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.

Meze es una empresa especializada en la venta de audífonos in-ear y over-ear con tecnología avanzada de cancelación de ruido. Nos enfocamos en ofrecer productos de alta calidad que proporcionan una experiencia de audio superior, ideal para profesionales, viajeros frecuentes, estudiantes y amantes de la música.

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

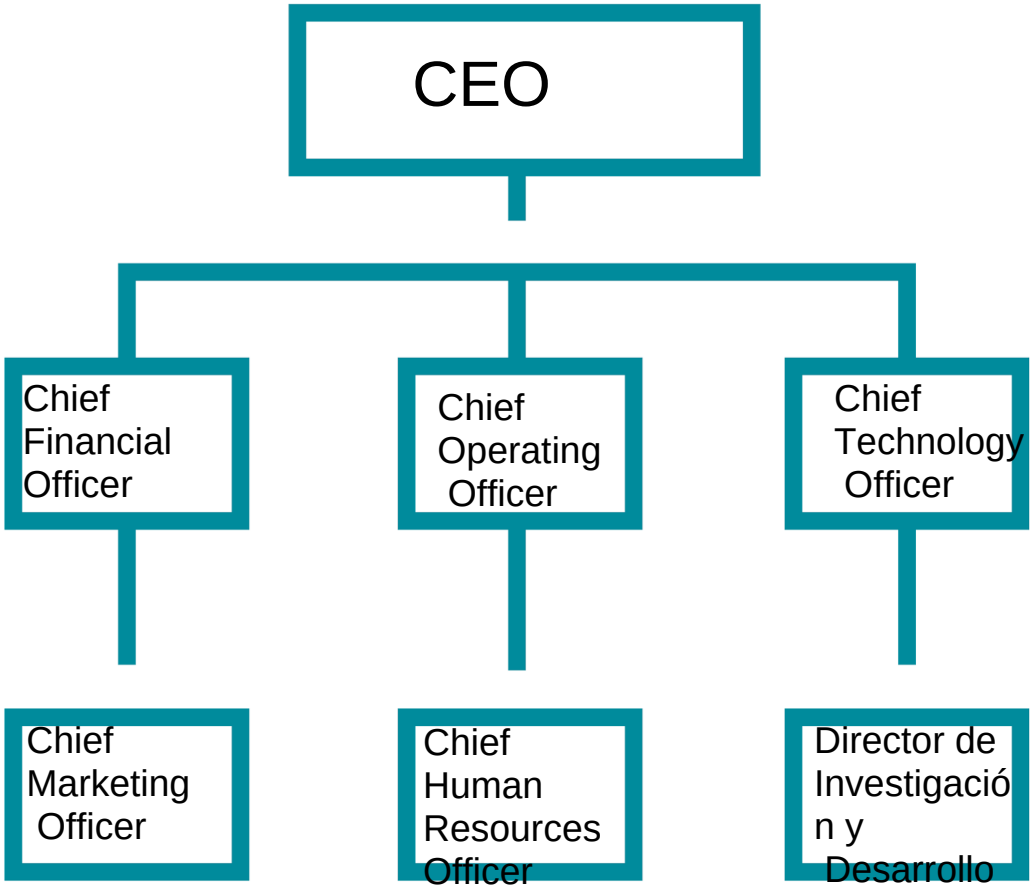
Misión:

Nuestra misión es ofrecer a nuestros clientes la mejor experiencia de sonido a través de audífonos in-ear y over-ear con cancelación de ruido avanzada y con alta calidad de sonido. Nos comprometemos a proporcionar productos que mejoren la calidad de vida de nuestros usuarios, permitiéndoles disfrutar de la música, concentrarse en sus tareas y viajar en silencio.

Visión:

Aspiramos a transformar la experiencia auditiva de nuestros clientes, integrando tecnología de punta y diseño innovador, mientras fomentamos la sostenibilidad y el bienestar auditivo. Nuestro objetivo es crear un mundo donde cada persona pueda disfrutar de un sonido puro y sin interrupciones, en cualquier lugar y en cualquier momento.

