Junior Achievement Costa Rica

Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

YO EMPRENDO

JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

CUADERNO DE TRABAJO

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024

Es importante que sepas lo siguiente:

Este documento lo puedes imprimir para completar cada actividad asignada. Recuerda guiarte con cada sesión, ahí tendrás las herramientas y los recursos necesarios para completar cada actividad.

También, podrás completar cada actividad de manera digital. Te recomendamos utilizar Adobe Acrobat, es una herramienta gratuita donde puedes visualizar y modificar documentos en formato PDF.

Cuando descargues el lector PDF en tu dispositivo electrónico, encontrarás una barra similar a la siguiente:

1. En la barra de herramientas debes seleccionar la caja de texto.
2. La opción que mejor te servirá para completar cada actividad es “Escribir texto”.
3. Cuando seleccionas “Escribir texto”, das click en cada actividad donde desees completar el ejercicio.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Mi idea de negocio es, básicamente, el servicio o producto que quiero ofrecer, la forma en que se conseguirán los clientes y cómo se espera recibir ganancias de esta. Una definición estricta, un negocio es cualquier actividad, trabajo u ocupación que se realiza con el fin de obtener una ganancia económica, es decir, que se lleva a cabo con la intención de producir dinero.

Recuerda: La idea puede tratarse sobre un producto o servicio.

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

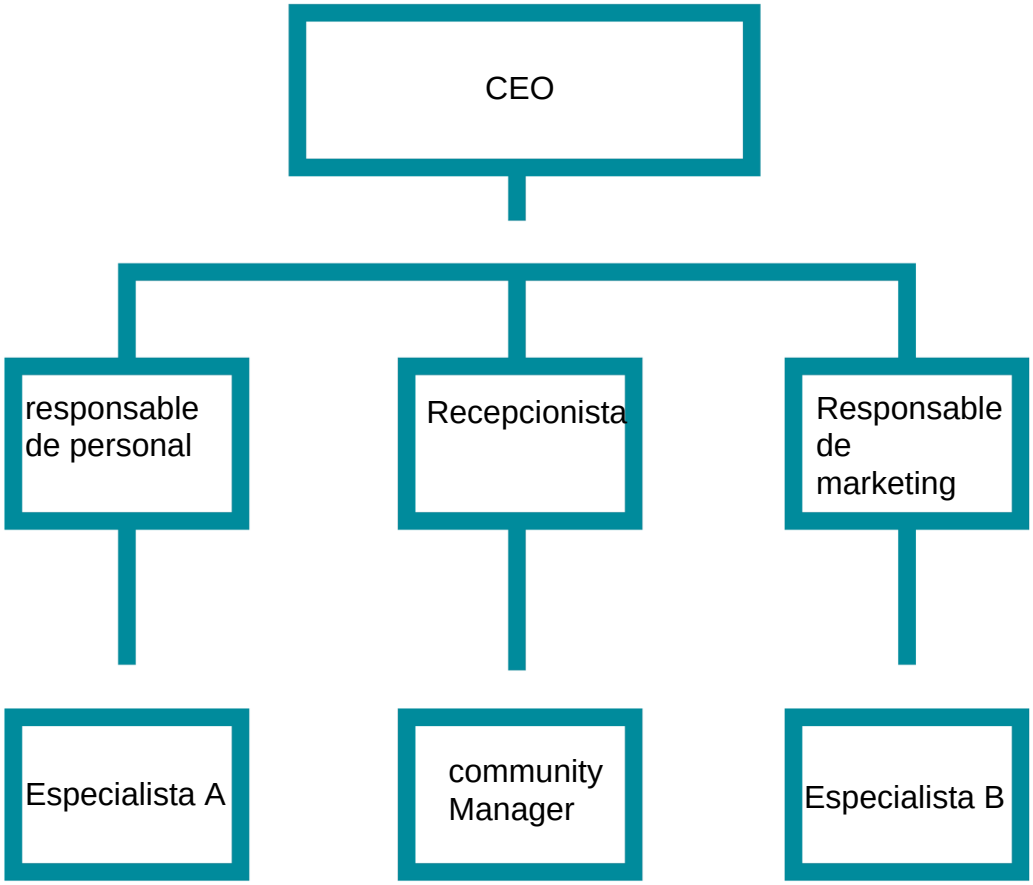
Misión:

El objetivo de este concepto es definir por qué motivo existe una empresa y de qué le sirve al mundo, el país o la sociedad las actividades que desarrolla.

Visión:

Ser el principal proveedor del mundo y al mismo tiempo mantener nuestros principios inflexibles a medida que crecemos.

Establezca su estructura organizacional. En cada recuadro, coloque la gerencia o puesto que crea necesario para su tipo de negocio.



Actividad #3

Defina cómo su emprendimiento va a cumplir con los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y económico).

Sostenibilidad social:

Nos aseguraremos en garantizar que todas las personas tengan acceso a los recursos y servicios necesarios. Aquí se incluyen la igualdad de oportunidades, la eliminación de la pobreza y la promoción de la equidad y inclusión.

Sostenibilidad ambiental:

Haremos el equilibrio generado por la relación armónica entre el ser humano y la naturaleza que lo rodea y de la cual forma parte, y que esta relación permanezca a lo largo del tiempo, es decir, sea sustentable.

Sostenibilidad económica:

Tendremos la capacidad que tiene una organización de administrar sus recursos propios y generar rentabilidad a largo plazo de forma responsable.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Personas, grupos o instituciones que fomentarán parte de los procesos de la empresa.

Actividades clave

Tareas 100% necesarias para poder crear, desarrollar y comercializar el producto.

Recursos clave

Personas, materiales, dinero, herramientas y otros necesarios para las actividades clave

Propuesta de valor

Atributo diferenciador del producto. ¿Cómo quiero venderlo?

