

Guía para planear Yo Emprendo

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

Estética y técnica

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

Porque permite la libertad de expresión de las personas por medio de su piel.

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

Hombres y mujeres.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

Para la expresión por medio de la piel

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Diseños de tatuajes en la piel de las personas

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

Hacer que las personas estén satisfechas con el resultado

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

Productos de buena calidad como las tintas.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

Cuando mi empresa esté bien estructurada y tenga todo para abrirlo al público

¿Quién lo hace?
(Responsables)

El dueño con ayuda de los trabajadores

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:

Garantizar su legalidad para su estabilidad financiera.

¿Cómo se liquida una empresa?

La extinción de tu negocio o empresa. A través de esta operación de la compañía saldará todas las deudas pendientes frente a terceros, cobrará los créditos pendientes.

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

La mayoría son iguales en marcas de productos como para tintas, máquinas y sitios para acostar al cliente. Y algunos tratamientos para curar el tatuaje.

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 #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:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow -339$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡ } 3.339.000$$



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

- Inventarios
- Clientes nacionales
- Caja
- Tintas y equipo
-
-
-
-
-
-

Pasivos

- Obligaciones financieras
- Provisiones comerciales
- Beneficios a empleados
- Proveedores y cuentas 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 #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

- Arrentamiento
₡ 100.000
- Mantenimiento 80.000
- Salario (personal fijo)
₡ 80.000
- Teléfono e internet
₡ 50.000
-
-
-

Mis costos variables

- Insumos 150.000
- Mano de obra
₡ 100.000
- Servicios públicos
₡ 60.000
- Materiales de limpieza
₡ 40.000
-
-

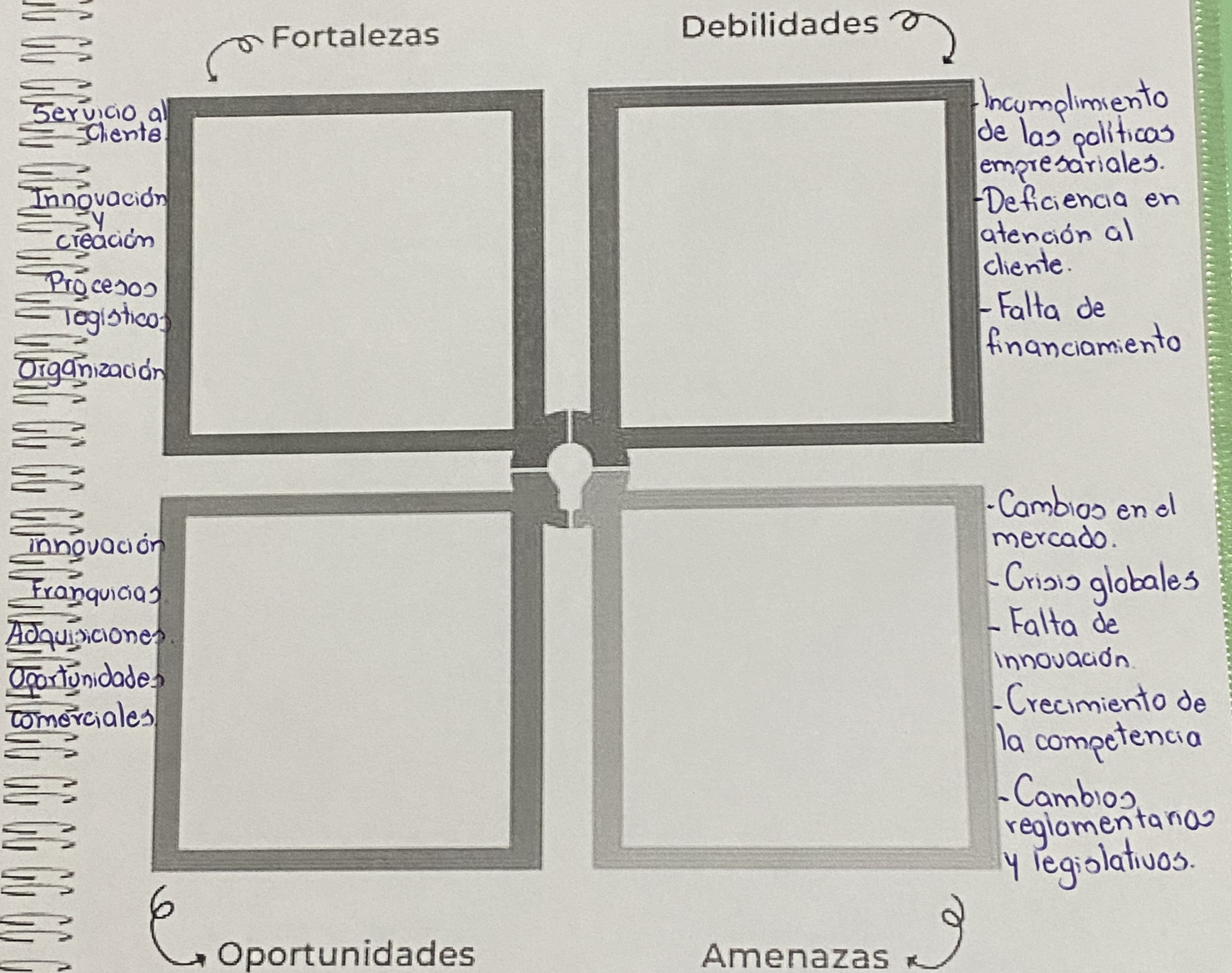
El precio de venta de mi producto / servicio es de:

