



**Junior
Achievement
Costa Rica**

Miembro de JA Worldwide

35

Years of
Empowering
Lives

YO EMPRENDO
JUNIOR ACHIEVEMENT COSTA RICA

**CUADERNO
DE TRABAJO**



Los clientes y venta de productos.



**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 negocio consiste en un salón de belleza. En el cual se realizan cortes de
cabello, tintes, uñas, cejas, pestañas, maquillaje.

Que sea un lugar agradable donde las personas se sientan cómodas, un espacio
en el cual mis clientes salgan satisfechos con el trabajo realizado que no lo vean
como un gasto sino como una inversión a ellos mismos.

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

Los clientes

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

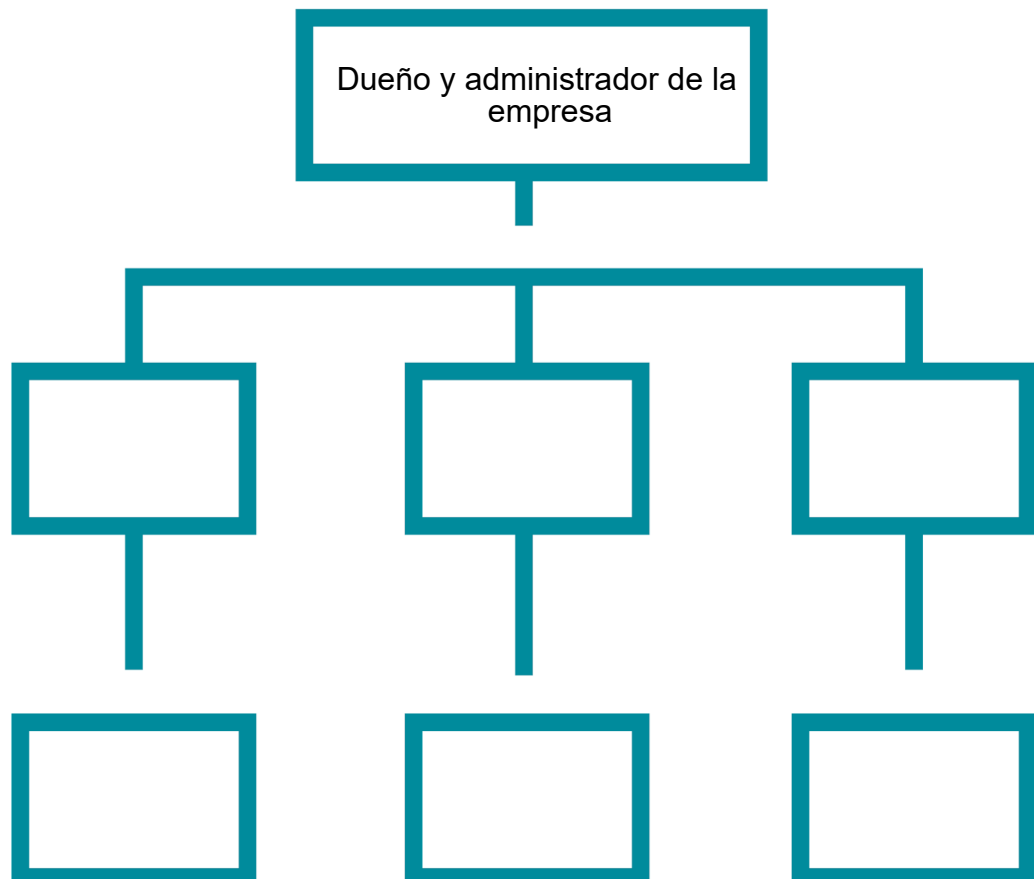
Misión:

Somos un salón que busca que las personas se sientan cómodas y seguras del servicio que se les brinda.

Visión:

Un salón que se preocupe por estar actualizado para ofrecer los mejores servicios a nuestros clientes.

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:

Procurar que todos nuestros clientes sean tratados de la misma forma, con respeto y manteniendo condiciones adecuadas para que reciban un servicio de calidad.

Sostenibilidad ambiental:

Dar un tratamiento adecuado a los desechos que se produzcan en el salón buscando reciclar, reutilizar y reducir al máximo los desechos.

Sostenibilidad económica:

Ofrecer un servicio de calidad pero a un precio justo que nuestros clientes vean en nuestros servicios una inversión y no un gasto, ofrecer los mejores productos buscando el bien de nuestros clientes.



Recuerda hacer uso
de los objetivos de
desarrollo sostenible

Actividad #4

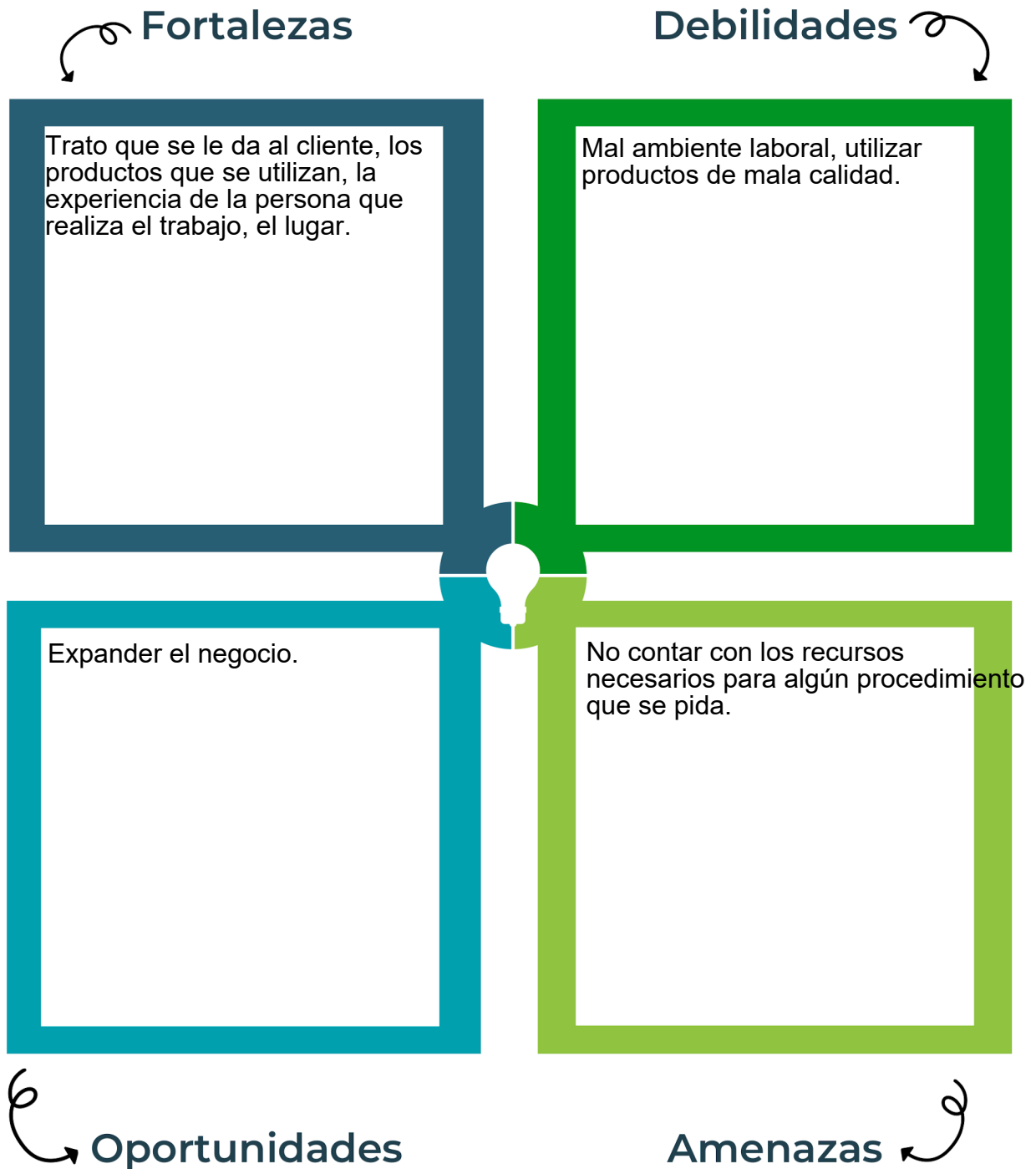
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave Una maquillista una manicurista peluquera lashista	Actividades clave Maquillar hacer las uñas cortar y pintar el cabello hacer cejas y pestañas	Propuesta de valor Somos el salón que usted necesita para potenciar su belleza física.	Relación con el cliente El mejor servicio que usted a recibido en su vida.	Segmento de clientes Personas que deseen recibir un servicio de calidad al mejor precio.
	Recursos clave Colaboradores activos que amen su trabajo y todas las herramientas necesarias para realizar el trabajo.		Canales Marketing	
Estructura de costos Compra de productos de buena calidad para ofrecer un buen servicio, tener un lugar adecuado.		Fuentes de ingresos Los clientes y venta de productos.		

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:



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



Belleza y salud al mejor precio

Colores principales de mi marca empresarial



Negro	Blanco	Verde agua
-------	--------	------------

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

- Agua
- Luz
- Alquiler
- Pago de empleados
- Compra de productos
-
-

Mis costos variables

- Compra de productos
- Mantenimiento del local
- Compra de mobiliario
-
-
-
-

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



El precio es variable según el servicio que se brinde y el producto que se utilice

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):

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

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

Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades \rightarrow

Punto de equilibrio monetario \rightarrow



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

<input checked="" type="checkbox"/>	Mobiliario
<input checked="" type="checkbox"/>	Lámpara para uñas
<input checked="" type="checkbox"/>	Esmaltes
<input checked="" type="checkbox"/>	Maquillaje
<input checked="" type="checkbox"/>	Secadora de pelo
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	

Pasivos

<input checked="" type="checkbox"/>	Local
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	

El precio es variable según el servicio que se brinde y el producto que se utilice



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 #11

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

Importancia de las obligaciones tributarias:

El cumplimiento tributario garantiza que cada individuo y empresa contribuyan de manera proporcional a su capacidad económica.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa consiste en la extinción de tu negocio o empresa.

Guía para planear Yo Emprendo

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

Saber como se crea una empresa.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque nos puede ayudar en un futuro.

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

Para mí, Ana María Zúñiga.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para saber como se crea una empresa.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Conocer más del tema.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Como crear una empresa.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Computadora.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Junio 2024

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Ana María Zúñiga