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:

Utilizar materiales reciclables en la fabricación de audífonos y empaques, proveer servicios de soporte y mantenimiento de alta calidad para prolongar la vida útil de los audífonos, promover un ambiente de trabajo inclusivo y garantizar igualdad de oportunidades para todos los empleados, proveer programas de capacitación para el crecimiento profesional de los empleados, etc,

Sostenibilidad ambiental:

Informe Anual de Sostenibilidad Ambiental, colaborar con organizaciones no gubernamentales y otras entidades para apoyar proyectos de conservación y sostenibilidad,obtener certificaciones ambientales reconocidas para garantizar el cumplimiento de estándares de sostenibilidad.

Sostenibilidad económica:

Implementar estrategias para reducir costos operativos sin comprometer la calidad, como la automatización de procesos y la negociación con proveedores para obtener mejores precios, utilizar sistemas avanzados de gestión de inventario para minimizar el desperdicio y mantener niveles óptimos de stock, ofrecer servicios adicionales como mantenimiento y reparación, suscripciones para actualizaciones de software y programas de garantía extendida.

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Fabricantes de Componentes Electrónicos: Empresas que suministran los chips, baterías y otros componentes electrónicos necesarios para los audífonos.
Plantas de Manufactura: Empresas que se encargan de la fabricación y ensamblaje de los audífonos.

Actividades clave

Estrategia de Marketing: Desarrollo e implementación de campañas de marketing para promocionar los productos a través de múltiples canales, incluidos medios digitales y tradicionales.

Recursos clave

Tecnología y Equipamiento.
Red de Proveedores.
Recursos Humanos.

Propuesta de valor

Meze ofrece audífonos in-ear y over-ear con tecnología avanzada de cancelación de ruido y perfiles de sonido personalizables, diseñados para proporcionar una experiencia auditiva excepcional y adaptada a las preferencias individuales.

Relación con el cliente

Soporte Técnico Especializado: Proveer asistencia técnica personalizada para ayudar a los clientes con la configuración, uso y mantenimiento de sus audífonos.
Consultas Directas: Ofrecer canales de comunicación directa como chat en vivo, correo electrónico y línea telefónica para resolver dudas y problemas de manera eficiente.

Canales

Venta online y física

Segmento de clientes

Audiofilos y Entusiastas de la Música.
Profesionales y Trabajadores Remotos.
Estudiantes y Académicos.

Estrucutra de costos

Producción:
Materiales y componentes.
Mano de obra en fabricación.
Costos de ensamblaje.
Marketing y Ventas:
Publicidad y promoción.
Comisiones a plataformas de venta.
Materiales de marketing.

Fuentes de ingresos

Venta de Productos,Accesorios y Complementos, Colaboraciones y Patrocinios

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Tecnología avanzada de cancelación de ruido.
Calidad de sonido excepcional.
Compromiso con la sostenibilidad.
Diseño ergonómico y confortable.
Atención al cliente de excelencia.

Debilidades

Altos costos de producción.
Dependencia de proveedores externos.
Competencia intensa.
Limitada presencia física.

Oportunidades

Crecimiento del mercado de audífonos.
Expansión internacional.
Alianzas estratégicas.
Innovaciones tecnológicas.
Aumento de la conciencia ambiental

Amenazas

Cambios en las preferencias del consumidor.
Avances tecnológicos de la competencia.
Problemas en la cadena de suministro.
Condiciones económicas globales.
Regulaciones y normativas.

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

MEZE AUDIO

Slogan

"Sumérgete en un mundo del sonido sin límites."

