



Libro de Trabajo del Estudiante

Nombre del Grupo:

Integrantes:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.



Tabla de Contenido

Sesión 4: Estudio de Factibilidad	2
Hoja de Trabajo del Estudiante 1	2
Sesión 5: Investigación del Mercado	3
Hoja de Trabajo del Estudiante 1	3
Sesión 6: Análisis de Demanda	4
Hoja de Trabajo del Estudiante 1	4
Hoja de Trabajo del Estudiante 2	5
Sesión 7: Misión, Visión, y DOFA	6
Hoja de Trabajo del Estudiante 1	6
Hoja de Trabajo del Estudiante 2	7
Sesión 8: El Mercadeo	8
Hoja de Trabajo del Estudiante 1	8
Sesión 9: Plan de Operación	10
Hoja de Trabajo del Estudiante 1	10
Sesión 10: Sostenibilidad	11
Hoja de Trabajo del Estudiante 1	11
Sesión 14: Análisis de Costos y Precios	12
Hoja de Trabajo del Estudiante 1	12
Hoja de Trabajo del Estudiante 2	14
Sesión 15: Presupuestos	16
Hoja de Trabajo del Estudiante 1	16
Hoja de Trabajo del Estudiante 2	17

Sesión 4: Estudio de Factibilidad

Hoja de Trabajo del Estudiante 1

Idea de Negocio

1. ¿Por qué la gente en tu comunidad compraría el producto o servicio de tu idea de negocio?
2. ¿Qué tipos de negocios existen en la comunidad que son similares a esta idea de negocio?
3. ¿Qué otros productos o servicios existen que son parecidos a tu idea de negocio?
4. ¿Qué habilidades, talentos o conocimientos requiere esta idea de negocio?
5. ¿Tienes tú (o las personas con las que trabajarás) estas capacidades?
6. ¿Cómo pueden desarrollar las habilidades, talentos o conocimientos que no tienen?
7. ¿Qué maquinaria tendrías que comprar o alquilar para iniciar el negocio? ¿Dónde la comprarías?
8. ¿Cuántas personas comprarían el producto o servicio del negocio cada semana?
9. ¿Cuánto dinero podrías cobrar por el producto o servicio de esta idea de negocio?
10. ¿Cuánto dinero podría ingresar al negocio al mes?
11. ¿Vale la pena realizar este negocio?

Sesión 5: Investigación del Mercado

Hoja de Trabajo del Estudiante 1

Nuestro mercado meta

¿Donde viven nuestros clientes potenciales?	
Edades	
Género (hombres, mujeres, niños?)	
¿Qué tipo de ingresos tienen? ¿Tienen suficiente dinero para comprar tu producto?	
¿Cómo podrían informarse sobre tu producto o servicio?	

Sesión 6: Análisis de Demanda

Hoja de Trabajo del Estudiante 1

Encuesta para Clientes Potenciales

Diseña una encuesta breve para tus clientes potenciales. Pregunta a 10 clientes por los menos en tu comunidad, y realiza un análisis de la información que reciben.

