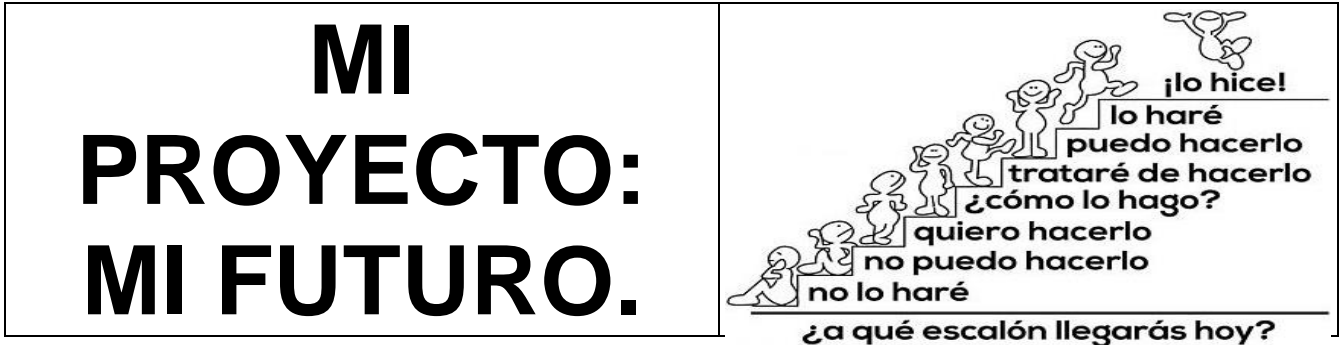


Proyecto de Vida. Grado 8°. Guía 1.



**DBA:** Reconozco las características generales de un emprendedor y su relación con mi proyecto de vida.

**INDICADORES DE DESEMPEÑO.**

**CONCEPTUAL:** identifico las características de un buen emprendedor, como elemento esencial para emprender.

**PROCEDIMENTAL:** formulo mi iniciativa de emprendimiento o idea negocio, teniendo en cuenta las estrategias de competitividad.

**ACTITUDINAL:** muestro actitudes emprendedoras para abordar mi proyecto de vida.

## A. VIVENCIA.

### TRABAJO INDIVIDUAL.

1. Reflexiono sobre los siguientes interrogantes:
  - a. ¿Qué quiero para mi vida?
  - b. ¿Qué debo hacer para alcanzar mis metas personales?
  - c. ¿Es necesario ser emprendedor?
  - d. ¿Quiénes pueden ayudarme a fomentar ideas de emprendimiento?



# B. FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA.

1. Leo y analizo los siguientes diagramas:

1. Es una guía escrita que indica cuáles son mis metas personales.

2. Sirve para identificar oportunidades, disipar la incertidumbre sobre mi futuro y darle una estructura firme a mi vida.

3. Para construirlo, los emprendedores debemos iniciar identificando nuestras habilidades y limitaciones.

4. Es una plataforma de lanzamiento de mis iniciativas de emprendimiento, donde la situación actual y el contexto, se hacen propicios para el alcance de metas.

Proyecto de vida.

**Características de un emprendedor:**



# C. EJERCITACIÓN.

## TRABAJO INDIVIDUAL.

1. Para que una iniciativa de emprendimiento sea pertinente y sostenible en el tiempo, debo reconocer los campos de acción y las oportunidades de negocio que se encuentran en mi región y contextualizarme con la realidad socioeconómica y laboral de mi comunidad. Por ello, reflexiono sobre:
  - a. ¿Conozco las principales actividades laborales que se realizan en mi entorno?
  - b. ¿Identifico iniciativas exitosas de emprendimiento y aquellas que no han sido exitosas?
  - c. ¿Por qué considero que algunas actividades de emprendimiento fracasan?
2. Consulto con mi familia:
  - a. ¿Qué necesidades y oportunidades de emprendimiento hay en mi comunidad?
  - b. ¿Qué ejemplos exitosos de emprendimiento conocen?

