



PERÚ

Ministerio
de Educación



Concurso Nacional Crea y Emprende

Nombre del Proyecto:

*“Aquí va el Nombre del Proyecto de
Emprendimiento”*

Integrantes del equipo:

-
-
-
-
-

Docente asesor:

Nombres y apellidos del Asesor

Código modular:

Código Modular del Asesor (Si es nombrado)

Código modular de la Institución Educativa:

**Código modular de la Institución
Educativa** Nombre de la Institución Educativa:
Nombre de la Institución Educativa

Categoría:

B



PORTAFOLIO DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

I. Información general:

I.1. Nombre del Proyecto:

-

I.2. Nombre y Apellidos de las y los integrantes del equipo:

-

-

-

-

-

I.3. Nombre y Apellidos del docente asesor de Educación para el Trabajo:

-

I.4. Código Modular del docente (En caso de ser nombrado):

-

I.5. Código modular y nombre de la Institución Educativa

-

I.6. Categoría donde Concursa

- B

II. Preparación:

II.1. Situación problemática redactada considerando las necesidades de las personas del contexto (barrio, distrito, comunidad)

Aquí debe ir redactada la Situación problemática considerando las necesidades de las personas del contexto (barrio, distrito, comunidad).

II.2. Situación problemática redactada que permite articular aprendizajes STEAM

Situación problemática	S	T	E	A	M
	Ciencia	Tecnología	Ingeniería	Arte	Matemática

II.3. El reto planteado es desafiante pero alcanzable

Reto

II.4. Representación gráfica elaborada de los roles de cada integrante en el equipo.

Gerente General:	Monitorea el desarrollo de cada acción
	Transmite e informa a todas y todos los integrantes los avances y dificultades para tomar medidas oportunas de corrección como equipo.
	Coordina las acciones con personas que puedan aportar con sus experiencias y dar consejos al equipo en lo referente al proyecto que vienen desarrollando.
	Monitorea el avance de las acciones planificadas.
	Convoca a reuniones de trabajo con su equipo, ya sean presenciales o virtuales.
	Realiza la liquidación económica del proyecto a fin de año.
Gerente de Marketing	Elabora con el equipo el plan de marketing.
	Implementa con el equipo el plan de marketing
	Coordina y elabora con el equipo la publicidad
	Coordina con el equipo el logo y la marca
	Define los puntos de venta físicos
	Define los canales virtuales de ventas
Gerente de Logística	Realiza las compras necesarias y mantiene el stock necesario para la producción o el servicio.
	Adquiere los elementos necesarios para el empaque.
	Diseña los empaques más adecuados en razón del público al que se dirige.
Gerente de Producción	Monitorea el proceso de producción desde la adquisición de la materia prima o insumos hasta el producto final y su empaque.
	Elabora y ejecuta el plan de producción.
	Selecciona el proceso de producción mas económico y que no cause contaminación al ambiente, ni a la salud del equipo.
	Aplica herramientas de control de calidad durante el proceso.
	Coordina con la o el docente la mejora de las habilidades técnicas de su equipo de acuerdo al producto o servicio que están produciendo.
	Lleva registros de la productividad y la producción realizadas.
Gerente de Finanzas	Administra el dinero del proyecto de emprendimiento.
	Realiza el inventario de lo que se tiene como recursos para desarrollar el proyecto.
	Lleva a cabo actividades pequeñas, rápidas y ágiles para obtener dinero y los recursos requeridos para desarrollar el proyecto.
	Realiza balances de ingresos y salidas, e informa al equipo.
	Realiza los cálculos del dinero para repartir las utilidades entre los integrantes del equipo.
	Realiza la liquidación del proyecto al término del año escolar.

II.5. Nombre del Equipo redactado

-

II.6. Mantra redactado

-

II.7. Nombre de un personaje emprendedor local escogido y descrito en 5 líneas máximo por qué se escogió a dicho personaje.

-

II.8. Link de la canción que los representa, alojado en un drive.

Canción/Grupo o Cantante	Enlace de Youtube	Enlace de drive donde está alojada

II.9. Link de la página del equipo emprendedor en Facebook.

Equipo emprendedor	Enlace de página del equipo emprendedor en Facebook

III. Creación:

III.1. Fase Empatizar de la metodología del Design Thinking:

- El reto o desafío planteado inicia con la pregunta ¿Cómo podríamos nosotros...?

Reto o desafío

- El reto redactado da lugar a variadas alternativas de solución.
El reto o desafío no está centrado en una solución ya que existen varias alternativas posibles.

- Cuadro con los aspectos que le falta conocer para realizar el proyecto.

Lo que no sabemos y quisiéramos conocer más	Personas que por su labor nos pueden brindar información sobre lo que no sabemos o fuentes de internet

- Registro de las necesidades recogidas aplicando la técnica de la entrevista.

Entrevistado	Entrevistador	Necesidades

- Registro de las necesidades recogidas aplicando la técnica de la observación.

Observado	Observador	Necesidades

- Listado de necesidades que se infieren de las personas entrevistadas y observadas.

Listado de necesidades inferidas de las personas entrevistadas y observadas	1.
	2.
	3.

III.2. Fase Definir de la metodología del Design Thinking:

- Organizador elaborado, de lo que “quería saber más” de fuentes secundarias

Temáticas de lo que queremos saber más	Fuentes secundarias a revisar

- Listado de necesidades más frecuentes sobre lo que se pregunta, obtenidas por medio de la aplicación de alguna técnica.

Necesidades más frecuentes sobre lo que se pregunta	1.
	2.
	3.

- Listado de necesidades más frecuentes sobre lo que se observa, obtenidas por medio de la aplicación de alguna técnica.

