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.

Vender moda urbana y contemporánea para hombres y mujeres jóvenes y adulta inspirada en las últimas tendencias de ropa internacional y adaptada el estilo de vida

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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

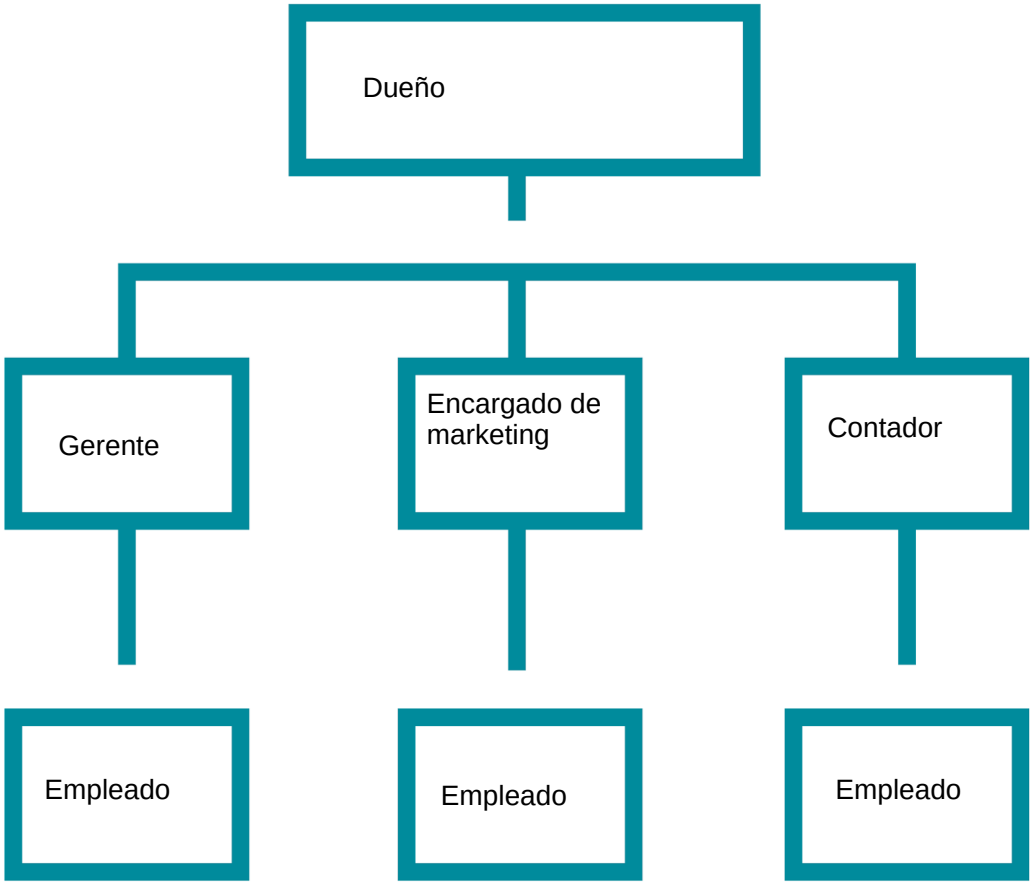
Misión:

En ofrecer una a nuestros clientes moda de alta calidad que combine estilo, comodidad y accesibilidad

Visión:

Nos visualizamos como líderes en el sector de la moda, conocidos por nuestra innovación, estilo único y compromiso inquebrantable con la calidad y la satisfacción del cliente

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:

Implica prácticas y políticas que no solo buscan minimizar el impacto ambiental sino también promover el bienestar social

Sostenibilidad ambiental:

La sostenibilidad ambiental en una tienda implica prácticas que buscan minimizar el impacto ecológico y promover la conservación de los recursos naturales

Sostenibilidad económica:

La sostenibilidad

Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave

Son fundamentales para el éxito de una tienda, ya que aportan recursos conocimientos y capacidades que la tienda no puede desarrollar internamente

Actividades clave

Las actividades claves en una tienda son aquellas tareas y procesos esenciales que garantizan el buen funcionamiento del negocio