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

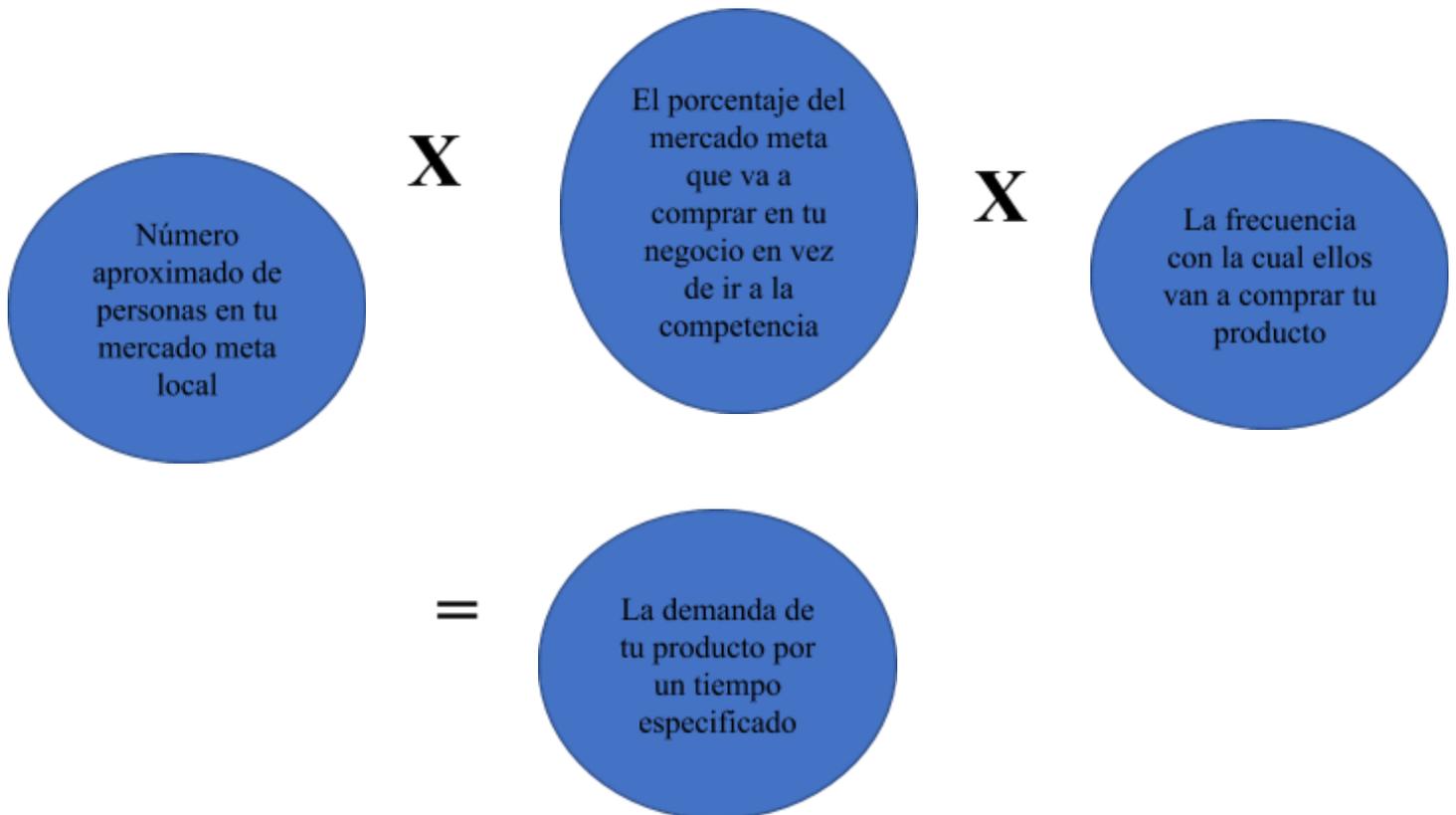
9.

10.

Hoja de Trabajo del Estudiante 2

Para cuantificar la demanda por un mes, hay que preguntarse lo siguiente:

1. ¿Cuántas personas hay en la población (mercado entero) donde operará mi negocio?
2. ¿Quién es mi mercado objetivo?
3. ¿Cuántas personas del mercado entero caben dentro de mi mercado objetivo?
4. ¿Qué porcentaje del mercado objetivo va a comprar en mi negocio? (En vez de donde la competencia)
5. ¿Cuántas veces al mes comprarían mi producto o servicio?
6. ¿Cuántos productos o servicios comprarían cada vez?



Sesión 7: Misión, Visión, y DOFA

Hoja de Trabajo del Estudiante 1

Misión de tu Negocio:

Visión de tu Negocio:

Hoja de Trabajo del Estudiante 2

DOFA de tu Negocio:

FACTORES INTERNOS	FACTORES EXTERNOS
--------------------------	--------------------------

<p>FORTALEZAS</p> <p>1.</p> <p>2.</p> <p>3.</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>1.</p> <p>2.</p> <p>3.</p>
<p>DEBILIDADES</p> <p>1.</p> <p>2.</p> <p>3.</p>	<p>AMENAZAS</p> <p>1.</p> <p>2.</p> <p>3.</p>

Sesión 8: El Mercadeo

Hoja de Trabajo del Estudiante 1

Producto

¿Cuál es tu producto o servicio?

¿Por qué tu producto o servicio es especial o diferente a otros?

¿Por qué comprarían tu producto o servicio y no otro?

Describe los beneficios que tu producto o servicio le ofrece a tu mercado meta.

Precio

¿Cómo se comparan los precios de tu producto o servicio con los de otros vendedores?

¿Qué puedes hacer para ofrecer precios especiales que satisfagan a tus clientes y a la vez te den ganancias?

Plaza

¿Ese lugar resulta cómodo para los clientes? ¿Por qué?

¿Dónde piensas ubicar tu negocio?

¿Qué otras ventajas te ofrece el lugar que has seleccionado?

¿Qué negocios cercanos pueden fortalecer tu negocio?

Promoción

¿Qué actividades puedes hacer para dar a conocer tu producto o servicio?

¿Dónde y cómo puedes hacer estas actividades?

¿Cómo se va a enterar el mercado objetivo del nuevo negocio y sus beneficios?

Sesión 9: Plan de Operación

Hoja de Trabajo del Estudiante 1

Análisis de Producción

(Análisis de ofrecimiento si es un servicio)

1. ¿Qué maquinaria, infraestructura, herramientas, y/o materia prima se necesita para elaborar su producto?

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

2. ¿Cuáles son los pasos para iniciar el negocio y realizar la primera venta?

1.

Tiempo:

2.

Tiempo:

3.

Tiempo:

4.

