

## Actividad #1

Juan Alvarez 11-2

**Defina la idea de negocio.**

My idea de negocio es crear una  
línea de productos para el cabello  
en una sede donde tendremos nuestros  
productos y los distribuyamos a todos  
lados

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

## Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

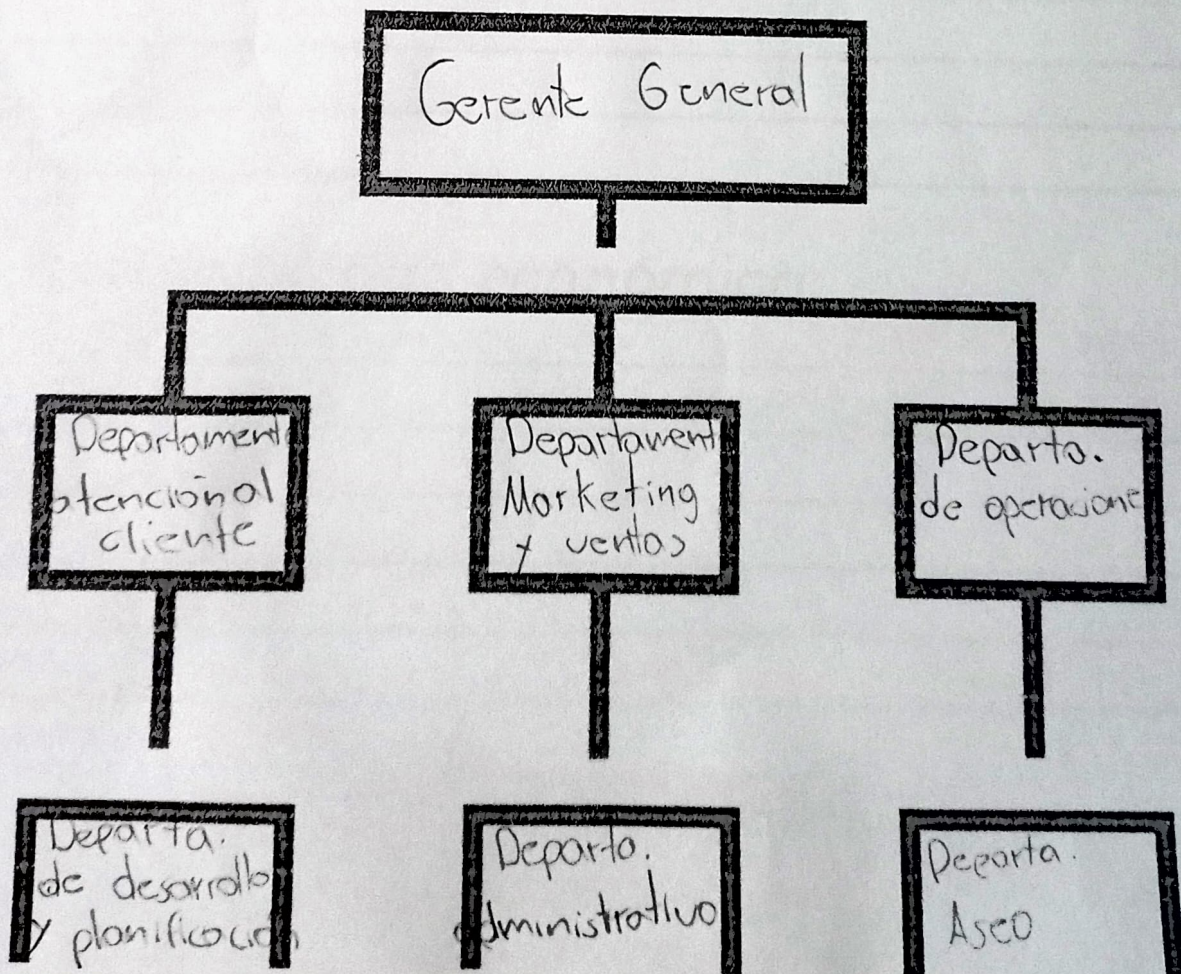
**Misión:**

Aspiramos a que nuestros clientes se sientan radiantes y seguros con nuestra línea de productos para el cabello

**Visión:**

Nuestra visión es ser reconocidos como la marca líder en productos del cuidado de cabello

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:**

Asegurar condiciones de trabajo justas para todos los empleados y proveedores, incluyendo salarios justos y beneficios adecuados.

#### **Sostenibilidad ambiental:**

Utilizar ingrediente que sean naturales, orgánicos y de fuentes sostenibles, minimizando el impacto ambiental.

#### **Sostenibilidad económica:**

Utilizar tecnología y procesos innovadores para optimizar la producción y reducir costos.

