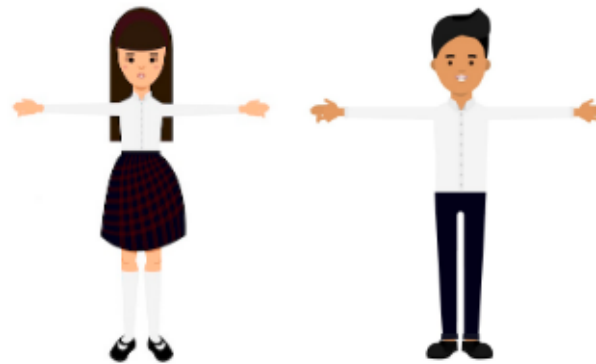


# ¡Bienvenido!

*"Develando Oportunidades de Vida"*

Proyecto de Emprendimiento



## ¡Muy bien! Estás por iniciar tu "Proyecto de Emprendimiento"

Eso significa que ya has culminado todas las lecciones del Proyecto "Develando Oportunidades de Vida".

**Antes de continuar, por favor haz clic en **BACK** y revisa si ya culminaste todos tus módulos de aprendizaje y evaluaciones (encuestas).**

Recuerda que si no has terminado tus lecciones, esto puede perjudicar la obtención del certificado.



**Presiona siguiente para avanzar**



## INSTRUCCIONES GENERALES

En esta lección **diseñarás un proyecto de emprendimiento acorde a la figura profesional que has estudiado**. El proyecto deberá tener un enfoque de un problema de la comunidad. Es decir, se deberá tratar de satisfacer las necesidades que encuentres en tu familia, barrio, ciudad o país y que al mismo tiempo te de una utilidad monetaria.

La lección está en línea con lo que aprendiste durante los tres últimos años de Bachillerato, especialmente el último año. Por tanto, te recomendamos tener tu libro de texto a la mano. *Si ya no lo tienes, lo puedes encontrar en el siguiente link:*

➤ [Libro de Emprendimiento 3ro Bachillerato](#)

Recuerda que **deberás trabajar el proyecto de manera individual** en tu lección. *Si tienes dudas, lo puedes consultar con tu profesor de emprendimiento y profesor guía, quien te acompañará a lo largo del proceso.*

La lección está diseñada para que desarrolles tu proyecto de innovación paso a paso. Sin embargo, **debes recordar que una vez que presiones siguiente, no podrás cambiar tus respuestas**. Por eso, te sugerimos tener un cuaderno a la mano para ensayar tus respuestas en borrador.



## INSTRUCCIONES GENERALES

En algunas **partes estratégicas** de la lección, **se te dará 3 oportunidades para que puedas revisar tus respuestas y cambiarlas si deseas antes de enviarlas**. Una vez que envíes tu respuesta, ya no podrás cambiarla y esa respuesta será la que evalúe tu profesor.

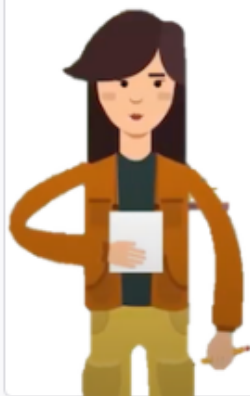
**Tu puntaje máximo será de 200 puntos.** Tu profesor calificará el trabajo y asignará los puntos automáticamente. No te preocupes si no puedes ver de inmediato tu puntaje, tu profesor puede tardar unos días en asignar los puntos. Dejamos algunos puntos extra para ayudarte, así que no olvides resolver todos los ejercicios.

Recuerda que tendrás que hacer **cálculos simples** (sumas, restas, multiplicaciones y divisiones). Si deseas, puedes usar una calculadora para resolverlos.

Podrás tener tu **portafolio si imprimes o sacas capturas de pantalla de los ejercicios que hiciste**.

- Si sale un rectángulo blanco en la vista previa de impresión o se ve la pantalla en blanco, por favor, mueve el cuadro blanco hacia arriba o abajo y verás la información que ingresaste en pantalla. Cuando quites ese rectángulo blanco de la vista previa, presiona imprimir o guárdalo en PDF.
- Si haces capturas de pantalla, pégalo en un documento Word (hoja con orientación horizontal) para que tengas un archivo de tu proyecto. Si es que olvidaste imprimir o hacer la captura de pantalla, una vez que ya termines, puedes utilizar el historial para regresar a la pantalla que desees y hacer la captura de la misma.

