



GUIA No. 2

DOCENTE: ANA LIGIA AYALA ESTUPIÑAN

ASIGNATURA: METODOLOGIA DE PROYECTOS

GRADO: 9°A-B

TIEMPO: Semana del 5 al 9 de abril

META DE APRENDIZAJE: CONOCER Y DESARROLLAR COMPETENCIAS BASICAS EN EMPRENDIMIENTO Y FINANZAS PERSONALES.

MOMENTOS PARA EL DESARROLLO DE LA GUIA

A. VIVENCIA: *(Transcribe este punto a tu cuaderno y responde las dos preguntas)*

Estudiantes de los grados 9no vamos a evaluar tu idea de negocios

1. Explica porque es importante el cambio en una actividad
2. Evalúas las actividades que realizas, explica tu respuesta

ESTAS PREGUNTAS SON OBLIGATORIAS CONTESTARLAS SON NOTA DE LA GUIA.

B. FUNDAMENTACION CIENTIFICA: *(Copia en tu cuaderno Este punto es el concepto o teoría)*
POR FAVOR COPIAR EN EL CUADERNO.

EVALUA TU IDEA DE NEGOCIOS



Un emprendedor siempre está pensando cómo mejorar su negocio. El cambio en todos los aspectos de la vida es indispensable para mejorar y por supuesto los cambios son fundamentales para tener negocios exitosos.

Conformarse con un relativo éxito no es una buena actitud para un emprendedor, ya que las condiciones del mercado pueden cambiar tan rápidamente que lo que antes era considerado un buen negocio, en un corto lapso puede ser un negocio en quiebra. El primer requisito para que esto no suceda es que el emprendedor esté consciente de la importancia del cambio y que quiera mejorar día a día, luego debe hacer una evaluación permanente de su idea y su negocio y aquí te guiaremos para que la haga. Evalúa tu idea de negocio

Las preguntas clave para evaluar tu negocio son:



¿EL PRODUCTO SE DIFERENCIA DE LOS DEMAS?

¿ESTOY SATISFECHO CON MI IDEA DE NEGOCIOS?

¿EL PRODUCTO TIENE ALTO VALOR AGREGADO?

¿ESTOY CONFORME CON MI IDEA DE NEGOCIOS?

¿EL PRODUCTO SE DIFERENCIA DE LOS DEMAS?

La diferencia entre productos no solo pueden ser forma, también puede tener diferencia de fondo que no necesariamente sean visible para los clientes pero que sí implica una mejora en él.

Por ejemplo la empresa ALPINA está cambiando su imagen tiene un logo renovado, pero son los mismos productos de excelente calidad y tienen segmentado el mercado, es decir hay un producto para cada grupo de edad, según sus necesidades nutricionales.

MI PRODUCTO TIENE UN ALTO VALOR AGREGADO

Entre más valor se entregue al producto, más clientes se podrán atraer, así que es fundamental tener un producto con un alto valor agregado. Una compraventa de ropa, por ejemplo, no aporta mucho valor al producto, pues lo que el dueño adquiere es ropa y lo que vende también es ropa, por eso su valor agregado es bajo y puede tener mucha competencia en cualquier momento.

Una artesanía por el contrario, tiene un valor agregado más alto porque lo que adquiere el artesano son piedras, madera o pinturas y lo que entrega es una pieza que muchas veces es única. Algunas preguntas extra que te ayudan para contestar qué tal alto es el valor agregado son:

¿En qué se diferencian las materias primas que uso para producir mi producto o servicio del producto final?

¿Qué característica es más valiosa para mí y para los clientes de mi producto o servicio?

¿Qué tanto valor percibe el cliente que tiene mi producto o servicio?

CONOZCAMOS LA HISTORIA DE UN EMPRENDEDOR EL CUAL CON SU EMPRENDIMIENTO SE DIFERENCIA DE LOS DEMAS, LEELA Y VERAS EL VALOR AGREGADO QUE DIO A SU NEGOCIO.

Alberto "Beto" Pérez



Este bailarín caleño inició su carrera como preparador físico y coreógrafo de importantes estrellas colombianas como Shakira, que también se ha dado a conocer por sus movimientos de cadera y talento musical. En 1999 emigró a Estados Unidos, y gracias a su experiencia como entrenador

empezó a dar clases de aeróbicos con su propia rutina llena de sabor colombiano, actualmente conocida en todo el mundo con el nombre de *Zumba*.

En 2001 fundó Zumba Fitness LLC, una exitosa empresa que vende videos de *Zumba* para poner a bailar a quienes también quieren hacer ejercicio, ropa deportiva y otorga licencias a entrenadores interesados en llevar el programa de acondicionamiento *Zumba* a gimnasios de todo el mundo.

B. ACTIVIDAD DE EJERCITACIÓN (*Consigna en tu cuaderno esta actividad y resuélvela*)

1. Según lo anterior que es el valor agregado
- 2.Cuál sería el valor agregado que darías a tu idea de negocio o emprendimiento
3. –escribe que emprendimientos conoces que se diferencian de los demás por su valor agregado.

C. ACTIVIDAD DE APLICACIÓN/COMPLEMENTACION: (*Realiza la siguiente actividad*)

1. considera que ha el mundo a innovado en la producción de los artículos que utilizamos, justifica tu respuesta.
2. escribe que dos artículos que utilizas que quisieras que se innovaran o se agregara un valor por parte del productor,
3. Como imaginas que será la comercialización de productos en un futuro, tendrá influencia la tecnología.
4. Realizas un dibujo de tu idea de negocios y coloca al menos 3 innovaciones o valor agregado que le estas generando.

RECUERDA QUE LA PANDEMIA NO HA TERMINADO Y DEBEMOS CUIDARNOS ASI QUE SIGUE LAS SIGUIENTES RECOMENDACIONES: LAVADO DE MANOS, DISTANCIAMIENTO SOCIAL, USAR TAPABOCAS Y EXTREMAR LAS MEDIDAS HIGIENICAS Y POR ULTIMO TRATAR DE NO SALIR A NO SER QUE SEA NECESARIO

Referencias Bibliográficas:

[cartilla](#) de emprendimiento grado 9NO. BBVA SEGUNDO AÑO

Cuando desarrolles esta guía, debes escanearla o tomarle una foto y enviarla al Whatsapp 3173914053 o al correo anliaya2015@gmail.com ; recuerda que la guía la puedes resolver en computador, en el celular, en el cuaderno o imprimirla y resolverla. Si necesitas asesoría, puedes comunicarte con el docente por los medios antes mencionados.