Recuerda hacer uso

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Distribuidores de productos</li> <li>• Provedores de los ingredientes naturales de nuestros productos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coordinación con proveedores.</li> <li>• Planificación y organización</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atención al cliente</li> <li>• Productos de buena calidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atención personalizado</li> <li>• Atención a quejas y problemas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Personas jóvenes</li> <li>• personas con interés de vida personal</li> </ul>
	Recursos clave		Canales	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital financiero</li> <li>• Personal capacitado</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Redes sociales</li> <li>• Instagram</li> <li>• Facebook</li> <li>• Pagina web</li> </ul>	

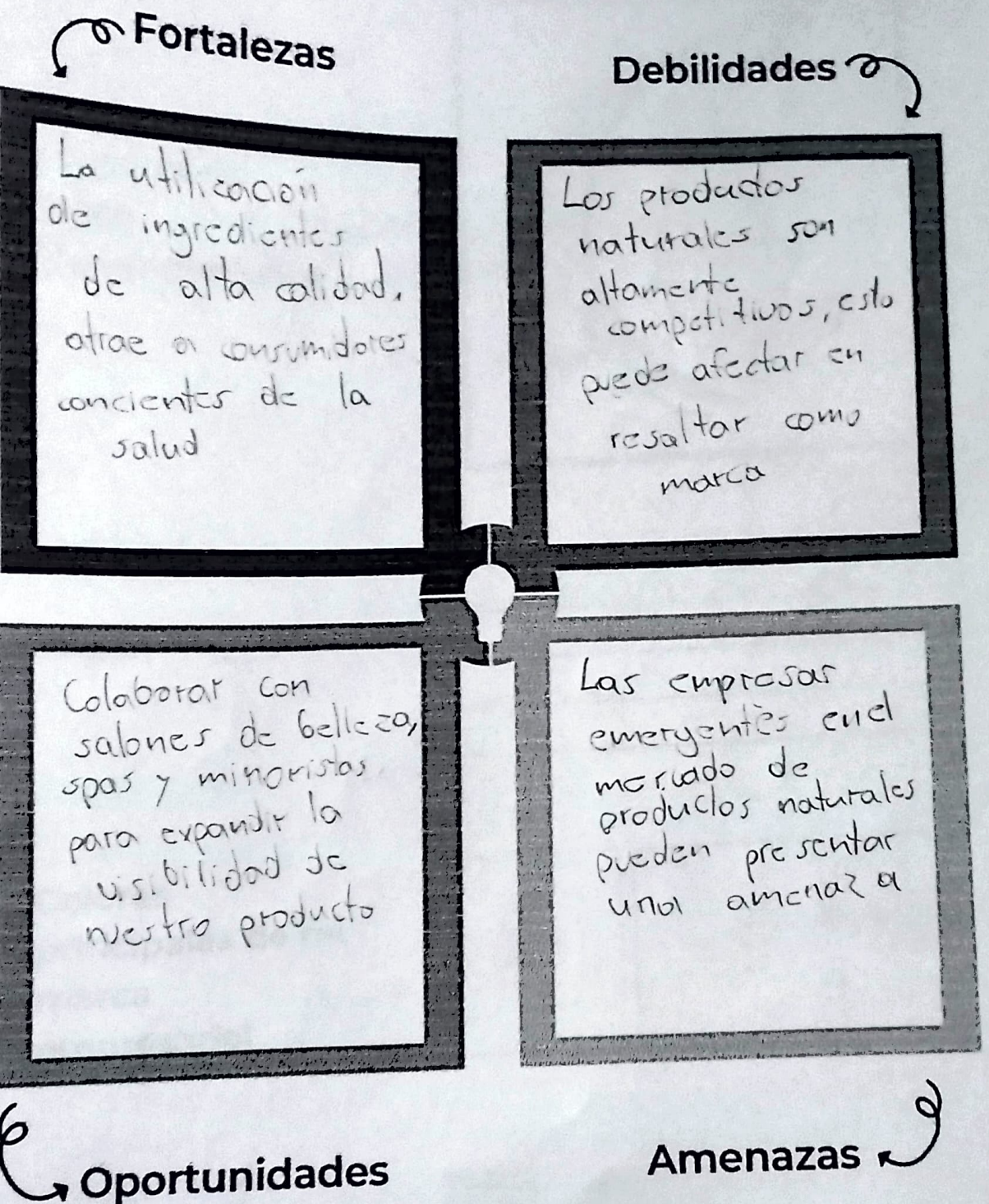
Estructura de costos
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Salario de personal</li> <li>• Costos de marketing y promoción</li> <li>• Costos de distribución</li> </ul>