¡Te deseamos éxito!



## INFORMACIÓN

Por favor, ingresa la información correspondiente:

TÍTULO DEL PROYECTO\*: Mercado de frutas online

*\* Especificar un nombre que identifique tu proyecto*

NOMBRE DE TU EMPRESA\*: MA Fruits S.A.

*\* Piensa en el nombre comercial que le pondrías a tu compañía.*

¿Es producto o servicio?

Producto ▼

PROVINCIA:

IMBABURA ▼



## INFORMACIÓN

Por favor, selecciona el nombre de tu institución educativa. Si no la encuentras en el listado, selecciona "Otros" y escribe su nombre en la casilla de abajo.

INSTITUCIÓN EDUCATIVA:

UNIDAD EDUCATIVA IBARRA

\*Si elegiste "Otros", especifica el nombre de tu escuela:



## INFORMACIÓN

FIGURA PROFESIONAL:

Contabilidad

La figura profesional es Contabilidad o Informática según corresponda

NOMBRES:

APELLIDOS:

CORREO ELECTRÓNICO:

NÚMERO TELEFÓNICO DE CONTACTO:

NOMBRE DEL PROFESOR (ES):

MIRIAN ANDRADE

Por favor, selecciona la industria o la categoría de negocio, en la que tu empresa va a funcionar:



La categoría del negocio debe ser exactamente la que se refiere sino escoja "OTRO" y especifique.

## INFORMACIÓN

### COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS.

Por favor, **especifica** la industria o la categoría de negocio, en la que tu empresa va a funcionar.

INDUSTRIA MÁS ESPECÍFICA:





## INFORMACIÓN

Por favor, **escribe en una frase corta o palabra** lo que ofrecerá tu empresa.

Tu respuesta:



## TUS AVANCES

Ahora puedes descargar en pdf y/o imprimir tus avances. Primero **revisa la información** y **completa los campos en blanco**. Luego, haz click en Siguiente y aparecerá la opción de imprimir.

TÍTULO DEL PROYECTO:

NOMBRE DE TU EMPRESA: MA Fruits S.A.

PROVINCIA:

IMBABURA

ESCUELA:

UNIDAD EDUCATIVA "IBARRA"

FIGURA PROFESIONAL:

Contabilidad

NOMBRES:

MIRIAN DOLORES

APELLIDOS:

ANDRADE ZAMBRANO

CORREO ELECTRÓNICO:

NÚMERO TELEFÓNICO  
DE CONTACTO:

NOMBRE DEL PROFESOR  
(ES):

INDUSTRIA DE TU  
EMPRESA:

DESCRIPCIÓN DE TU  
EMPRESA:



## SOBRE TU EMPRESA O PRODUCTO

¡Oportunidad! Lograste obtener el correo electrónico de una persona que tiene el dinero para invertir en tu empresa. **Haz una descripción corta, precisa y atractiva de tu negocio**, de tal manera que lo convenzas para invertir.

*\* Recuerda incluir información de por qué quieres empezar tu negocio, así como las metas que buscas alcanzar. Recuerda que solo tienes 1000 caracteres.*

Tu respuesta:

MA Fruits S.A. será una empresa que tenga como actividad principal, la venta y comercialización de variedad de frutas de calidad, primeramente a nivel local en la provincia de Imbabura, y posteriormente a todo el Ecuador, utilizando aplicaciones informáticas como medio de contacto con el cliente, en el que mediante su celular o un portal web, podrá seleccionar las frutas de su elección, las cuales serán llevadas hasta su domicilio sin costo adicional.



## SOBRE TU EMPRESA O PRODUCTO

Ahora, **describe las características que tendrá tu producto o servicio**. Incluye la razón por lo que los clientes la considerarán valioso. Adicionalmente, **explica las razones por las que dicho producto o servicio es diferente** a las opciones que actualmente existen.

*\* Recuerda que solo tienes 500 caracteres por descripción.*

Descripción del producto o servicio:

El servicio que se ofrecerá en la empresa MA Fruits S.A. es la venta de una variedad de frutas que respondan a múltiples criterios de calidad en toda la cadena de servicio que se ofrecerá hasta llegar al cliente, procurando su satisfacción y fidelidad que permitan ampliar el mercado local y posteriormente nacional a nivel de Ecuador.

