

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

~~Bueno mi idea de negocio es realizar una página virtual para venta de maquillaje, traído de Estados Unidos.~~

De muy buena calidad y buen precio y que no se encuentren en Costa Rica.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

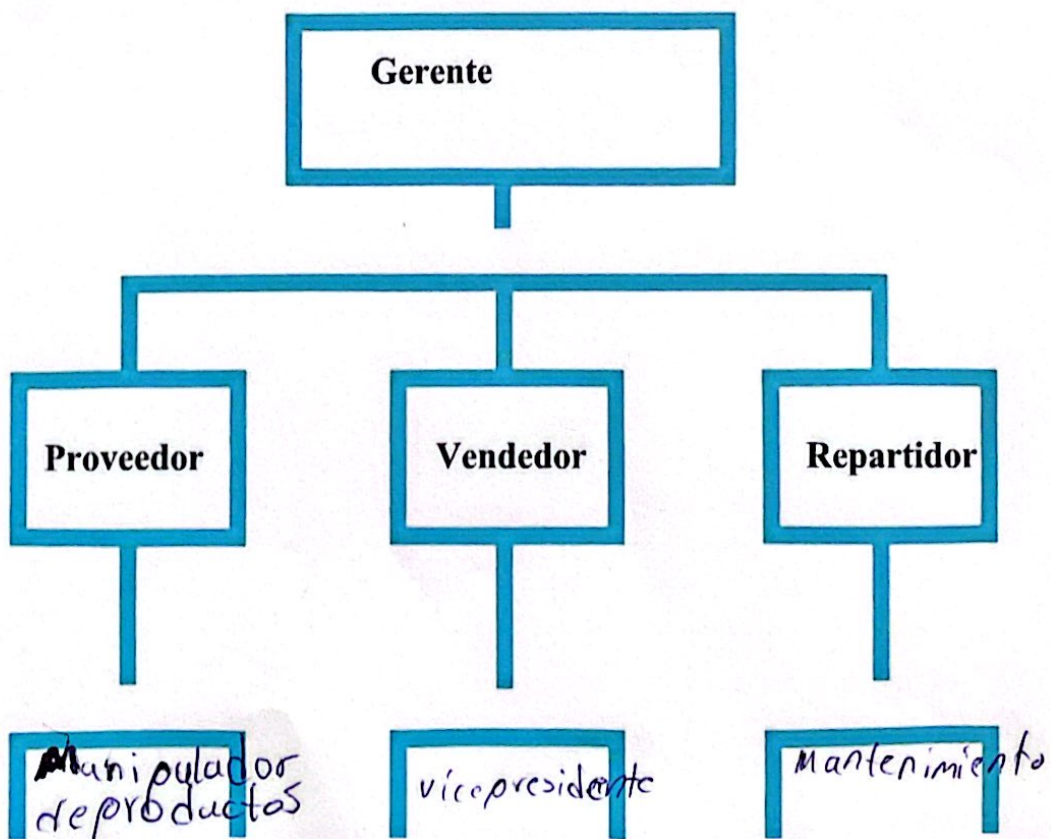
Misión:

Somos una empresa amable, organizada y responsable en el trato al cliente.

Visión:

Nos proyectamos para ser una pagina de venta en línea con alto margen de ventas.

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:

tener una linda atención a el cliente, ser atentos y amables que van ayudar a que traigan más clientes.

Sostenibilidad ambiental:

vamos a mantener productos de naturaleza y con una limpieza constante.

Sostenibilidad económica:

con la apariencia de amabilidad, cariño y respeto de nuestra empresa espera tener más clientes y con ellos la economía cada vez sube más.