# D. APLICACIÓN.

## TRABAJO INDIVIDUAL.

1. Pienso en las necesidades principales de mi comunidad y elijo una actividad de emprendimiento o idea de negocio que considere pertinente para satisfacer esa necesidad. También puedo pensar en la idea emprendedora que haya venido trabajando desde grado 7°.
2. Observo el siguiente cuadro sobre algunas estrategias que deben implementar los emprendedores para que una iniciativa sea

**Elaborado por Equipo de Padrinos. Área de Educación  
Alianza Educación Rural**

competitiva y selecciono con un chulo “✓” las que pienso que se ajustarían a mi iniciativa y contexto.

Estrategias de mercadeo	Estrategias para la gestión del conocimiento	Estrategias para la consolidación de equipo	Estrategias para el posicionamiento, mediante la satisfacción del cliente.	Estrategias para la innovación
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Precisar las necesidades que ayuda a resolver mi producto o servicio.</li> <li>2. Definir quiénes serán mis clientes y su ubicación geográfica.</li> <li>3. Especificar el producto o servicio que voy a ofertar.</li> <li>4. Describir claramente el producto o servicio y asignarle el nombre y marca.</li> <li>5. Identificar los aspectos innovadores o diferenciadores de otros productos o servicios.</li> <li>6. Identificar los procesos que conlleva prestar el servicio o fabricar el producto.</li> <li>7. Establecer precios y promociones.</li> <li>8. Definir el n° de unidades que espero vender por mes y el precio por unidad.</li> <li>9. Identificar cuál sería el margen de utilidad por unidad o servicio.</li> <li>10. Identificar los competidores existentes (fortalezas y debilidades).</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identificar necesidades de conocimiento.</li> <li>2. Crear o adquirir conocimiento y compartirlo.</li> <li>3. Transformar el conocimiento y aplicarlo.</li> <li>4. Identificar cuándo la información cambia, de tal forma que pueda implementar los cambios necesarios para satisfacer las nuevas exigencias de mis clientes.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Visualizar el fin común como más importante que las metas individuales.</li> <li>2. Ser conscientes de que los actos de uno afectan los resultados del equipo y estos a su vez afectan a los integrantes de forma individual.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ofrecer a los clientes elementos que valoren y que la competencia no tenga:               <ol style="list-style-type: none"> <li>a. <u>Producto</u>: calidad, durabilidad, seguridad, funcionalidad, estilo, diseño...</li> <li>b. <u>Servicios</u>: entrega, instalación, capacitación, asesoría, reparaciones, cambio o devoluciones...</li> <li>c. <u>Talento humano</u>: credibilidad, competencia, cortesía, comunicación, prontitud.</li> <li>d. <u>Imagen</u>: identidad, símbolos, medios, ambiente, actividades, causas.</li> </ol> </li> <li>2. Establecer una forma de manejar la solución de problemas.</li> <li>3. Asegurarme de entregar lo que prometo.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atender a las necesidades de innovación tecnológica:               <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Introducir productos o servicios nuevos y mejorados.</li> <li>b. Implantar procesos nuevos y mejorados.</li> <li>c. Otros.</li> </ol> </li> <li>2. Atender los cambios organizacionales, a través del estilo de liderazgo y las personas:               <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Implementar una nueva idea para contratar personal.</li> <li>b. Crear organizaciones virtuales.</li> <li>c. Otros.</li> </ol> </li> <li>3. Innovar en la comercialización del producto o servicio:               <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Diseñar una nueva presentación del producto o servicio.</li> <li>b. Innovar en la forma de distribución (por catálogo, revistas, periódicos, medios televisivos, radio, etc.).</li> <li>c. Desarrollar nuevas formas de publicidad (vallas con movimiento, muestras gratuitas...)</li> </ol> </li> </ol>

3. Me remito a mi libro de registros de proyectos supervisados o al cuaderno donde vengo registrando mi proyecto y complemento las partes que considere necesarias, conforme a los conocimientos adquiridos en el desarrollo de la presente guía. Si aún no he iniciado mi proyecto, realizo en mi cuaderno un bosquejo de mi idea de negocio, acogiendo las sugerencias recibidas en esta guía.

Elaborado por Equipo de Padrinos. Área de Educación  
Alianza Educación Rural

**Bibliografía:** Brújula de emprendimiento rural. Centro integral de servicios empresariales -Creame-.