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.

La idea detrás de un negocio de ropa puede variar dependiendo de varios factores, como el mercado al que se dirige, el estilo de ropa que se desea vender, la estrategia de marketing, entre otros. En general, la idea principal es ofrecer prendas de vestir que satisfagan las necesidades y gustos de los clientes, diferenciándose de la competencia y brindando una experiencia única

En un negocio de ropa, la idea principal es ofrecer prendas de vestir que se ajusten a las necesidades y gustos de los clientes.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

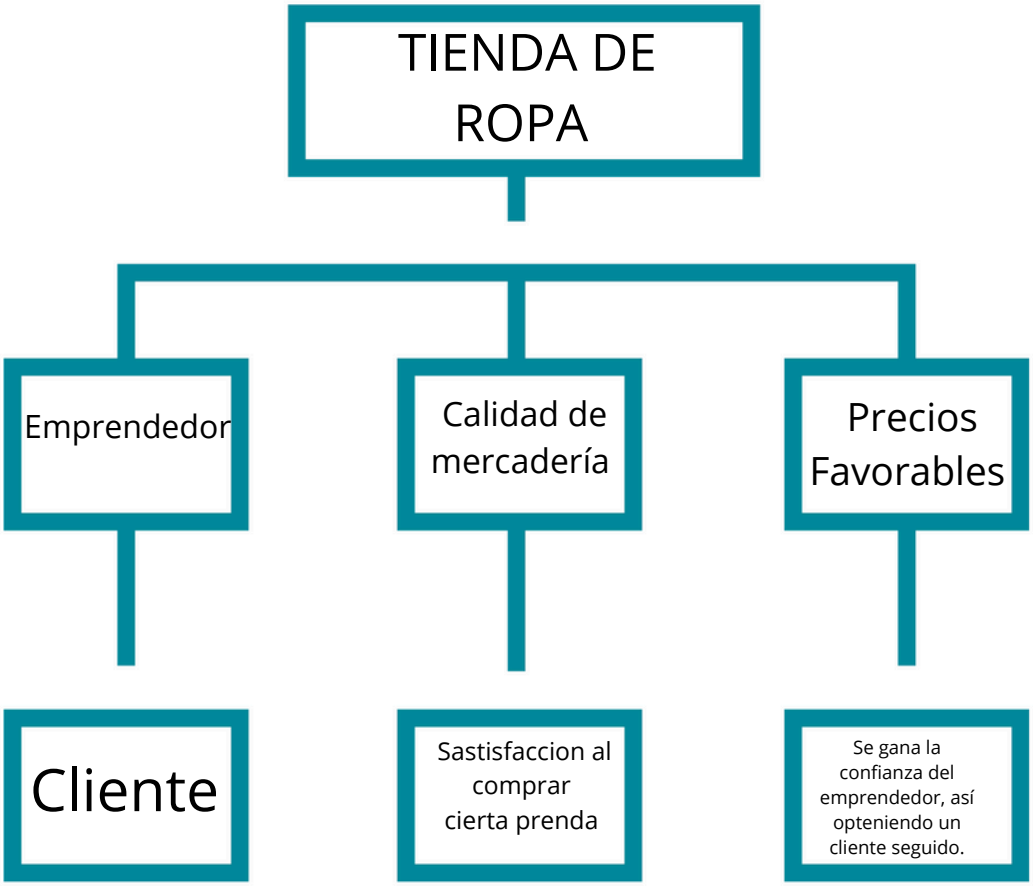
Misión:

Brindarles la mejor atención y servicio antes, durante y después de estar en nuestras tiendas, además de garantizar la excelente calidad de nuestras prendas."

Visión:

Vestirse y sentirse bien, viviendo una experiencia única a través de un equipo capacitado y preparado, que impulse una sólida proyección a futuro.

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:

Inspira la venta de ropa y también en en la moda moderna

Sostenibilidad ambiental:

Se podría crear ropa con cosas ambientales

Sostenibilidad económica:

El precio varía dependiendo de la ropa y los descuentos que se hagan en las tiendas

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Incluir proveedores de tela y materiales, diseñadores de moda, fabricantes de prendas, distribuidores, agencias de publicidad y marketing, entre otros.

