



Municipalidad
de Rosario



ABC

DEL EMPRENDIMIENTO

Cartilla de Trabajo - MODULO V

“DANDO FORMA FINAL A MI PROYECTO”



**Dirección de la Escuela de Emprendimientos
Sociales**

Subsecretaría de Economía Social

SECRETARÍA DE DESARROLLO HUMANO Y HÁBITAT

Material elaborado por la Subsecretaría de Economía Social perteneciente a la
Secretaría de Desarrollo Humano y Hábitat de la Municipalidad de Rosario



En este módulo veremos los siguientes contenidos:

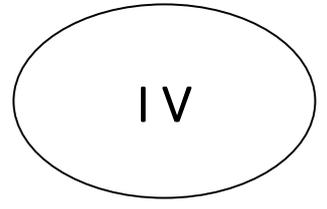
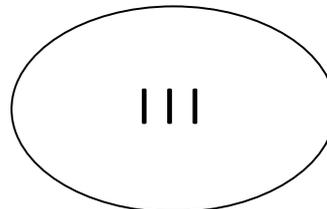
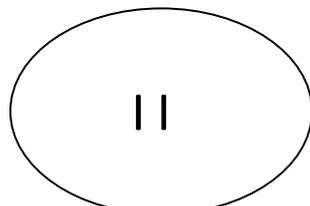
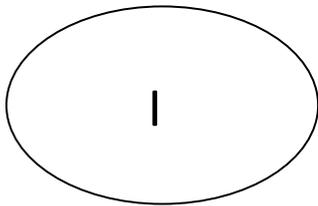
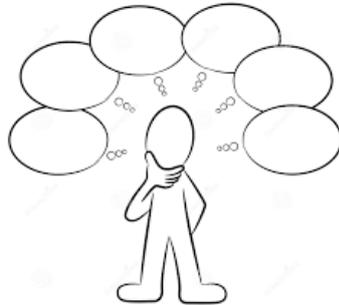
Revisaremos la importancia que tiene cada uno de los COMPONENTES que fuimos viendo en los módulos anteriores:

- QUÉ voy a hacer, POR QUÉ, PARA QUÉ, DÓNDE, CÓMO, CON QUIÉNES, PARA QUIÉNES. Todo esto conforma la VISIÓN que tengo de mi emprendimiento
 - La “mezcla” estratégica para la comercialización y el marketing antes de abordar mi proceso de producción: las 4 P’s (PRODUCTO, PRECIO, PUBLICIDAD & PROMOCIÓN, “PLAZA”)
 - DISEÑAR “pensar antes de hacer” mi proyecto, de forma útil, funcional y estética. Considerar bien todos los ELEMENTOS involucrados en el DISEÑO: forma, color, textura, tecnología.
 - REGISTRAR bien, calcular bien mis COSTOS, y aprender a fijar PRECIOS adecuados
-
- ✓ Reflexionaremos sobre cómo integrar esos “COMPONENTES” en mi propio proyecto, para diseñar un **SISTEMA** de elementos y actividades que sea útil y sostenible en el tiempo
 - ✓ Armaremos **nuestro propio MODELO DE EMPRENDIMIENTO** ejercitando una MIRADA de proceso, incorporando una instancia de revisión y ajuste de los distintos momentos que involucra la vida del emprendimiento
 - ✓ Una primera mirada al **MODELO “CANVAS”** como HERRAMIENTA de ANÁLISIS desde un lugar estratégico y de más largo plazo



EJERCICIO PARA REFLEXIONAR...

¿Qué RESCATAMOS como IDEAS CLAVE más IMPORTANTES de los módulos anteriores?



Las PREGUNTAS CLAVE que debo responderme para tener clara la **VISION** de mi **EMPREDIMIENTO**

Las 4 P's para PLANIFICAR mi estrategia de **COMERCIALIZACION** y cuáles son las CLAVES de cada "P"

QUÉ aprendí al pensar sobre el **DISEÑO** para mi PRODUCTO o SERVICIO

QUÉ UTILIDAD tiene un buen cálculo de **COSTOS** y fijación adecuada de mis **PRECIOS**





