

Los criterios de valoración son los siguientes:

- Entrega de la actividad.
- Grado de implicación en la realización de la actividad.
- Adecuación a los contenidos del tema.

**1º. Después de ver los siguientes cuatro videos, contesta a las preguntas que se realizan:**

- **¿Se puede vivir de las impresiones 3D? Cristian de Nost3rD nos cuenta su experiencia**

<https://www.youtube.com/watch?v=vvhfwmnZ90I>

- a) ¿En qué tipo de producto se basa y cuántas impresoras tiene?
- b) ¿Cuándo quiso crecer y no sabía modelar que hizo?
- c) ¿Él trabaja realmente todo el día, como es su estilo de vida?

- **¿GANAR DINERO CON LA IMPRESIÓN 3D? ¿ES POSIBLE?**



**- Ideas para emprender con tu impresora 3D**

<https://www.youtube.com/watch?v=mrYsYhT-Q7A>

- a) ¿Debes de hacer de todo con 3D o puedes diferenciarte?
- b) ¿Qué diferencia en costes ahí entre la impresión en 3D y la impresión en serie y, por tanto, cuando es rentable?
- c) ¿Qué nos indica sobre los productos personalizados como solución empresarial?
- d) ¿Cuál es el canal de venta que ve más rentable?
- e) ¿Necesitamos invertir gran cantidad de dinero? ¿Porqué?
- f) ¿Y si no sabes diseñar qué opción te ofrece?
- g) ¿Qué es una granja de 3D y cuando debes usar ese modelo de negocio?

- **IMPRESIÓN 3D PARA PRINCIPIANTES, 1º PARTE; 5 CONSEJOS**

<https://www.youtube.com/watch?v=25sH04f6oFA>

En el 5º consejo nos dice: “no tengas miedo al fracaso, del fracaso se aprende”, ¿qué opinas sobre ello?

- **10 CONSEJOS PARA EMPRENDER TU NEGOCIO DE IMPRESIÓN 3D**

<https://www.youtube.com/watch?v=0BivMY4voTQ>

Vamos a centrarnos solo en los dos primeros consejos hasta el minuto 3:20, ¿qué nos indica sobre el cliente y la estandarización?

**2º. Después de ver los anteriores videos y conforme el modelo de PORTER de análisis del entorno y aplicado al sector de la impresión 3D, indica si te parecen verdaderas o falsas las siguientes afirmaciones**

**A. Parece ser que hay poca competencia actual debido a que:**

- es un sector en crecimiento
- no hay muchas empresas
- el producto no es similar, se puede diferenciar a través del diseño
- puedes imprimir toda la cantidad que quieras al ser más rápidas
- si va mal puedes cerrar la empresa fácilmente

**B. Al parecer, las barreras de entrada no son grandes porque:**

- la inversión es muy pequeña
- no hay exigentes requisitos legales
- no hay una empresa y marca diferenciada previa ya establecida
- se puede acceder a los canales de venta a través de venta online.

**Por último, de las 9 condiciones anteriores ¿qué prevés que pueda cambiar?**

**3º. Analiza la siguiente información periodística sobre la situación que están viviendo las tiendas de bicicletas como consecuencia de la situación creada por el COVID-19.**

**Las tiendas de bicicletas disparan sus ventas tras el coronavirus.**

<https://www.rtve.es/alacarta/videos/telediario/venta-bicicletas-se-dispara-espana-plena-pandemia-coronavirus/5653201/>

#### **PREGUNTA**

- ¿A qué se achaca este boom?
- ¿Ha venido la bici para quedarse?
- ¿Es una oportunidad de negocio o ha sido algo pasajero?
- Piensa en tu DAFO y extrae conclusiones.

**4º. El auge de los mercaurantes, el futuro de los supermercados pasa por la restauración**

<https://www.youtube.com/watch?v=jeK8MWhpJJw>

**Después de ver el anterior video y desde tu punto de vista ¿Qué futuro le ves a los mercaurantes? ¿De qué son productos sustitutivos? ¿Cómo sería su DAFO?**

**5º. Describe de forma breve en que consiste el co-working y ¿el co-working industrial?**

**6º. ¿Por qué The Body Shop se involucró y colaboró con ONGs ambientalistas?**  
**| Caso The Body Shop**

- ¿Cómo llego a aprender sobre cosméticos naturales? ¿Qué opinaba de los grandes envases?
- ¿Qué le llevó a emprender? ¿Cuál fue su primer negocio? ¿Qué situación le llevó a emprender de nuevo?
- ¿Qué ocurrió con el primer crédito que pidió? ¿A qué se debió?
- ¿Qué le diferencia de otras empresas respecto a los animales y los envases? ¿Cuántos tamaños de envases tenía su empresa?
- ¿Qué opinaba de la publicidad? ¿Cuál fue su estrategia para que la conociesen?
- ¿Cómo fueron sus inicios? ¿Qué tuvo que cambiar para que el negocio despuntase?
- Cuando la empresa se hizo grande decidió realizar campañas de comercio justo y defensa del medio ambiente. ¿Qué le supuso?
- ¿Qué pretendía al vender su empresa L’Oreal? ¿Lo consiguió? ¿De quién es ahora la empresa?
- Indica las lecciones que puede sacar de este vídeo.

**7º. Busca en internet y expón los 10 principios de responsabilidad empresarial establecidos en el pacto de la ONU**

<https://www.pactomundial.org/category/aprendizaje/10-principios/>