335

Diferenciación en el mercado:

La venta de frutas no es algo novedoso, pero la diferenciación con el resto de negocios que se dedican a esta actividad, será la comercialización, que se realizará mediante los canales electrónicos de internet y todos los servicios que en él se disponen, pero principalmente por App para teléfonos de los clientes y un sitio web,

493



## TUS AVANCES

Ahora puedes **descargar en pdf** y/o **imprimir** tus avances. Solo haz clic en el botón de Imprimir.

### Descripción corta, precisa y atractiva de tu negocio:

MA Fruits S.A. será una empresa que tenga como actividad principal, la venta y comercialización de variedad de frutas de calidad, primeramente a nivel local en la provincia de Imbabura, y posteriormente a todo el Ecuador, utilizando aplicaciones informáticas como medio de contacto con el cliente, en el que mediante su celular o un portal web, podrá seleccionar las frutas de su elección, las cuales serán llevadas hasta su domicilio sin costo adicional.



Imprimir



### Descripción del producto y servicio:

El servicio que se ofrecerá en la empresa MA Fruits S.A. es la venta de una variedad de frutas que respondan a múltiples criterios de calidad en toda la cadena de servicio que se ofrecerá hasta llegar al cliente, procurando su satisfacción y fidelidad que permitan ampliar el mercado local y posteriormente nacional a nivel de Ecuador.

### Diferenciación en el mercado:

La venta de frutas no es algo novedoso, pero la diferenciación con el resto de negocios que se dedican a esta actividad, será la comercialización, que se realizará mediante los canales electrónicos de internet y todos los servicios que en él se disponen, pero principalmente por App para teléfonos de los clientes y un sitio web, donde el cliente selecciona los productos de su interés y si desea cancela en ese momento o cuando retira su pedido en las instalaciones destinadas para el efecto.

## Fase 2: Planificación



## PLANIFICACIÓN - MERCADO

A continuación, te proponemos **definir a tus consumidores**.

*Los consumidores o clientes son el grupo de personas que comprarán tu producto para satisfacer sus necesidades a cambio de dinero (MINEDUC, 2018).*

Sin embargo, no todos ellos son iguales, por ejemplo, ¿es el producto/servicio para hombres o mujeres? ¿es para adultos o niños? Estas diferencias son claves para ofrecer un mejor servicio al cliente. Por eso, te retamos a segmentar/definir a tus consumidores.

**En la siguiente tabla, haz una lista con el tipo de clientes que tendrías en tu empresa. Recuerda *aplastar ENTER* para validar tus respuestas. NO debes llenar todos los espacios, solo los que consideres necesarios. No olvides justificar tu respuesta y describir la fuente de donde obtuviste la idea.**



Tipo de consumidores	Justificación	Fuente
Amas de casa	Son las personas que por lo general se encargan de las compras de la casa.	Experiencia
Ejecutivos/as	Generalmente no disponen de tiempo para ir personalmente al mercado a realizar sus compras	Experiencia propia
Restaurantes	Necesitan realizar compras frecuentes y requieren economizar tiempo por la múltiples ocupaciones	Experiencia propia
Heladerías	Utilizan la fruta como materia prima para sus productos	Experiencia propia

## PLANIFICACIÓN - MERCADO

Ahora que conoces que tus consumidores pueden ser diferentes, el uno del otro, te invitamos a **pensar en una propuesta de valor personalizada**.

*La propuesta de valor es el problema que solucionamos al cliente con nuestro producto o servicio (Mineduc, 2018).*

En la tabla, **describe una propuesta de valor que pueda ser diferenciada entre tu grupo de clientes**.

Ver ejemplo: 

Recuerda **aplastar ENTER** para validar tus respuestas. NO debes llenar todos los espacios, solo los que consideres necesarios. No olvides justificar tu respuesta y describir la fuente de donde obtuviste la idea.