₡ 10.000

Recuerde que los costos variables son unitarios.

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:

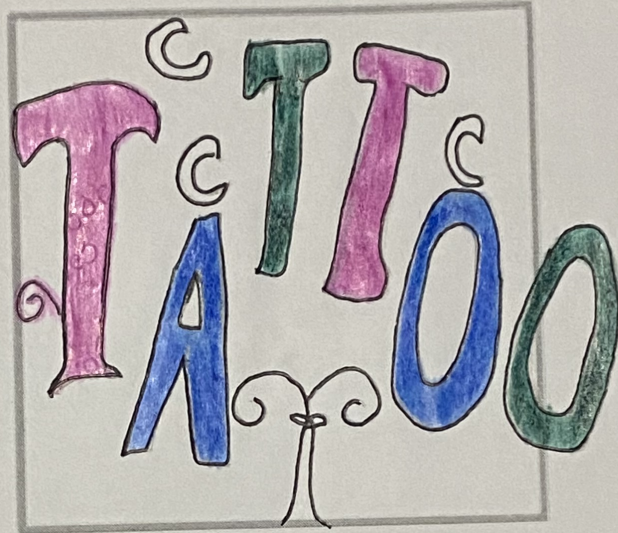


Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

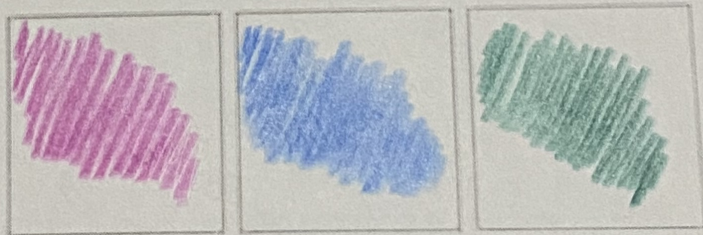
El logo de mi primer emprendimiento



Slogan

Crear y diseñar en un lugar seguro.

Colores principales de mi marca empresarial



Puedes dibujar el logo o hacerlo de forma digital.

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

Socios clave <ul style="list-style-type: none">- Socios estratégicos- Socios industriales- Socios inversores	Actividades clave <p>El servicio y la experiencia que se brindan a los clientes</p>	Propuesta de valor <p>Explicar a los clientes como pueden beneficiarse de la compra de mi producto</p>	Relación con el cliente <p>Comunicación Educación y otras para mantener y mejorar la satisfacción y lealtad del cliente.</p>	Segmento de clientes <p>Evaluar a nuestros consumidores con mayor precisión y utilizar medidas con más probabilidades de lograr convencer a los clientes</p>
	Recursos clave <ul style="list-style-type: none">- Puntos de venta.- Redes de distribución.- Marca- Patentes- Base de datos del cliente.		Canales <ul style="list-style-type: none">- Venta directa- Distribuidores- Fabricación y distribución-	
Estructura de costos <p>Composición detallada de todos los gastos asociados con la operación del negocio.</p>		Fuentes de ingresos <p>Ingreso activo Ingreso por intereses Distintos medios por los cuales la empresa obtiene ingresos.</p>		



