y la demanda?
2. ¿Qué es el mercado potencial?
3. ¿Cómo se calcula la cuota de mercado?
4. ¿Qué agentes intervienen en el mercado?
5. ¿Qué debemos conocer de nuestros clientes?
6. ¿Qué se entiende por «competencia»?
7. ¿Qué aspectos de las fuentes de datos hemos de tener en cuenta para determinar su valor?

8. ¿En qué se diferencian las fuentes de información primarias de las secundarias?
9. Define marketing estratégico y marketing MIX.
10. ¿Qué entiendes por «marketing»?
11. ¿Cuáles son los niveles del producto?
12. ¿Cómo pueden ser los productos en función de su finalidad?
13. ¿Cuáles son los diferentes métodos de fijación de precios, explica cada uno?
14. Explica las ventajas e inconvenientes de los medios de comunicación.
15. ¿Qué tipos de fuentes de información conoces?
16. ¿Cuál es el objetivo del marketing estratégico?
17. Explica las diferentes etapas del ciclo de productos.
18. criterios para segmentar un mercado explica cada caso.
- 19) Explica los diferentes tipos de productos según las características (tangibilidad y finalidad).

Tema 2_ Usando el documento base de referencia

Realiza un cuadro sinóptico sobre el marketing mix según el documento

ACTIVIDAD 4

Usando como referencia los siguientes datos realiza **DOS** pict sobre uno **servicio Y otro sobre un producto**. Anexa los pict manuscritos a esta guía

Y sube los videos a YouTube, luego envía el link al correo del profesor.

elprofesorking@gmail.com

Recursos para realizar esta actividad en:

3.4 _Final RA3_ Elevator pict [Actividad 3.4-](#)
[Página web de bachilleresrd \(jimdofree.com\)](#)