Tipo de consumidores	Propuesta de valor	Justificación	Fuente
Amas de casa	LLeva las frutas hasta su domicilio	Las amas de casa suelen tener dificultades para movilizarse hasta un centro de ventas específico, y también para recorrer todas las posibilidades de oferta de frutas	Experiencia propia, referencias, libro de emprendimiento
Ejecutivos/as	Ahorro de tiempo	No disponen de tiempo suficiente para seleccionar las frutas de su preferencia.	Experiencia propia, referencias, libro de emprendimiento
Restaurantes	Rapidez	Rápido acceso a la disponibilidad de las frutas de su interés.	Experiencia propia, referencias, libro de emprendimiento
Heladerías	Variedad	Acceso a variedad de frutas requeridas	Experiencia propia, referencias, libro de



## PLANIFICACIÓN - MERCADO

¿Cómo llegará tu producto/servicio a tus consumidores? **Identifica el canal de distribución** que usarás para que tus clientes encuentren tu emprendimiento. Puede ser el mismo canal para todos tus segmentos de clientes.

*Los canales de distribución hacen llegar el producto desde el emprendimiento hasta los clientes. La selección de los canales de distribución puede ser un factor clave para la diferenciación del producto, por ejemplo, se puede ofrecer un servicio a domicilio. (Mineduc, 2018).*

Recuerda **aplastar ENTER** para validar tus respuestas. NO debes llenar todos los espacios, solo los que consideres necesarios.



Tipo de consumidores	Propuesta de valor	Canal de distribución
Amas de casa	LLeva las frutas hasta su domicilio	Internet (App y Sitio web)
Ejecutivos/as	Ahorro de tiempo	Internet (App y Sitio web)
Restaurantes	Rapidez	Internet (App y Sitio web)
Heladerías	Variedad	Internet (App y Sitio web)
Panaderías – Resposterías	Selección de frutas específicas	Internet (App y Sitio web)

## PLANIFICACIÓN - MERCADO

Imprimir

¡Proyección! Visualiza tu futura empresa. En función al tipo de clientes, **estima la cantidad de consumidores** que comprarán tu producto/servicio en un mes promedio.

Recuerda que puedes tener un mayor número de clientes en un segmento que en otro.

**Calcula el porcentaje de participación de cada segmento.** Por ejemplo, si en total tienes 50 clientes y 25 de ellos son hombres, entonces la participación de clientes hombres es del 50%. Una vez calcules la participación de cada segmento, copia en el cuadro el tipo de consumidor promedio.

Recuerda **aplastar ENTER** para validar tus respuestas.  
Pulsa imprimir cuando hayas ingresado toda la información.



Consumidor promedio:

Ejecutivos

Tipo de consumidores	Propuesta de valor	Canal de distribución	Cantidad de clientes	% de clientes del total
Amas de casa	LLeva las frutas hasta su domicilio	Internet (App y Sitio web)	100	27%
Ejecutivos/as	Ahorro de tiempo	Internet (App y Sitio web)	200	54%
Restaurantes	Rapidez	Internet (App y Sitio web)	30	8%
Heladerías	Variedad	Internet (App y Sitio web)	20	5.5%
Panaderías – Resposterías	Selección de frutas específicas	Internet (App y Sitio web)	20	5.5%

Imprimir

El consumidor promedio es el cliente más importante que tendrá tu empresa. Es por ello que debes buscar maneras de asegurar que regrese a comprar tu producto o servicio. Es más, esta es la persona que más ayudará a difundir tu empresa, para que nuevos clientes te visiten.

Por favor, **describe brevemente las estrategias que usarás para fidelizar (mantener contento) a tus clientes.**

Recuerda **aplastar ENTER** para validar tus respuestas.  
NO debes llenar todos los espacios, solo los que consideres necesarios.



Consumidor promedio:	Ejecutivos
Estrategias de fidelización	
Elaborar tarjetas de descuento	
Elaborar Tarjetas de afiliación	
Recordar fechas importantes como día de la madre / padre / cumpleaños / día de san valentín, etc.	

## PLANIFICACIÓN - COSTOS

Una vez que conoces quién comparará tu producto, es momento de **identificar cuánto costará producirlo**. El proceso iniciará identificando los insumos clave que necesitas para producir.

Según la teoría económica son los siguientes:



- **Mano de obra:** personal para producir el producto o servicio.



- **Materia prima:** insumos necesarios para la producción, incluye educación para servicios especializados.



- **Tecnología:** costo de la maquinaria de producción y su mantenimiento, incluye computadores para servicios especializados.