EJERCICIO por GRUPOS para REFLEXIONAR

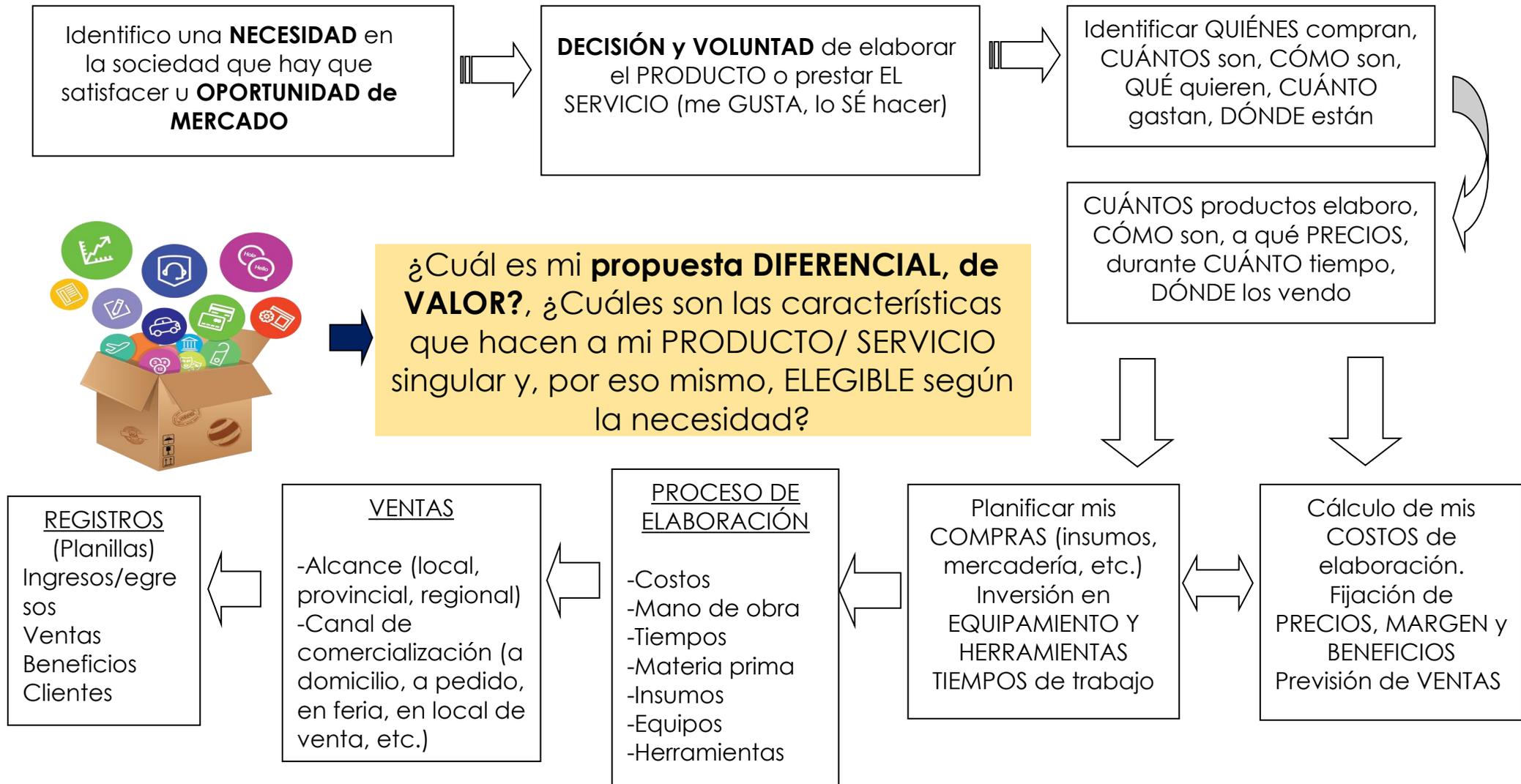
Pensemos que cada uno de los TEMAS analizados y trabajados en los distintos MÓDULOS, incluye posibles CAMINOS a transitar relacionados a la propuesta central del proyecto.

PREGUNTA:

¿CUÁLES y CÓMO serían esos caminos que yo debería considerar transitar para que mi proyecto circule por esas vías adecuadamente?



INTEGRANDO TODOS ESOS “CAMINOS” EN MI PROYECTO COMO UN “CIRCUITO”



UNA HERRAMIENTA ÚTIL PARA ANALIZAR MI PROYECTO COMO CIRCUITO, LA MATRIZ “CANVAS”

Recordemos que estos aspectos ya los hemos ido reflexionando juntos en el curso de los módulos 1 a 4 del ABC

SOCIOS O ALIADOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR 	RELACION CON LOS CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES 
	RECURSOS CLAVE		CANALES DE VENTA 	
ESTRUCTURA DE COSTOS 		FLUJO DE INGRESOS		



QUÉ ES LA “PROPUESTA DE VALOR”

- La propuesta de valor es la razón por la cual los clientes **ELIGEN** comprar un producto o servicio y no otro, de la oferta de productos y servicios que hay en el mercado al que acceden
- Integra aquellos **ATRIBUTOS que singularizan y caracterizan** a nuestro producto o servicio, diferenciándolo de otros que ya hay en el mercado. Involucra nuestra **impronta personal**
- Algunas propuestas de valor pueden ser **INNOVADORAS** y representar una oferta nueva, otras pueden ser similares a los productos existentes, pero con más **FUNCIONES, UTILIDADES O ATRIBUTOS** que las **DIFERENCIAN** de las otras
- Debo hacerme la pregunta ¿Qué **PROBLEMA O NECESIDAD** de nuestros clientes estamos ayudando a resolver o satisfacer? La respuesta a esta pregunta también nos va a orientar a definir nuestro **SEGMENTO o SEGMENTOS DE MERCADO**



Siempre tenemos que PENSAR nuestro PRODUCTO o SERVICIO en función de **lo que ESTAMOS RESOLVIENDO a las personas que nos compran** (qué BENEFICIOS les estamos dando, qué SOLUCIONES les brindamos, que UTILIDADES les aportamos)

✓ Por ejemplo...

- Es NUEVO, ORIGINAL, ATRACTIVO
- RINDE más que otros
- Se puede PERSONALIZAR
- Es un trabajo MUY BIEN HECHO y esto se NOTA y se VALORA
- Tiene un DISEÑO que los clientes aprecian y valoran
- Facilita en algo, posibilita COMODIDAD al cliente, en algún aspecto, es FUNCIONAL
- Es CONVENIENTE (por razones de tiempo, espacio, uso...)



EJERCICIO final para reflexionar

¿Cuál es mi PROPUESTA DE VALOR?
¿Cuál es el MERCADO y el SEGMENTO de CLIENTES al que la dirijo?



MI PROPUESTA DE VALOR ES...



MI SEGMENTO DE CLIENTE ES...

¡¡TERMINAMOS “EL ABC DEL EMPRENDIMIENTO”!!

¿Qué sigue ahora...?

Poner en práctica lo aprendido

Seguir profundizando conocimientos, aprender haciendo

” Prueba y error”, en un proceso de aprendizaje

Intercambiar con otros emprendedores (encuentros, apoyo mutuo, consultas...)

Continuar informándose, capacitándose y asesorándose...