Recursos clave

En una tienda los recursos claves son aquellos elementos fundamentales que permiten operar de manera efectiva y ofrecer productos

Propuesta de valor

El propuesto de valor en una tienda se refiere a la propuesta única y atractiva que ofrece a sus clientes, destacándola frente a la competencia y generando motivos claros por los cuales los consumidores deberían elegir

Relación con el cliente

La relación con el cliente en una tienda es crucial para construir lealtad, satisfacción y para diferenciar la tienda en un mercado competitivo

Canales

Los canales en las tiendas son las vías a través de las cuales la tienda puede llegar a sus clientes

Segmento de clientes

En una tienda, los segmentos de los clientes se pueden dividir en grupos distintos según diferentes características demográficas, psicográficas y de comportamiento de compra

Estrucutra de costos

La estructura de costos de una tienda varía según varios factores, como el tamaño de la tienda, ubicación y el tipo de ropa que venden y sus estrategias de marketing

Fuentes de ingresos

Las fuentes de ingreso de una tienda de ropa son las diferentes formas de ingresos a través de la venta de productos y servicios relacionados

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

Fortalezas

Es una herramienta útil para evaluar la situación actual de una tienda de ropa y perfumería para planificar estrategias efectivas

Debilidades

Algunas de las debilidades son, localización, competencia, gestión de inventario, marketing limitado, etc

Oportunidades

Las oportunidades podrían ser, cambio en las tendencias de moda, expansión del mercado online, segmentación de mercado, alianzas estratégicas, etc

Amenazas

Algunas amenazas podrían ser, competencias intensas, cambios en el comportamiento del consumidor, economía fluctuante etc

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

Siempre los más nuevo y cómodo del merado en nuestras tiendas

Colores principales de mi marca empresarial

Negro	Blanco	Dorado

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

- Alquiler del local 100.000
- Salario de empleados 360.000
- Gastos de mantenimiento 30.000
- Costo del seguro 100.000
-
-
-

Mis costos variables

- Costo de la mercadería 200.000
- Comisiones de ventas 1.000
- Costos de fabricación 50%
- Costos de marketing y publicidad 15.000
- Costos de envío y distribución 5.000
- Costos de almacenamientos 20.000
- Gastos financieros 100.00

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

₡ 8.000 en adelante

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 → 6.15

Punto de equilibrio monetario → ₡ 800.000

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*
Local	Cuentas por pagar a proveedores
Armarios	Préstamos y líneas de crédito
Tendedores	Impuestos por pagar
Motos de envío	Salarios y beneficios
	Arrendamientos financieros
	Hipotecas y préstamos a largo plazo 300.000
	obligaciones contingentes

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.

Ahí gran variedad de tiendas con diferentes significantes con términos de estilo, precios, calidad y público objetivo. Existen varias tiendas como de lujo, tiendas especializadas, riendas deportivas

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:

Son importantes por varias razones claves, cumplimientos legales, sostenibilidad financiera, transparencia y confianza, planificación financiera y propuestas y el cumplimiento ético y social

¿Cómo se liquida una empresa?

Es un proceso complejo que implica cerrar todas las operaciones comerciales de manera ordenada y distribuir sus activos entre los acreedores y accionista, en caso de existir

Guia para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)	La creación de mi propia empresa en la cual me va ayudar a generar ganancias
¿Por qué es importante este tema? (Justificación)	Porque nos permite tener un ingreso extra y no depender de un trabajo
¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)	Para todo público de gustos de ropa y colonias

¿Para qué es la actividad? (Objetivo)	¿Qué vamos a hacer? (Actividades)	¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)
Para generar ingresos extras, dar empleos a viarias personas y darle al cliente lo q le gusta	Vamos a creer una pequeña tienda de ripa y colonias para hacerla más grande en el futuro	Que el negocio resulte exitoso y tener muchos clientes

¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)	¿Cuándo lo vamos a hacer? (Cronograma)	¿Quién lo hace? (Responsables)
Buscar proveedores, buscar la manera de llegar a mucha gente	Lo más entes posible para ir teniendo ingresos	

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