

GUIA No. 2

DOCENTE: ANA LIGIA AYALA ESTUPIÑAN

ASIGNATURA: METODOLOGIA DE PROYECTOS

GRADO: 9°

TIEMPO: Semana del 28 de Febrero al 4 de Marzo de 2022

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 seguir conociendo sobre el emprendimiento, y vamos a ver Hemos avanzado:

1. Comprendes lo que es un emprendimiento y como puede impactar en tu vida diaria.
2. Tienes clara tu idea de negocios, y si es así coméntanos que has pensado hacer y como lo vas Desarrollar.

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.*

COMO SABER SI MI IDEA DE NEGOCIOS ES BUENA Y RENTABLE



Antes de poner en práctica un emprendimiento, tendrías que saber si será factible o no. Por eso es necesario que evaluemos que vamos a hacer, como lo vamos a hacer, quienes nos pueden ayudar y si es de aceptación de las personas a las que quiero vender mi producto. Muchos de los productos en el mercado están diseñados para un público en especial, esto se conoce como segmentar el producto, un ejemplo ALPINA tiene un producto para diferentes necesidades de los consumidores.

Ante esto es necesario evaluarnos constantemente, y vamos a mirar unos consejos para las ideas de negocios:

Determina si hay suficiente mercado para tu producto: Es decir, averigua si hay suficientes consumidores para tu futuro producto o servicio. Aunque tu idea de negocio parezca atractiva e innovadora, si no hay suficiente mercado tu empresa podría no ser rentable. Para empezar tu análisis podrías visitar mercados, centros comerciales o sitios en donde se comercialicen u ofrezcan productos similares o parecidos al tuyo. Determina si existen suficientes consumidores para éstos. También podrías hacer pequeñas encuestas o entrevistas en donde las preguntas estén orientadas a averiguar si el entrevistado o encuestado estaría dispuesto a consumir o adquirir el producto o servicio que vas a ofrecer.

Haz un presupuesto: Muchas veces, el optimismo por un nuevo negocio nos hace olvidar de la inversión real que éste puede tener, pasando por alto la necesidad de elaborar un presupuesto de los futuros ingresos y egresos. Este estudio lo debemos realizar en el plan de negocios.

Estudia a la competencia: Para saber si tu idea de negocio tiene potencial, debes estudiar previamente a tu futura competencia. Analiza si hay emprendimientos parecidos al tuyo y qué tan competitivos son. Puede que el mercado para tu producto o servicio sea amplio, pero si existe demasiada competencia, y esta se muestra competitiva, entonces es probable que ya no haya sitio para tu empresa.

Define si tienes el conocimiento y la experiencia necesaria

Para poder aplicar una nueva idea de negocio, es necesario que tengas conocimientos y experiencia en el rubro al que quieres ingresar. Para ello es necesario que hayas trabajado en negocios similares. Sin embargo, si no cuentas con experiencia en el tema del negocio que quieres crear, puedes



Compensar con una buena preparación del tema

Te aconsejamos realizar un curso sobre el tema y así estarás más preparado.



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

1. De lo leído anteriormente que puedes reflexionar en cuanto a la puesta en marcha de las ideas de negocios, argumenta la respuesta.
2. Has consultado sobre tu idea de negocios, como hacerla y si tiene viabilidad o se puede realizar
3. Como se diferenciaría tu idea de negocios de otros emprendimientos similares, explica
4. Mira de los productos que hay en tu casa, cual ha cambiado durante los años en cuanto a logo Diseño del empaque, información nutricional entre otra información al consumidor.5.
5. has elaborado una investigación de tu producto o a la competencia (personas que produzcan Los mismos artículos).

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

1. Dibuja en una hoja de tu cuaderno la idea de negocios que tienes en mente, colócale el nombre, logo, lema y dirección.
2. Busca en tu entorno quien vende el mismo producto y elabora en tu cuaderno un escrito sobre como es ese negocio y tu como lo mejorarías.
3. Que insumos necesitas para tu negocio, cuanto recurso económico, como lo vas a desarrollar y quienes te van a ayudar a elaborarlo, cuanto lo piensas vender y a quienes.

Referencias Bibliográficas:

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

[www.emprendimiento](http://www.emprendimiento.pyme.net) pyme.net.

CONTACTO

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.