

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

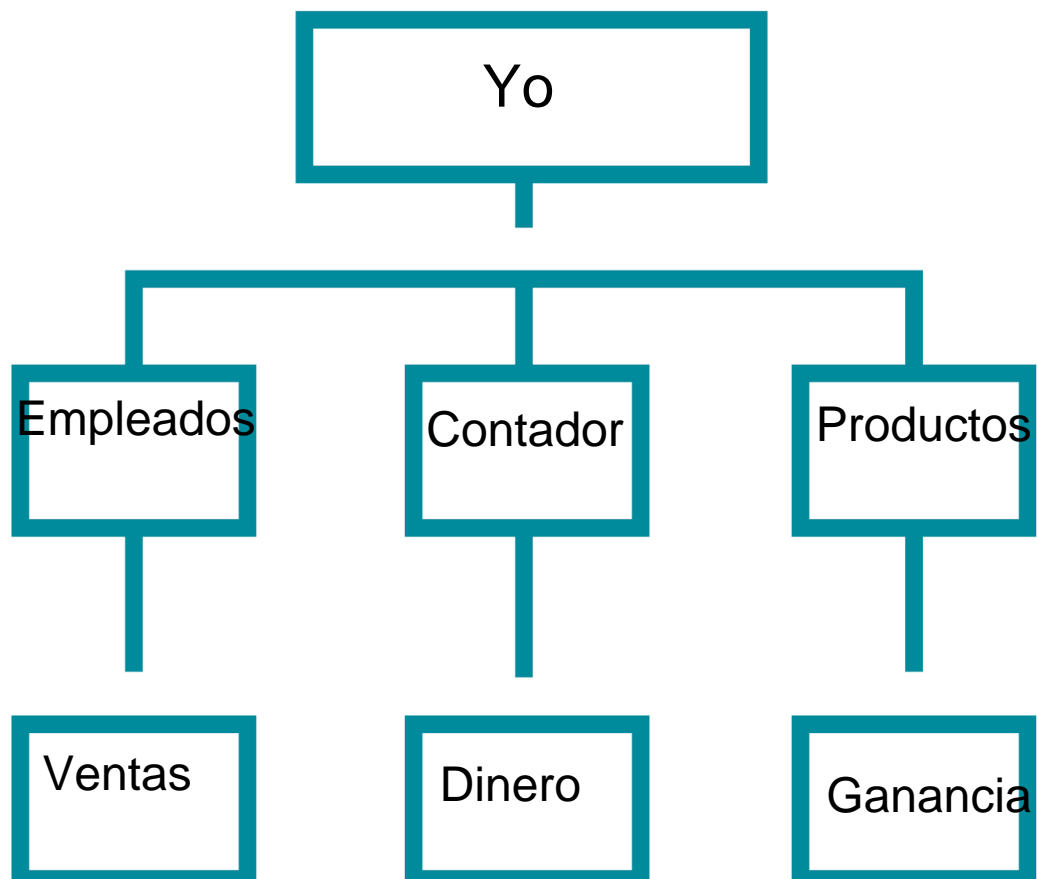
Misión:

Transformar la experiencia de
cuidado de las uñas en un momento
de lujo y bienestar para cada cliente.

Visión:

Ser el destino preferido a nivel local
para quienes buscan experiencias
únicas de cuidado de uñas.

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:

Productos de calidad

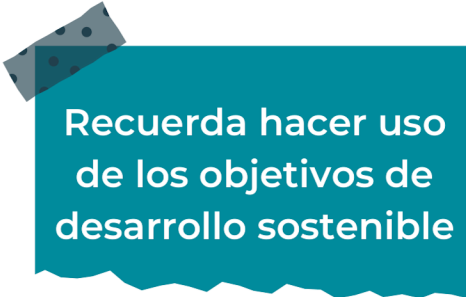
Garantizar a las personas un buen servicio

Sostenibilidad ambiental:

Utilizar productos que no dañen el medio ambiente

Sostenibilidad económica:

Dar empleo



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

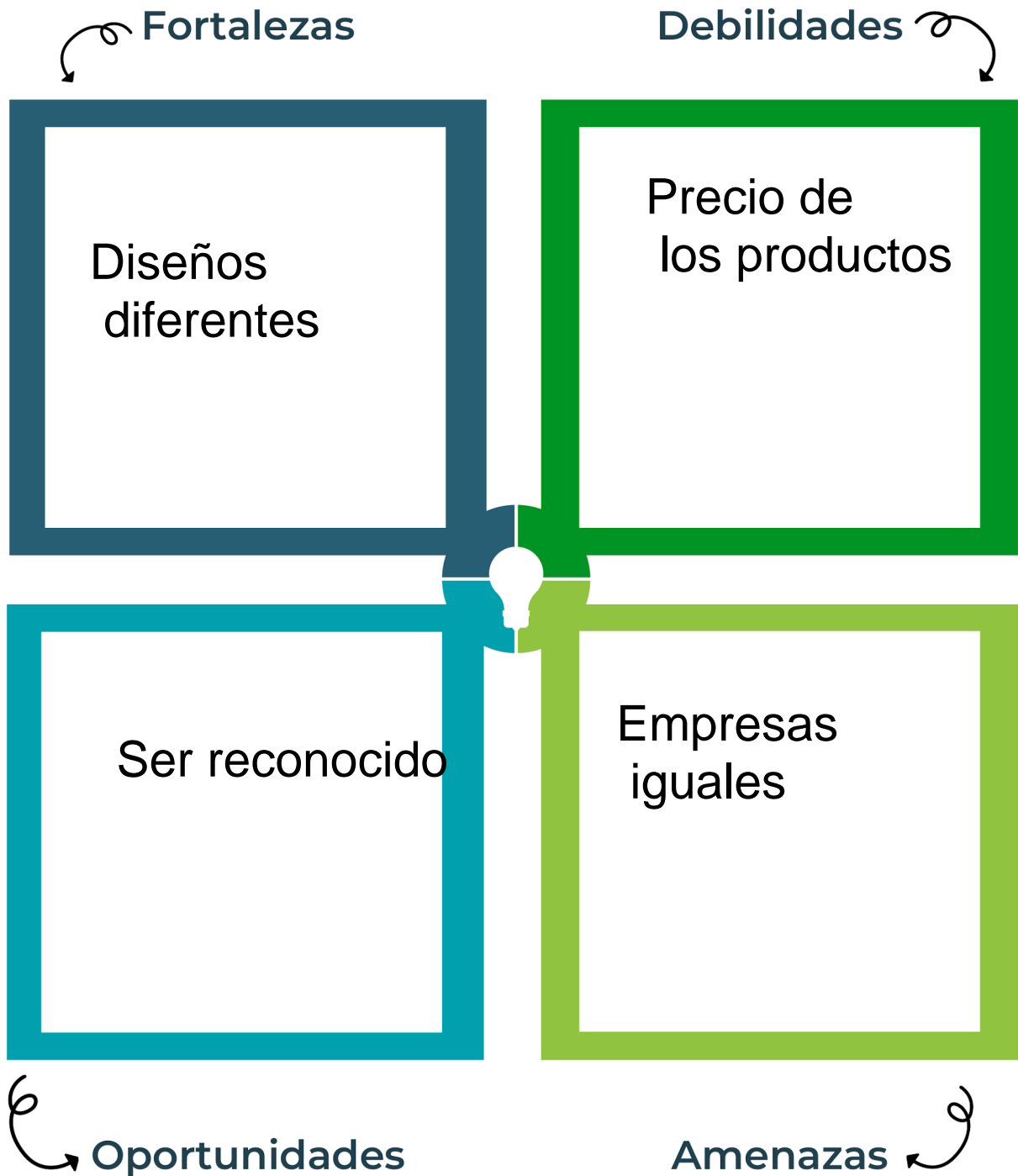
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Persona Con más Confianza	Promocionar Ir a ferias	Devolucion Del dinero En caso de Algún error	Garantizar Calidad	Llevar Toda La info Del producto
	Recursos clave		Canales	
	Mi dinero		Redes Sociales WhatsApp Instagram Facebook	
Estrucutra de costos			Fuentes de ingresos	
Balancear los productos y los costos			Ganancias	

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

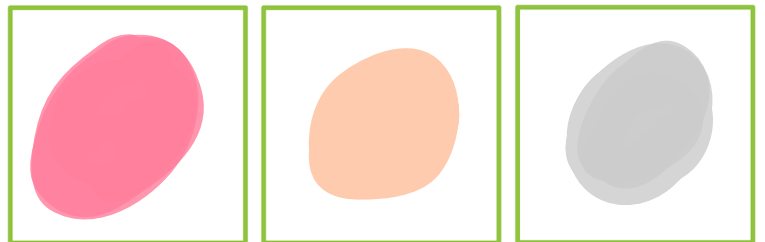


Donde tu belleza toma forma

Slogan



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

- Servicios 30000
- Renta 20000
-
-
-
-
-

Mis costos variables

- Esmaltes 5000
- Acetona 2000
- Algodón 1000
-
-
-
-

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

₱ 15000

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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 4,16$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡} 62400$$



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

- Patente
- Vehículo
-
-
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- 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 #11

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

Importancia de las obligaciones tributarias:

Garantiza que cada individuo y empresa contribuyan manera proporcional a su capacidad económica

¿Cómo se liquida una empresa?

Consiste en la extinción de un negocio o empresa

Guía para planear Yo Emprendo

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

Inovacion

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para saber como manejar tu negocio

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

Para el publico

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Saber como desenvolverce

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Reuniones virtuales

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Abrir puertas al mercado

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Internet ,
Libros con info

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Dentro de un tiempo adecuado

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Yo