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

- Arrendamiento o Alquiler de Instalaciones
- Salarios y Beneficios del Personal
- Servicios Públicos y Mantenimiento:
- Marketing y Publicidad
- Costos de Tecnología e I+D
- Gastos Administrativos
- Intereses y Pagos de Deudas

Mis costos variables

- Costo de Materiales
- Costo de Mano de Obra Directa
- Costos de Envío y Distribución
- Comisiones de Venta
- Marketing y Publicidad Variables
- Comisiones de Tarjetas de Crédito y Procesamiento de Pagos
- Costos de Servicio al Cliente

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

₡150 000

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 → 21.43

Punto de equilibrio monetario → ₡3 213 135

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

- Propiedad Intelectual
- Equipos y Maquinaria
- Inventario de Productos
- Instalaciones y Propiedades
- Tecnología de la Información
- Capital Intelectual
- Relaciones con Clientes y Proveedores
- Marca y Reputación
- Red de Distribución y Canales de Venta
- Base de Datos y Analítica de Clientes

Pasivos

- Préstamos y Financiamiento
- Cuentas por Pagar
- Nómina y Beneficios por Pagar
- Impuestos por Pagar
- Provisiones
- Arrendamientos Operativos
- Deudas a Corto Plazo
- Deudas a Largo Plazo
- Intereses Acumulados
- Dividendos por Pagar

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.

Bose QuietConfort, Airpods Pro, Huawei Freebuds Pro, Sony WF-1000XM series,Jabra Elite, Samsung Buds Pro, etc.

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 cualquier negocio por varias razones clave. En primer lugar, cumplir con las leyes fiscales locales y nacionales es crucial para evitar sanciones y problemas legales. Además, contribuir con impuestos apoya la sostenibilidad financiera del país al financiar servicios públicos y proyectos de infraestructura. Esto también refleja responsabilidad corporativa y ética empresarial, fortaleciendo la reputación y la confianza en el mercado. Además, el cumplimiento puede permitir acceso a beneficios fiscales y créditos, ayudando a reducir la carga fiscal y apoyando el crecimiento empresarial de manera responsable.

¿Cómo se liquida una empresa?

La liquidación de una empresa implica cerrar todas las operaciones de manera ordenada. Comienza con la decisión de los accionistas o por orden judicial en caso de quiebra. Se designa un liquidador para gestionar el proceso, que incluye inventariar activos y pasivos, vender activos para pagar a los acreedores en orden de prioridad, cerrar contratos y cuentas, y presentar informes finales a las autoridades. Finalmente, se cancela la inscripción en el registro mercantil. Es un proceso legalmente complejo que requiere cumplir con todos los requisitos legales y proteger los intereses de todas las partes involucradas.

Guia para planear Yo Emprendo

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

Los Audifonos y su uso adecuado.
Si no se usan de forma adecuado pueden causar problemas

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Es crucial conocer el uso adecuado de los audífonos para proteger la salud auditiva al evitar daños por volumen excesivo y prevenir infecciones por una limpieza deficiente. Esto asegura comodidad, reduce el riesgo de problemas físicos y psicológicos, y prolonga la vida útil de los dispositivos.

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

Para todo el público, en especial los usuarios de audifonos

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para promover el uso adecuado de estos dispositivos.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Trabajando con profesionales de la salud y dando charlas.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Reducción de problemas auditivos en las personas

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Folletos y Brochures Educativos.
Material Digital.
Alianzas y Colaboraciones

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

En 2 días
Día 1: Lanzamiento

Mañana: Publicación en redes sociales y sitio web con información clave sobre el uso adecuado de audífonos.
Tarde: Distribución de folletos y carteles en puntos estratégicos.

Día 2: Educación y Concienciación

Mañana: Talleres educativos en una escuela local.
Tarde: Evento comunitario con revisiones auditivas gratuitas.

¿Quién lo hace?
(Responsables)

Mi empresa y el Ministerio de Salud Pública

NOTAS

Desde la idea inicial hasta el lanzamiento y crecimiento del negocio, el proceso incluye investigación de mercado para identificar oportunidades, desarrollo y prueba de productos que cumplan con estándares de calidad, establecimiento de acuerdos de producción y logística eficientes, implementación de estrategias de marketing para destacar beneficios como la cancelación de ruido, lanzamiento del producto con eventos promocionales y puntos de venta estratégicos, soporte al cliente efectivo, enfoque en sostenibilidad y ética empresarial, y evaluación continua para mejorar y expandir la oferta en el mercado.

©Junior Achievement Costa Rica, 2024