**CPEM N° 46**

**Asignatura:** Taller de Práctica Profesional y Experiencia Laboral

**Curso:** 5° “B”

**Docente:** Guillermo Ybarra

**Fecha de Entrega: una semana desde su publicación en la página del Colegio.**

**Esperando se encuentren muy bien, quisiera agradecerles el compromiso asumido, que quedó evidenciado en sus entregas. Muchas gracias a todas/os**

**Actividad Práctica N° 5**

**Material:**

**Consigna: Se deberá hacer una lectura comprensiva del material que se adjunta, también podrás recabar información en Internet en el caso que puedas acceder a la misma y en base a ello responder al siguiente cuestionario:**

Antes de comenzar cabe mencionar que incluso la mejor idea de negocio no llegará muy lejos sin una planificación, y ejecución de dicha planificación, adecuada que le permita desarrollarse por etapas e ir adaptándose a los cambios y reveses que puedan surgir.

Partiendo de la suposición que ya tenés tu idea de negocio y que querés realizar un proyecto de microemprendimiento, te sugerimos **4 pasos o etapas que deberías considerar para comenzar a delinear tu futuro negocio.**

**Paso o etapa #1: Determina con profundidad y exactitud en qué consiste tu proyecto**

Muchos emprendedores subestiman esta primera etapa del desarrollo y la planificación de su idea de negocio. Dale la importancia que tiene. Pensá que mientras mejor definas tu idea de negocio y explores todas las opciones, mejores cimientos tendrá.

Evaluá tu experiencia en el tema que querés desarrollar y si está acorde con tus pasiones y gustos, ya que deberás dedicarle muchas horas de tu vida y si no te sentís cómodo (a) trabajando en ello te resultará muy difícil mantenerte firme en los momentos difíciles (que de seguro los habrá).

No pensés solo en lo que te dará de dinero, no descartés tu idea solo porque creas que no será rentable; analiza todas las opciones y de seguro encontrarás cómo rentabilizarla.

Muchos emprendedores descartan grandes ideas por creer que no serán lucrativas. No caigas en ese error, al menos date el tiempo de analizar en profundidad tu idea y todas las opciones posibles. Seguramente con creatividad e inspirándote en otros casos de éxito podrás encontrarle la vuelta.

Es importante que definas una Misión y una Visión clara de lo que querés que sea tu negocio a largo plazo, una vez consolidado.

**Paso o etapa #2: Analiza y planifica los costos que tendrá tu microemprendimiento**

Una vez tengas en claro el paso anterior y hayas definido cómo será tu microemprendimiento deberás pasar a analizar cuáles serán los costos que tendrá y los márgenes de ganancias posibles.

Esto es crucial ya que, si no logras identificar cómo conseguir márgenes de ganancias positivos, no podrás hacer rentable tu idea.

Asesórate con quienes serán tus posibles proveedores y buscá distintas opciones. Si por ejemplo querés vender tazas de regalo personalizadas, consultá con diferentes proveedores y compará precios, hasta que encontrés aquellos que te ofrezcan un equilibrio entre el margen de tus ganancias y la calidad que querés ofrecer.

Para ello averiguá: ¿Cuánto capital tenés que invertir? ¿Cuál es el costo de cada taza? ¿Cuánto te saldrá realizar la personalización de cada unidad? ¿Cuáles costos tendrás de envío? Y finalmente ¿Qué precio podrás ponerle a cada taza personalizada?... De manera que te queden ganancias.

Si lográs cerrar este círculo con una ganancia favorable, tendrás grandes oportunidades de conseguir que tu emprendimiento sea rentable.

Finalmente, nunca está de más que analicés la posibilidad de tener un plan B, e incluso un plan C, por si algo no sale como lo esperabas, como por ejemplo que un proveedor deje de suministrarte los insumos, o cambie sus precios, etc.

**Paso o etapa #3: Definí cuál será tu público objetivo (o cliente ideal) e investigá a tu competencia**

El tercer paso es definir con mucha exactitud quiénes serán tus clientes ideales o potenciales (o público objetivo). Debés definir quién será tu target, cuál es el tamaño del mercado, exactamente quiénes son las personas que estarán interesadas en lo que tenés para ofrecer, etc.