Fuentes de ingresos
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta de nuestros productos</li> <li>• Venta de nuestros productos a otros locales</li> </ul>

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

## Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

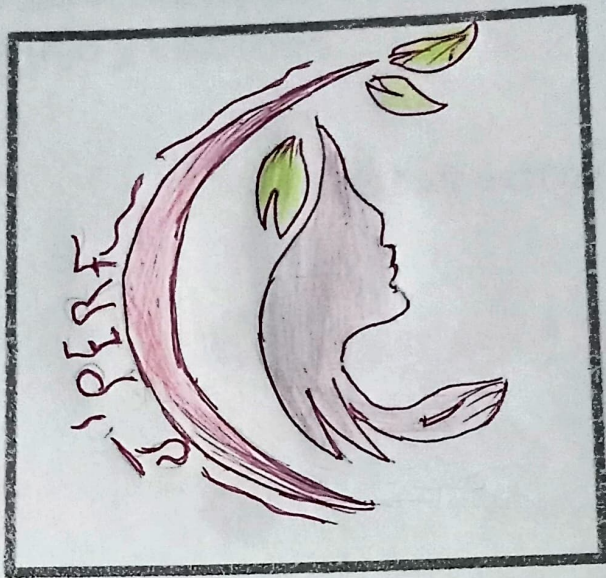


Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información

## Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi primer emprendimiento



Slogan

Un cabello espectacular  
es un gran accesorio

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

Arquiler

- Local \$350
- Salarios \$1600
- Seguro de negocio \$200
- Publicidad fijo \$200
- Mantenimiento \$200
- Distribución fija \$200
- Electricidad \$50

= \$2600

### Mis costos variables

- Costo ingredientes \$50
- Costo empaque - \$20
- horas extra - 10\$
- Costos de envío - 10\$
- Costos de impresión - 15\$
- Costos de publicidad \$100
- Costos de mantenimiento en producción \$20

= 255 \$

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

₱

50.000 = \$95

**Recuerde que los costos variables son unitarios.**

## Actividad #8

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

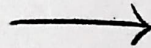
Te recordamos la fórmula del punto de equilibrio en unidades y monetario (colones):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{(\text{Precio de venta} - \text{costo variable total})}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta} \times \text{punto de equilibrio en unidades}$$

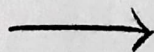
Realiza el cálculo:

Punto de equilibrio en unidades



$$\frac{\$ 2600}{\$ 95 + \$ 255} = 7,42$$

Punto de equilibrio monetario



$$₡ \$ 704$$

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

- Publicidad
- Inversión
- Instalaciones
- Vehículos
- Equipo oficina
- Cuentas por cobrar
- Inventarios
- Equipo de producción
- 
- 

### Pasivos

- Impuestos
- Seguros
- Arrendamiento
- Mantenimiento
- Salarios
- Deudas corto y largo plazo
- Cuentas por pagar
- Gastos operativos
- 
- 



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.

En el mercado hay muchas, Alfaparf  
Milano, Hidroactor, Kuul, L'Oréal, Matrix  
Etc., todas esas marcas están en el  
mismo mercado del cuidado para el  
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 #11

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

### Importancia de las obligaciones tributarias:

Son cruciales para el funcionamiento legal, financiero y reputacional de mi emprendimiento de productos para el cabello

### ¿Cómo se liquida una empresa?

Implica cerrar la empresa de forma legal y formal, distribuyendo sus activos a los acreedores y propietarios de acuerdo a la ley.

# Guía para planear Yo Emprendo

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

- Nos interesa vender nuestros productos y generar una buena impresión

¿Por qué es importante este tema?  
(Justificación)

- Porque al generar una buena impresión daremos paso a hacer más reconocido nuestra empresa por su calidad

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

- Para todo tipo de edades y personas

¿Para qué es la actividad?  
(Objetivo)

El objetivo es vender nuestros productos y así hacernos más reconocidos y poner nuestro local

¿Qué vamos a hacer?  
(Actividades)

- Vamos a crear promociones
- Hacer envíos gratis y más cosas para tener una mejor clientela

¿Qué queremos lograr?  
(Metas y Resultados)

- Queremos generar esa buena impresión y expandir así el nombre de nuestra marca

¿Qué necesitamos?  
(Recursos y materiales)

- Tener distribuidores
- tener socios
- Montar nuestro Local
- Contratar personal capacitado

¿Cuándo lo vamos a hacer?  
(Cronograma)

- Por lo menos unos 6 meses 3 primeros organizar todo y los otros 3 hacer el marketing etc.

¿Quién lo hace?  
(Responsables)

- El gerente, personal de ventas, distribuidores etc.