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

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

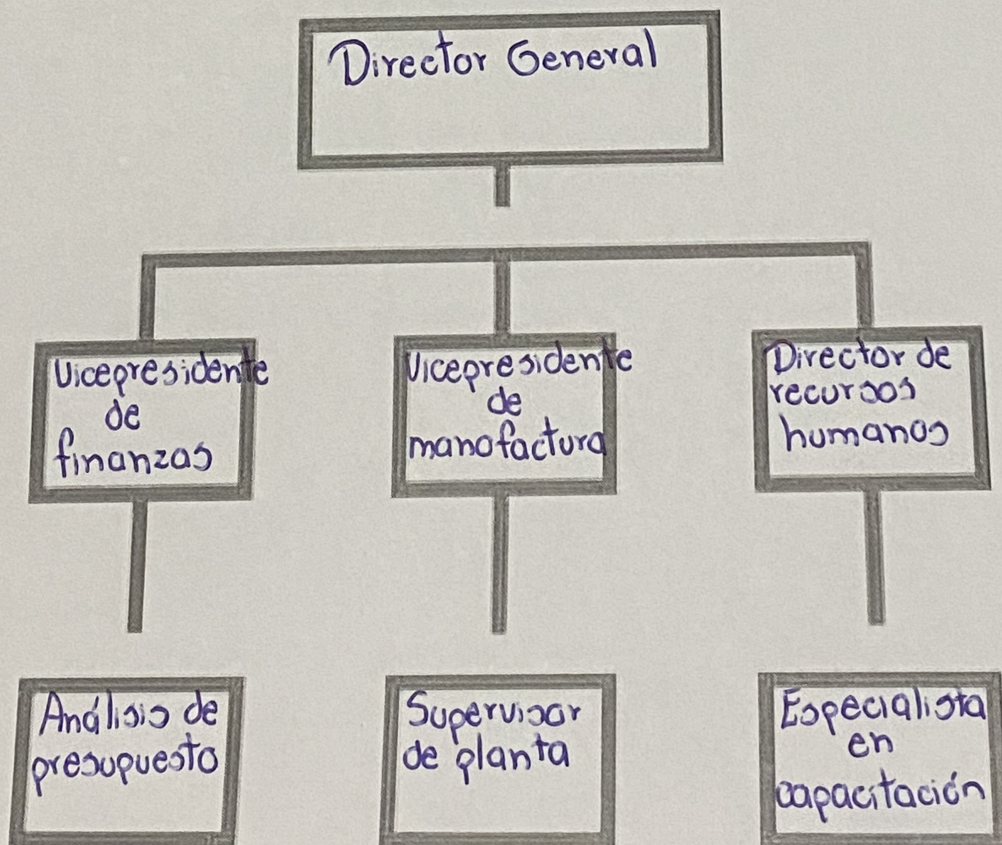
Misión:

Promover el motivo del porqué va a existir la empresa y de qué le sirve al mundo, el país o la sociedad las actividades que se van a desarrollar.

Visión:

Cual va a ser la futura imagen que el emprendedor va a tener de la empresa. Lo que va a ser la visión y el objetivo a largo plazo.

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 abordar desafíos como la pobreza, la desigualdad y la exclusión social. Una forma de conseguirla a través de políticas y programas que promuevan la igualdad de oportunidades

Sostenibilidad ambiental:

La puesta por energías renovables, el ahorro de agua, incentivar la movilidad o la moda sostenible, y la innovación en construcción y arquitectura.

Sostenibilidad económica:

Adoptar innovaciones y tecnologías para optimizar los procesos y brindar bienestar y seguridad a los trabajadores y usuarios. Utilizar de forma eficiente los recursos y la energía.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

Es la razón de ser de una empresa. Su propuesta de valor debe comunicar los beneficios de los productos o servicios que se quieren ofrecer.

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