Necesidades más frecuentes sobre lo que se observa	1.
	2.
	3.

- Registro de necesidades que se infieren de las personas entrevistadas y observadas.

Observado	Observador	Interpretación

- Insights redactado en función a análisis realizado de la información recogida.

Usuario	Necesita	Porque (Percepción/Insight)

- Problema definido con la técnica del Punto de vista (POV)

Usuario	Necesita	Porque (Percepción/Insight)
Problema definido con la técnica: Point of View (POV) - Punto de vista		

- Nuevo reto o desafío redactado, considerando en el inicio de la pregunta ¿Cómo podríamos nosotros...?, que permita variadas alternativas de solución, teniendo en cuenta la información obtenida en la Fase Empatizar.

Nuevo reto o desafío
¿Cómo podríamos nosotros

III.3. Fase Idear de la metodología del Design Thinking

- Descripción del procedimiento seguido de acuerdo a la técnica de creatividad empleada para generar varias alternativas de solución.

--

- Listado de tres (03) Alternativa de solución seleccionadas, obtenidas por medio de la aplicación de alguna técnica de selección.

Criterio	Idea 1	Idea 2	Idea 3	Idea 4	Idea 5
Es viable: ¿Es económicamente viable?					
Es deseable: ¿Lo desean las personas?					
Es factible: ¿Es técnicamente factible?					
Total					

Alternativas de solución seleccionadas
1.
2.
3.

- Cuadro con la alternativa de solución seleccionada (01) empleando la técnica del PNI.

Alternativa de solución	Positivo	Negativo	Interesante	Evaluación

Alternativa de solución seleccionada

III.4. Fase Prototipar de la metodología del Design Thinking:

- Representación gráfica de la idea seleccionada a nivel de boceto (Si se trata de un producto) a nivel de diagrama de flechas (si se trata de un servicio).

- Representación final del prototipo, con materiales reciclados, plastilina, cartones u otros (Si se trata de un producto) si se trata de un servicio, un diagrama de operaciones de procesos.

- Representación mediante gráficos digitales (diseño digital o la programación mediante computadoras)

III.5. Fase Evaluar de la metodología del Design Thinking:

- Descripción del procedimiento de evaluación aplicado de acuerdo a la técnica de evaluación empleada.

- Fotografías del prototipo final presentado, con las mejoras realizadas en relación al prototipo inicial.

III.6. Fase de plantar el Modelo de negocio Lean Canvas

Problema	Solución	Propuesta de valor única	Ventaja especial injusta	Segmento de clientes
	Métricas clave		Canales	
Estructura de costos			Flujo de ingresos	

- Bloque de Problema definido
- Bloque de Segmento de clientes
- Bloque de Propuesta única de valor
- Bloque de Solución redactada
- Bloque de Canales de venta definidos
- Bloque de Flujo de ingresos (Como se obtendrá ingresos definido)
- Bloque de Estructura de costos (Punto de equilibrio y precio definido)
- Bloque de Métricas claves definidas
- Bloque de Ventaja competitiva definida.

IV. Planificación

IV.1. Inventario elaborado de los recursos con que se cuenta y los recursos o insumos con los que no se cuenta.

Recursos necesarios	¿Se cuenta?

IV.2. Listado y descripción de las actividades que se realizarían para obtener los recursos que no se cuentan.

Recursos con que no se cuenta	Actividades que se realizarían para obtener los recursos con que no se cuentan

IV.3. Diagrama de Gantt elaborado como el plan de implementación del Producto Mínimo Viable (Anteriormente prototipo), Incluye actividades de elaboración del producto o servicio, marketing y ventas.

Actividad	Semana	Semana	Semana	Semana	Semana	Semana	Semana	Semana	Semana
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Elaboración del producto o servicio									
Elaboración de la publicidad									
Venta del producto o servicio									

V. Ejecución

V.1. Listado y descripción de las actividades realizadas que permitieron obtener recursos.

Actividades realizadas para obtener recursos	Breve descripción de la actividad

V.2. Diagrama de Operaciones del Proceso

V.3. Afiches publicitarios elaborados con la técnica AIDA (Atención, interés, Deseo, Acción)

V.4. Logotipo del producto

V.5. Video promocional del proyecto de emprendimiento elaborado, de 30 segundos, aplicando la técnica AIDA.

Link del video promocional

Guión del video	
A	
I	
D	
A	

V.6. Diapositiva elaborada para venta, utilizando la técnica 10/20/30

Link de la diapositiva

Capturas de pantalla de la diapositiva

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

V.7. Bloques del lienzo de modelo de negocio Lean Canvas validado

Problema	Solución	Propuesta de valor única	Ventaja especial injusta	Segmento de clientes
	Métricas clave		Canales	
Estructura de costos			Flujo de ingresos	

VI. Evaluación

VI.1. Listado de aspectos positivos que realizaron en la gestión del proyecto de emprendimiento.

Listado de aspectos positivos que se realizaron en la gestión del proyecto	1.
	2.
	3.

VI.2. Listado de actividades para mejorar las ganancias por las ventas del producto o servicio.

Listado de actividades para mejorar las ganancias por las ventas del producto o servicio	1.
	2.
	3.

VI.3. Listado de propuestas que realizarían para innovar el producto o servicio.

Listado de propuestas que realizarían para innovar el producto o servicio	1.
	2.
	3.

VI.4. Listado de lecciones aprendidas en la validación del modelo de negocio Lean Canvas.

Listado de lecciones aprendidas en la validación del modelo de negocio Lean Canvas	1.
	2.
	3.

VI.5. Listado de lecciones aprendidas en el desarrollo del proyecto de emprendimiento.

Listado de lecciones aprendidas en el desarrollo del proyecto de emprendimiento	1.
	2.
	3.