Mientras mejor conozcás a tu cliente ideal mejor podrás adaptar tu oferta a lo que ellos necesitan.

Y seguidamente deberás investigar y analizar a tu competencia: ¿Qué están ofreciendo ellos? ¿A qué precios? ¿Cómo lo ofrecen y qué costos tienen? ¿Incluyen los costos de envío? ¿Mediante qué canales de ventas ofrecen sus productos? ¿Tienen diferentes opciones de productos o un producto único? ¿Qué opciones de pago ofrecen? Etc.

En general todo lo que podás averiguar de tu competencia te ayudará por un lado a delinear mejor una estrategia ganadora y por otro lado también te permitirá conocer mejor las características y necesidades de tus clientes ideales u objetivos.

**Paso o etapa #4: Arma tu plan de marketing y viabilidad**

Si llevaste a cabo los pasos anteriores ya tenés un montón de información muy valiosa, pero aún no ha pasado nada… ahora tenés que desarrollar un plan de marketing y viabilidad que incluya toda la información que recabaste antes y la ordene en un plan que podás seguir paso a paso.

Es decir, tenés que trazar una “hoja de ruta” con los objetivos y pasos que vas a tener que ir llevando a cabo para transformar tu idea en un microemprendimiento exitoso. Tenés que definir objetivos principales y secundarios, y encontrar la mejor manera de alcanzarlos.

Además, ahora será el momento de definir un plan de viabilidad de costos y financiero que te “garantice” que los objetivos previamente diseñados serán posibles de alcanzar financieramente hablando.

Tenés que formular un proyecto empresarial claro, completo, sintético y con información bien organizada y estructurada, lo cual será el primer paso para concretarlo.

sin embargo, hay 3 aspectos que son cruciales y que hay que tener en cuenta al momento de realizar todo el trabajo de redacción de tu proyecto de microemprendimiento:

* Fijá objetivos reales, factibles y alcanzables. De nada vale fijar objetivos que jamás alcanzarás, por muy lindos que se vean en el papel. Tenés que establecer objetivos que seas capaz de alcanzar, que sean realistas y estén en función de tus recursos y capacidades. Una buena idea es desmembrar en pequeños objetivos los objetivos más grandes.
* Realizá un análisis FODA. Si vas en serio, no podés dejar de hacer un análisis FODA. El cual es un análisis de tus Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades. Este análisis te permitirá conocer donde te encontrás y con qué recursos contás para enfrentarte a los retos que tu emprendimiento requerirá. Realmente realizar este tipo de análisis te dará mucha claridad y entendimiento de la situación del mercado y de tus propios recursos y competencias.
* Tenés que tener muy claro cuáles son tus puntos débiles. Siempre habrá algo en lo que tu proyecto o emprendimiento flaqueará. Debés ser muy crítico y analizar con detalle cuáles son tus puntos débiles y ver cómo podés mejorarlos o al menos evitar que te perjudiquen. A veces tus puntos débiles serán los costos, o el acceso a proveedores, en otros casos podrán ser ciertas dificultades en la distribución, o en el financiamiento, etc. En este sentido, es importante que los conozcás para analizar cómo subsanarlos.

**Actividad Práctica N°5**

1. De acuerdo a la primera Etapa en la Organización de los Emprendimientos, ¿qué importancia le otorga a la Planificación en los Emprendimientos, según el material, ¿te parece importante a vos está etapa y por qué?
2. ¿De qué depende que tu emprendimiento sea rentable según el material dado y qué preguntas se debe hacer el emprendedor?
3. Describir brevemente los aspectos esenciales a tener en cuenta en la redacción del Proyecto de Microemprendimiento.
4. Realiza una lista con las ventajas y desventajas de realizar un emprendimiento solo o asociado.

 **solo**

|  |  |
| --- | --- |
| Ventajas | Desventajas |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**Asociado**

|  |  |
| --- | --- |
| Ventajas | Desventajas |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |