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.

Es crear un plan de negocios, donde se encuentran trabajo y se obtienen una ganancia económicamente.

Mi idea de negocio seria el siguiente Consultoría de marketing digital:, gestión de redes sociales, y campañas de publicidad en línea.Enfocado en pequeñas y medianas empresas que buscan mejorar su presencia en línea.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

Misión:

La misión sería ayudar a medianas y pequeñas empresas a crecer

Visión:

Ser reconocidos como un buen negocio de marketing

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:

Una consultoría de marketing digital que no solo impulsa el éxito de nuestros clientes, sino que también contribuye positivamente a la sociedad y el medio ambiente.

Sostenibilidad ambiental:

sostenibilidad ambiental en una consultoría de marketing digital es integrar prácticas responsables que minimicen el impacto ambiental de las operaciones y servicios ofrecidos.

Sostenibilidad económica:

En la sostenibilidad económica, una consultoría de marketing digital puede asegurar su viabilidad a largo plazo mientras contribuye al éxito de sus clientes y promueve un entorno de trabajo enriquecedor para sus empleados

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Instituciones Académicas y Centros de Investigación

Clientes

Asociaciones Industriales y Redes Profesionales

Agencias de Relaciones Públicas

Actividades clave

Creación y Gestión de Contenidos

Campañas de Marketing Digital

Recursos clave

Colaboraciones con Proveedores

Oficinas y Equipamiento

Equipo de Expertos

Propuesta de valor

Estrategias Integrales y Personalizadas

Entendimiento Profundo del Cliente

Relación Cercana con el Cliente

Educación y Capacitación

Relación con el cliente

Comunicación Abierta

Compromiso con el Éxito del Cliente

Canales

Colaboraciones

Redes Sociales

Referencias de Clientes Satisfechos

Segmento de clientes

Enfocadas en el crecimiento rápido y la adquisición de clientes.

Necesidad de estar actualizados con las últimas tendencias y tecnologías.

Estrucutra de costos

Costos Administrativo

Salarios y Beneficios

Servicios Públicos

Fuentes de ingresos

Diseño de Materiales de Marketing

Recursos Descargables

Lanzamiento 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:

Fortalezas

Colaboraciones: Relaciones estratégicas y apoyo

Reputación: Historial de éxito y certificaciones.

Debilidades

Descoordinación: Problemas de comunicación interna pueden llevar a descoordinación y errores en la ejecución de campañas.

Sobrecarga de Trabajo: Personal insuficiente puede llevar a la sobrecarga de trabajo, disminuyendo la calidad del servicio y aumentando el riesgo de errores.

Oportunidades

Mantenerse al día con las últimas tendencias y tecnologías en marketing digital, como la inteligencia artificial.

Ofrecer paquetes de servicios adaptados a sus necesidades específicas y presupuestos limitados.

Amenazas

Comentarios Negativos: Las reseñas negativas y el boca a boca desfavorable pueden afectar la reputación de la consultoría.

Expectativas Altas: Clientes con expectativas poco realistas pueden llevar a insatisfacción.

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

Estrategias digitales a la medida de tu éxito,y creando impulsando a los resultados

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

- Papelería y Material de Oficina 20mil
- Telefonía y comunicaciones:18mil
- Electricidad:20mil
- Agua:25mil
-
-
-

Mis costos variables

- Patrocinios:20mil
- Viajes de negocios:35mil
- Servicios especiales:25mil
- Participación en eventos :20mil
-
-
-

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

₡ 1500.00mil

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 → 99,44

Punto de equilibrio monetario → ₡14.916

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*
Activos Financieros	Préstamos y Financiamiento
Equipos de trabajo en oficina	Cuentas por pagar
Infraestructura Tecnológica	Impuestos y obligaciones fiscales
Contenidos y Recursos Digitales	Salarios
Propiedad Intelectual	Seguros
Base de Datos de Clientes	Intereses y Otros Gastos Financieros

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.

En Costa Rica hay muchos servicios de consultoría Marketing digital,ejemplo Agencia de SEO,Guía de empresas Marketing,Agencia Marketing,y muchos más servicios al igual el que mi emprendimiento ofrece,en otros países también hay consultoría de Marketing digital como en,Estados Unidos,y Alemina,Marketing lo podemos ver por medio de vídeos en línea, anuncios en pantalla.

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 empresa, incluyendo una consultoría de marketing digital,Las obligaciones tributarias aseguran que la consultoría cumpla con las leyes y regulaciones fiscales establecidas por el gobierno.Las obligaciones tributarias aseguran que la consultoría cumpla con las leyes y regulaciones fiscales establecidas por el gobierno.

¿Cómo se liquida una empresa?

Una empresa se liquida con un proceso formal que implica cerrar todas las operaciones comerciales de manera ordenada y distribuir sus activos entre los acreedores y accionistas.

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	Utilizar un servicio de marketing digital ofrece numerosas ventajas para promocionar un negocio de manera efectiva
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	Es importante porque ayudan directamente en el éxito y la relevancia de las empresas en la actualidad
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	Para las pequeñas empresas que no tienen éxito

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)	¿Qué vamos a hacer? (Actividades)	¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)
Es ayudar a sus clientes a alcanzar sus metas comerciales	Campañas con nuestros nuestros servicios de Marketing Publicidad	Que cada una de las medianas y pequeñas empresas tenga éxito con nuestro servicios

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)	¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)	¿Quién lo hace? (Responsables)
Computadoras y Dispositivos Equipo de profesionales Oficina o Espacio de Trabaj	Cuando nuestro servicio sea algo confiable,y de verdad hagamos exitoso a empresas	El creador del servicio Director general Personal administrativo

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