Actividades clave

incluir la selección y compra de mercancía de proveedores, la gestión y mantenimiento del inventario, la creación de escaparates atractivos, la atención al cliente, la implementación de estrategias de marketing

Recursos clave

1. Recursos humanos:
2. Local: Un es
3. Materiales y equipos:

Propuesta de valor

incluir aspectos como la calidad de los productos ofrecidos, la exclusividad de las prendas, la atención personalizada al cliente, la comodidad y facilidad de compra

Relación con el cliente

incluyen ofrecer un servicio personalizado, escuchar activamente sus necesidades y preferencias

Canales

Los canales de comunicación y marketing son fundamentales para llegar a tus clientes de manera efectiva.

Segmento de clientes

El segmento de clientes en una tienda de ropa puede variar dependiendo de factores como la edad, el género, el nivel socioeconómico, los gustos y preferencias de moda, entre otros. Es importante identificar y segmentar a tus clientes para poder ofrecerles productos y servicios que se ajusten a sus necesidades

Estrucutra de costos

En una tienda de ropa, los principales rubros de gastos a considerar son: costo de la mercancía, gastos de personal, alquiler del local, gastos de marketing y publicidad, gastos operativos y gastos administrativos.

Fuentes de ingresos

En una tienda de ropa, algunas fuentes de ingreso comunes pueden ser la venta de productos, servicios adicionales como arreglos o personalización de prendas, alquiler de espacios publicitarios dentro de la tienda, entre otros.

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas	Debilidades
Muy necesario y efectivo	se necesitan empleados que sepan atender a los clientes
Oportunidades	**Amenazas**
todos los clientes	Todos los problemas

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

Tu estilo me inspira !!

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	*Mis costos variables*
Alquiler	Arreglos
Luz	Mano de obra
Seguros	

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

₡ 5,000,000.

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 → 50,000,000

Punto de equilibrio monetario → ₡ 50,000

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*
Mercaderia	Impuestos
Equipamiento	Inventarios
	Salarios

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.

Koak

PLX

tienda de ropa en línea

Ropa americana

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:

Financiar el estado

Ejercer responsabilidad social

Finaciamiento del país

Sostenimiento de los gastos públicos

¿Cómo se liquida una empresa?

Enventariar y valorar activos

Presentar un informe final

Recursos que la empresa posee

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	Venta de ropa
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	para innovar la moda moderna en la actualidad
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	Para todo tipo de público

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)	¿Qué vamos a hacer? (Actividades)	¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)
Para ejercer un nuevo conocimiento de la moda	•Modelaje • Eventos especiales • Publicidad	Meta;Lograr todas las ventas posibles. Resultado:Todos los ingresos del producto

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)	¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)	¿Quién lo hace? (Responsables)
Recursos: Personal Materiales: Ropa	Ofreciónd atención personal a todos los clientes, conociendo el gusto al favor de los clientes, organizando la mejor calidad y de buen estilo.	Persona que tiene conocimiento o que les atrae la ropa

NOTAS

En primer lugar, las tiendas de ropa son espacios donde los clientes pueden encontrar prendas que se ajusten a sus gustos y necesidades, permitiéndoles expresar su estilo personal y sentirse seguros con lo que llevan puesto.

Además, las tiendas de ropa son fundamentales para la economía, ya que generan empleo y contribuyen al crecimiento de la industria textil. La calidad de los productos ofrecidos es un factor crucial, ya que influye en la satisfacción del cliente y en la reputación de la tienda.

La ubicación de la tienda también es un aspecto importante, ya que puede atraer a diferentes tipos de clientes y facilitar el acceso a los productos. La atención al cliente y la experiencia de compra son clave para fidelizar a los clientes y generar recomendaciones positivas.
Otro punto relevante es la innovación en la moda, que impulsa a las tiendas a estar al día con las últimas tendencias y a ofrecer productos atractivos y actualizados.

©Junior Achievement Costa Rica, 2024