Recuerda hacer uso de los objetivos de

Actividad #4

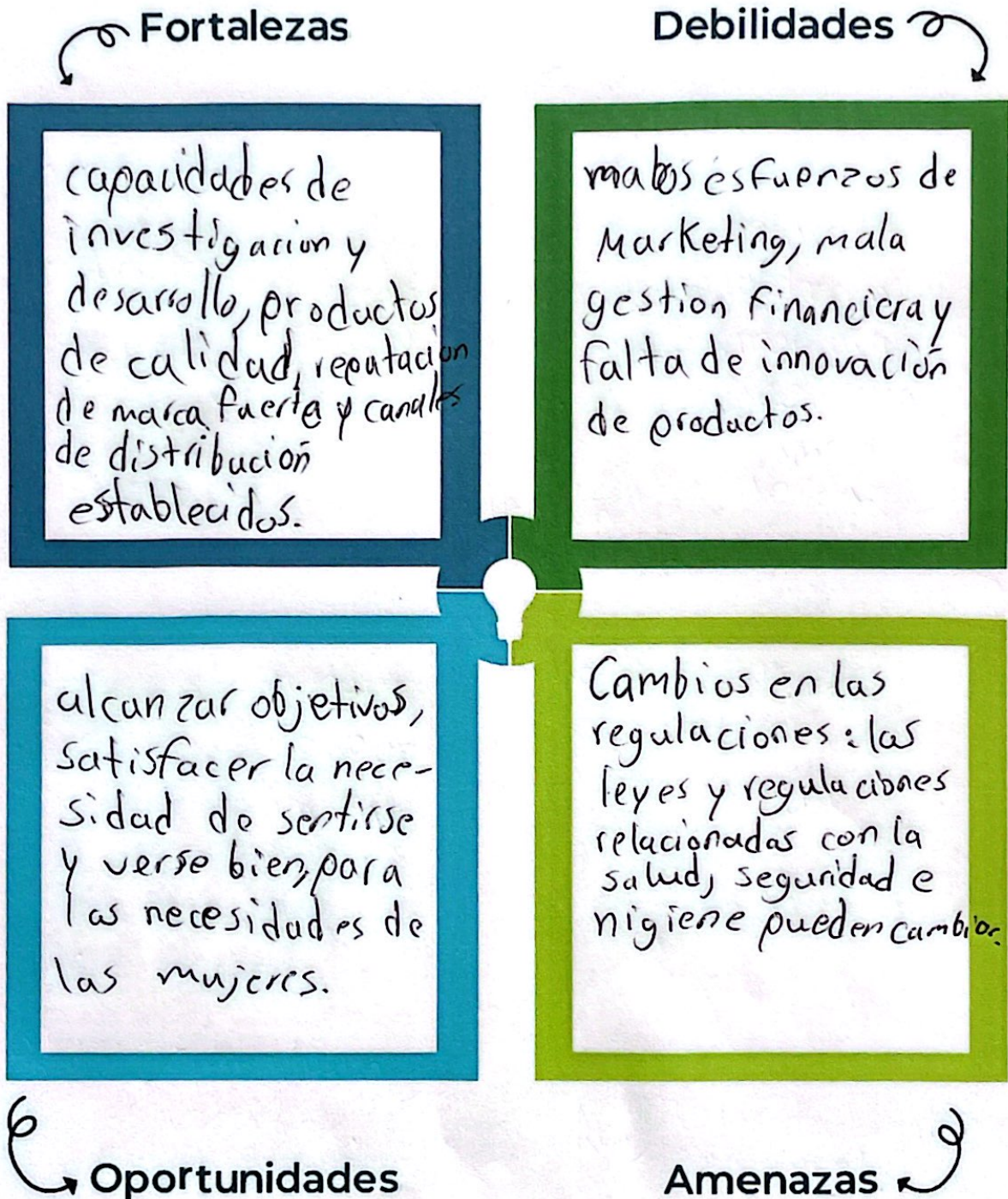
Complete el Modelo de Negocios Canvas.

