

SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 1

Elaborando nuestro proyecto emprendedor navideño

Comp./Capacidad	Propósito	Desempeño	Criterios	Producto
Gestiona Proyectos de emprendimiento económico o social/ Crea propuestas de valor	Propone ideas creativas de propuesta de valor para sus emprendimientos	Organiza e integra información reconociendo patrones entre los factores de esas necesidades y problemas	Recoge en equipo información sobre necesidades o problemas de un grupo de usuarios de su entorno sobre su propuesta emprendedora y proyecto emprendedor, empleando técnicas como entrevistas grupales estructuradas y otras.	Ficha de análisis de proyecto emprendedor

PLANIFICANDO MI PROYECTO EMPRENDEDOR NAVIDEÑO

❖ Integrantes:

- ✓ Coordinadora: _____
- ✓ Secretaria: _____
- ✓ Asistente en tecnología: _____
- ✓ Encargada de Marketing: _____
- ✓ Encargada de presupuesto y procesos: _____

❖ Nombre **emprendedor** del equipo: _____

PROPUESTAS

☒ IDEA 1: _____

Mi idea es: (Detalla en que consiste)

Los materiales que podría utilizar:

Boceto de mi idea

¿Cuánto me costaría realizarla?

☒ IDEA 2: _____

Mi idea es: (Detalla en que consiste)

Los materiales que podría utilizar:

Boceto de mi idea

<i>Idea 1</i>	<i>Materiales</i>	<i>Costo individual</i>
<i>Total</i>		
<i>Idea 2</i>	<i>Materiales</i>	<i>Costo individual</i>
<i>Total</i>		
<i>Idea 3</i>	<i>Materiales</i>	<i>Costo individual</i>
<i>Total</i>		

❖ **EVALUAMOS NUESTRA ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN**

Indicaciones:

- 1. Escribimos el nombre de las ideas**
- 2. Valoramos del 0 al 5 donde 0 es la menos y 5 el más**

	IDEA 01	IDEA 02	IDEA 03
Es viable: ¿es económicamente viable?			

Modelo de Negocio Lean Canvas

Proyecto 1 : _____

Problema	Solución	Propuesta única de valor	Ventaja especial	Segmento de clientes
	Métricas clave		Canales	
Estructura de costos			Flujo de ingresos	

Modelo de Negocio Lean Canvas

Proyecto 2 : _____

Problema	Solución	Propuesta única de valor	Ventaja especial	Segmento de clientes
	Métricas clave		Canales	
Estructura de costos			Flujo de ingresos	

Modelo de Negocio Lean Canvas

Proyecto 3 : _____

Problema	Solución	Propuesta única de valor	Ventaja especial	Segmento de clientes
	Métricas clave		Canales	
Estructura de costos			Flujo de ingresos	

ELABORANDO UNA FICHA DE ENTREVISTA

Prepara una ficha de entrevista de **5 preguntas** para que nuestros primeros clientes nos puedan ayudar en la mejora de nuestra propuesta de valor

Algunos ejemplos de preguntas:

¿Qué te parecen mis ideas emprendedoras?, ¿Cuál crees que es la más creativa? ¿Cuál crees es que podría vender rápidamente? ¿Qué podría mejorar? ¿Qué materiales me recomiendas reemplazar?

NOMBRE DE LA PERSONA ENTREVISTADA: _____
* .
* .
* .
* .
* .

❖ Realizamos nuestra malla receptora de la Información

Luego de la entrevista podremos llenar con los datos obtenidos

Cosas interesantes	Críticas constructivas
Preguntas	Nuevas ideas