Relación con el cliente

Estrategias para propiciar una lealtad de los clientes potencial.

Canales

Medios a utilizar para hacer llegar el producto al consumidor final.

Segmento de clientes

Construcción de grupos con características similares (deseos, necesidades) que podrán satisfacer el producto o servicio.

Estrucutra de costos

A qué se relacionarán los gastos

Fuentes de ingresos

De dónde provendrán los ingresos

Recuerda: En la presentación “Modelo de negocio” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Son vistas como todas aquellas acciones que una organización realiza de una forma efectiva para satisfacer las necesidades de los clientes, por lo que estás se convierten en una capacidad

Debilidades

Estás son todas aquellas iniciativas internas que no funcionan dentro de la empresa como es debido. La identificación de estás debilidades ofrece a la empresa un mejor punto de partida para mejorar proyectos deseados

Oportunidades

Una vez que los gerentes lograron identificar las fortalezas que mantienen a nivel Interno, se hace necesario igualmente tomar en cuenta los factores externos que pueden afectar positiva o negativamente a esas fortalezas, las oportunidades de mercado pueden venir de muchas fuentes

Amenazas

Son aspectos externos no tan positivos que dificultan la capacidad de la empresa para atender las necesidades de sus clientes.

Recuerda: En la presentación “Qué me diferencia” puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento

Slogan

Tienes derecho a sentirte y verte bella.

Colores principales de mi marca empresarial

Puedes dibujar el logo o hacerlo de forma digital.

Actividad #7

Establezca sus costos fijos, costos variables y con ello el precio de su producto o servicio. Debe colocar el valor monetario de cada costo (fijo y variable).

Mis costos fijos

- Alquiler del local
- Salario de empleados fijos
- Seguro del local
- Servicios públicos básicos
- Financiamiento
- licencias y permisos
- Mantenimiento del equipo

Mis costos variables

- Productos de belleza
- Materiales de uso diario
- Sueldos por comisión
- suministros de limpieza
- Energía y agua
- Equipos desechables
- variables de publicidad y marketing

El precio de venta de mi producto / servicio es de:

₡ 45.900

Recuerde que los costos variables son unitarios.

Actividad #8

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

Te recordamos la fórmula del punto de equilibrio en unidades y monetario (colones):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{(Precio de venta - costo variable total)}}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta x punto de equilibrio en unidades}$$

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades → 50.000

Punto de equilibrio monetario → ₡60 000 000 000

Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debés vender para que podás recuperar tu inversión.

Actividad #9

Determine cuáles son los pasivos y activos de su negocio. Solamente, debes mencionar cuáles serían los activos y pasivos, no es necesario poner el valor monetario de los mismos.

Activos	*Pasivos*
Efectivo	cuentas por pagar
patentes	salarios
cuentas por cobrar	
equipos de oficina	

Ejemplos de activos: Terrenos, equipo de oficina, cuentas por cobrar, vehículos y patentes.

Ejemplos de pasivos: Deudas a corto y largo plazo, salarios, inventario y cuentas por pagar.

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

El mercado de los salones de belleza está en crecimiento y altamente competitivo. A nivel global, la industria de la belleza ha experimentado un incremento significativo, con una creciente preferencia por las compras omnicanal y una fuerte presencia tanto en tiendas físicas como en línea

La competencia fomenta la actividad empresarial y la eficiencia, da al consumidor más donde elegir y contribuye a bajar los precios y mejorar la calidad.

Actividad #11

Determine cúal es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

Las obligaciones tributarias son fundamentales para el funcionamiento de cualquier economía y sociedad, algunas de las principales razones por las que estas obligaciones son importantes son financiamiento de Servicios Públicos, redistribución de la Riqueza, estabilidad Económica, promoción del desarrollo, cumplimiento legal, responsabilidad Social, formalización de empresas

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa es un proceso formal que implica cerrar todas las operaciones comerciales, vender activos, pagar deudas y distribuir los remanentes entre los propietarios o accionistas.

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)

Explorar las últimas tendencias en servicios de belleza puede atraer a más clientes. Esto incluye tratamientos innovadores para el cabello, la piel y las uñas, así como la incorporación de nuevas tecnologías en los servicios.

¿Por qué es importante este tema? (Justificación)

es importante porque no solo se trata de mejorar la apariencia física, sino también de aumentar la autoestima y el bienestar emocional de las personas.

¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)

es para aquellos que disfrutan ayudando a otros a lucir y sentirse bien consigo mismos.

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)

es para proporcionar una variedad de servicios de cuidado personal, como cortes de pelo, peinados, maquillaje, manicuras, pedicuras, tratamientos faciales, masajes y más.

¿Qué vamos a hacer? (Actividades)

servicios como cortes de pelo, coloración, manicuras, pedicuras, tratamientos faciales, masajes y maquillaje. Además, podemos consultar con los estilistas y esteticistas sobre los mejores tratamientos y productos para mantener nuestra piel y cabello saludables.

¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)

lo que queremos lograr es mejorar la apariencia física y bienestar emocional de nuestros clientes

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)

Productos para el cabello ,productos de cuidado facial, productos de maquillaje, equipos para manicura y pedicura, utensilios de peluquería

¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)

la inauguración se hará el día 20 de agosto, y su horario será de 6 AM a 6 PM, de lunes a viernes

¿Quién lo hace? (Responsables)

Mi persona y mis ayudantes, y compañeros de servicio

Junior Achievement Costa Rica
Miembro de JA Worldwide

35 Years of Empowering Lives

NOTAS

SERVICIO COMUNAL ESTUDIANTIL

MINISTERIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA / DIRECCIÓN DE VIDA ESTUDIANTIL

©Junior Achievement Costa Rica, 2024