<p>Socios clave</p> <p>proveedores fabricantes, distribuidores</p>	<p>Actividades clave</p> <p>Adquisición y almacenamiento de productos de maquillaje.</p>	<p>Propuesta de valor</p> <p>buena presentación a los productos.</p> <p>Atención a el cliente rápida y amable.</p>	<p>Relación con el cliente</p> <p>Seguir las tendencias y crear una experiencia de compra única.</p>	<p>Segmento de clientes</p> <p>Jovenes clientes que les gusta la buena atención rapidez precio</p>
	<p>Recursos clave</p> <p>Equipo y espacio de fábrica.</p>		<p>Canales</p> <p>en línea y venta directa</p>	
<p>Estructura de costos</p> <p>gasto en productos, pago vendedor, repartidos.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>venta de productos para cuerpo, casa, pelo, piel.</p>		

Recuerda: En la presentación "Modelo de negocio" puedes encontrar la información

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

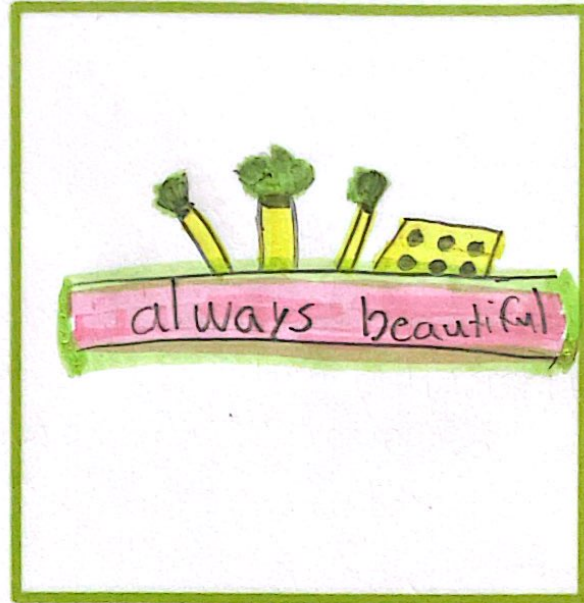


Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan

always beautiful

Colores principales de mi marca empresarial

rosado

Amarillo

verde claro

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

- Sérum 3.500
- Contorno de ojos 7.330
- Crema hidratante 2.900
- Toalla para la cara 2.000
- Exfoliante 2.900
- Protector solar 3.000
- Agua micelar 6.000

Mis costos variables

- Sérum 5.000
- Contorno de ojos 9.300
- crema hidratante 3.500
- Toalla para la cara 3.000
- Exfoliante 3.500
- Protector solar 4.000
- Agua micelar 6.700

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

₡ 27,630

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 → 39.680

Punto de equilibrio monetario → ₡ 42,495

 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

- Pago Marketing
- Pago publicidad
- Pago Producto
- Pago de servicios
- Bienes inmuebles
- Pago de Patente
- Equipos tecnológicos
- Pago de local
- Acciones
- Mobiliario

Pasivos

- Salarios de los empleados
- Bienes de retiro de los ^{emplead.}
- Garantías de producto
- Sobregiros y cargos bancarios
- Cuentas por pagar
- depósitos de los clientes
- Obligaciones a largo plazo
- Préstamos a corto plazo
- operaciones interrumpidas
- inventarios



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.

aquí en turrialba hay como 9 negocios de venta de maquillaje o cosas para mujeres.

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

Importancia de las obligaciones tributarias:

pagando mes a mes, para tener buen rendimiento

¿Cómo se liquida 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)

los productos de belleza para tu cuidado como mujer

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

para su cuidado personal físicamente

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

para los clientes

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para productos de cuidado personal y belleza

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

vender maquillaje y cuidado personal

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

ser una gran empresa

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Producto vendedores y repartidores

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Futuro a corto plazo

¿Quién lo hace?
(Responsables)

yo misma y mis colaboraciones

NOTAS

lograr todo lo que tengo en mente
con éxito, paciencia y valentía,
para el negocio.