

Guía para planear Yo Emprendo

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

como emprender un negocio

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Para saber que conlleva iniciar un negocio

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

Para nosotros y las publicos

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para saber los pasos que conlleva las emprendimientos.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Emprender una empresa o un negocio

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

saber emprender nuestros propio negocio

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

buen internet y dispositivos

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

ya mismo

¿Quién lo hace?
(Responsables)

yo mi persona

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

- ₡ 20.000
- ₡ 10.000
- ₡ 15.000
- ₡ 15.000
- ₡ 10.000
- ₡ 20.000
- ₡ 90.000

Total: ₡ 90.000

Mis costos variables

- ₡ 7.190
- ₡ 10.000
- ₡ 5.000
- ₡ 10.000
- ₡ 2.500
- ₡ 3.000
- ₡ 37,69

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

₡ 15.150

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 → 5,940

Punto de equilibrio monetario → ₡ 89,991

Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debes vender para que puedas 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 |
|-------------------------------------|-----------------------------|
| ● Inventario | ● cuentas por pagar |
| ● Cuentas por cobrar | ● Prestamos por pagar |
| ● Dinero en efectivo y equivalentes | ● deudas por pagar |
| ● Activos fijos | ● impuestos por pagar |
| ● Activos intangibles | ● Salarios por pagar |
| ● Depósitos y garantías | ● beneficios por pagar |
| ● Inversiones financieras | ● obligaciones contingentes |
| ● Bodegas | ● provisiones |
| ● | ● intereses acumulados |
| ● | ● inventario |

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.

El número exacto de productos y servicios ofrecidos por tiendas de maquillaje en el mercado es extremadamente difícil de determinar debido a la gran cantidad de marcas, variedades y constantes lanzamientos de nuevos productos.

Algunas de estas tiendas son:

- Maquillaje para el rostro
- Maquillajes para ojos
- Maquillaje para labios
- Accesorios para maquillaje
- Productos para el cuidado de la piel
- Productos para el cuidado del cabello

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 #3

Defina cómo su emprendimiento va a cumplir con los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y económico).

Sostenibilidad social:

Se refiere a las acciones y prácticas que la empresa implementa para contribuir positivamente a la sociedad y mejorar el bienestar de las comunidades en las que opera. Algunas estrategias: Diversidad e inclusión - impacto ambiental - iniciativas comunitarias - Apoyo a pequeños productores y Comercio.

Sostenibilidad ambiental:

Se centra en reducir el impacto negativo en el medio ambiente a lo largo de toda la cadena de valor del negocio. Algunas estrategias son: Embalaje sostenible - Productos Eco-amigables - Eficiencia energética - Logística verde - gestión de residuos - educación y concienciación - Colaboraciones y Alianzas sostenibles.

Sostenibilidad económica:

Se refiere a la capacidad del negocio para mantener operaciones rentables y crecimiento a largo plazo. Mientras gestiona eficazmente los recursos financieros y maximiza el valor para todas las partes interesadas. Algunas estrategias son: Gestión financiera eficiente, Optimización de costos, Diversificación de ingresos.

Recuerda hacer uso de los objetivos de

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

| Socios clave | Actividades clave | Propuesta de valor | Relación con el cliente | Segmento de clientes |
|---|---|---|---|---|
| Los socios desempeñan roles fundados en apoyar y fortalecer diversos roles. | Son esenciales para la operación diaria y el éxito del negocio. | Deben diseñar tu negocio para capturar la atención y lealtad de los consumidores. | Es crucial para construir confianza. | Mujeres Jóvenes y adulta. |
| • Proveedores de productos de maquillaje | • Plataformas de comercio electrónico | • Gestión de productos e CT... | • Anteción Personalidad y asesoramiento. | • Profesional del maquillaje |
| • Canales | • Recursos clave | • Anfitriona selección de productos de alta calidad | • Educación y asesoramiento Personalizado | • Afiliados y miembros del maquillaje |
| • Estructura de costos | • Fuentes de ingresos | • Productos Naturales | • Redes social | • Consumidores de Productos Naturales y veganos |
| • Costos de Marketing y Publicidad | • Alianzas y colaboraciones | • Innovación y tendencias de belleza | • Marketing online | • Publicidad y estereos promociones |
| • Costos de logística y envío | • Publicidad y estereos promociones | • Educación y asesoramiento Personalizado | • Sitio web | • Afiliación y marketing de influencers |
| • Costos de tecnología y plataforma | | | | |

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

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:


| Fortalezas | Debilidades |
|---|---|
| Pueden variar según la estrategia y el enfoque de cada negocio, pero generalmente, incluyen aspectos que destacan en el entorno digital. * Acceso global y alcance amplio. | Pueden afectar su rendimiento y competitividad en el mercado digital. * Experiencia de compra limitada * Competencia intensa * Dependencia de la conectividad |
| Están en constante evolución en un mercado dinámico y digital. * crecimiento del mercado * tendencia de belleza * Expansión internacional * Programas de lealtad * sostenibilidad y productos éticos | Son factores externos que pueden impactar negativamente en su desempeño y competitividad en el mercado. * competencia intensa * Problemas de seguridad cibernética. |
| Oportunidades | Amenazas |

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

"Descubre tu belleza en cada tono"
"Transforma tu look, encuentra tu voz"
"Tu esencia, nuestros colores"
"Disicnado para tu belleza unica"
"Colores que cuentan tu historia"

Colores principales de mi marca empresarial

| | | |
|---|---|--|
| Rosa Asociado con la familiaridad del color, belleza. | Bianco Transmite neutralidad, simplicidad y sofisticación | Berlín Representa los tonos de los colores |
|---|---|--|

Puedes dibujar el logo o hacerlo de forma digital.