Tiempo:

5.

Tiempo:

6.

Tiempo:

7.

Tiempo:

8.

Tiempo:

9.

Tiempo:

10.

Tiempo:

Sesión 10: Sostenibilidad

Hoja de Trabajo del Estudiante 1

Impacto de mi negocio

A veces, el impacto de un negocio es obvio e inmediato, pero otras veces no es tan evidente. Es importante analizar todas las maneras en las que tu negocio podría impactar tu comunidad. Piensa en tu idea de negocio. Describe cómo tu negocio puede ser sostenible.

1. ¿Mi negocio tendrá un impacto en el medio ambiente? ¿Cómo? ¿Qué voy a hacer para evitar eso?

2. ¿Mi negocio tendrá un impacto en la comunidad? ¿Cómo? ¿Qué voy a hacer para evitar eso?

3. ¿Cómo administraré mi negocio para no sacrificar la sostenibilidad a cambio de obtener más ganancias?

4. ¿Cómo responderé a las necesidades ambientales o sociales?

5. ¿Estableceré un negocio que apoye los problemas ambientales o sociales?

Sesión 14: Análisis de Costos y Precios

Hoja de Trabajo del Estudiante 1

Costos Fijos, Variables y Activos

Identificando los costos fijos

En la siguiente tabla, haz una lista de los costos fijos de tu negocio. Trata de incluir el precio de cada costo fijo. Puede ser útil repasar tu plan de operación. Por ejemplo, el alquiler es un costo fijo de operación que tienes que pagar mensualmente. Si necesitas más espacio, usa una hoja en blanco.

	COSTO FIJO	VALOR
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
	TOTAL DE COSTO FIJO	

Identificando los costos variables

En la tabla, haz una lista de los costos variables de tu negocio. Calcula los costos variables **por unidad**. Si necesitas más espacio, usa una hoja en blanco.

	COSTO VARIABLE	VALOR
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
	TOTAL DE COSTO VARIABLE (POR UNIDAD)	

Identificando los activos

Haz una lista de los activos de tu negocio.

	COSTO ACTIVO	VALOR
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
	TOTAL DE COSTO ACTIVO	

Hoja de Trabajo del Estudiante 2

Precios

Para determinar un precio, sigue los siguientes pasos:

1. Determina el costo variable por unidad:

$$\frac{\text{Total de Costos Variables}}{\text{Nº De Unidades Producidas}} = \text{Costo variable por unidad}$$

2. El precio de tu producto tiene que ser más que el costo variable por unidad (#1). Escoge un precio de prueba que sea más que el costo variable y que te parezca razonable para tu producto. Usando este precio, determina el margen de contribución:

$$\frac{\text{Precio de una unidad} - \text{Costo variable por una unidad}}{\text{Margen de contribución de una unidad}}$$

3. Usando el margen de contribución (#2), determina el punto de equilibrio:

$$\frac{\text{Total de costos fijos}}{\text{Margen de contribución por unidad}} = \text{Punto de equilibrio}$$

4. Recuerda que el punto de equilibrio es la cantidad de productos o servicios que tienes que vender para no tener pérdidas. Debes vender por encima del punto de equilibrio para obtener ganancias. Según tu análisis de demanda y encuestas de mercado, ¿sería posible vender suficientes unidades para obtener ganancias? Si la respuesta es no, necesitas analizar el precio de tu producto y cambiarlo.

5. Compara tu precio con los precios de la competencia. Dependiendo de la competencia, es posible que tengas que cambiar tu precio.

- 6.** Reflexiona usando la información que has calculado en los últimos cinco pasos. Escoge un precio que sea factible.
- 7.** Si tienes un producto o servicio que otro negocio en tu comunidad ya ofrece, ¿cuál es el precio del producto o servicio en el otro negocio?
- 8.** ¿Es competitivo el precio de tu producto (paso 6) con el precio de la competencia en tu comunidad (paso 7)? Si tu precio no es competitivo, tienes que buscar la forma de bajar el costo de producción o bajar la ganancia deseada.

Hoja de Trabajo del Estudiante 2

Creando un Presupuesto

Abajo, haz un presupuesto por tres meses para ver las ganancias a corto plazo y para ver cómo puedes sostener el negocio. El primer mes va a ser el presupuesto inicial para empezar el negocio.

	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Ingresos			
Ventas			
Ingresos Totales			
Costos Fijos			
Subtotal			
Variables			
Subtotal			
Total de Costos			
Ingresos - costos = Ganancia (+ costos activos)			

	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Activos			
Total de activos			

Presupuestos que detallan información del negocio por mucho tiempo pueden contestar preguntas como:

1. ¿Está creciendo el negocio?

2. ¿Has hecho nuevas inversiones? ¿En qué?

3. ¿Has contratado personal adicional?

4. ¿Han cambiado los precios de los materiales que usas?

5. ¿Ofrecerás productos nuevos en el futuro