

## ÍNDICE

➤ [Organización del equipo](#)

➤ [Herramientas TIC](#)

➤ [Reto 1: La caja](#)

➤ [Reto 2: Estrategia digital](#)

### CANVAS DE PROYECTO

**TÍTULO:** Desafío 4: ¿Qué vendemos y cómo?

**CURSO:** 2º curso CCFF

**MATERIA:** Empresa e Iniciativa Emprendedora

#### COMPETENCIAS

- Competencia digital.
- Competencia lingüística.
- Aprender a aprender.
- Sentido de la iniciativa y espíritu de la empresa.
- Competencias sociales y cívicas.

#### RETOS

**Reto 1: La Caja**

**Reto 2: La Estrategia Digital**

#### RECURSOS

- Píldoras Formativas.
- Plantillas.
- Organizadores Gráficos.
- Videos de Youtube.

#### OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Comprender el concepto de marketing así como los cuatro elementos del marketing mix.
- Conocer las estrategias de marketing digital y su relevancia en el momento actual.
- Ser capaz de elegir y valorar entre diferentes estrategias de marketing.
- Definir los aspectos básicos de un plan de marketing.
- Desarrollar las competencias de trabajo en equipo y gestión del tiempo.

#### EVALUACIÓN

- Portfolio de proyecto
- Rúbrica del portfolio
- Diario de aprendizaje
- Rúbrica Diario de Aprendizaje

#### AGRUPAMIENTOS

- Tareas reflexión grupo – aula
- Tareas de equipos de proyecto (pequeño grupo)

#### TEMPORALIZACIÓN

6 sesiones

Iconos diseñados por Icons8, Icons8.com y Vector Market para flaticon.com

Recurso Educativo Abierto del [Proyecto EDIA](#) de [Cedec](#). Empresa e Iniciativa Emprendedora. Formación Profesional. Autoras: María Cruz García Sanchís y Daniela Gimeno Ruiz

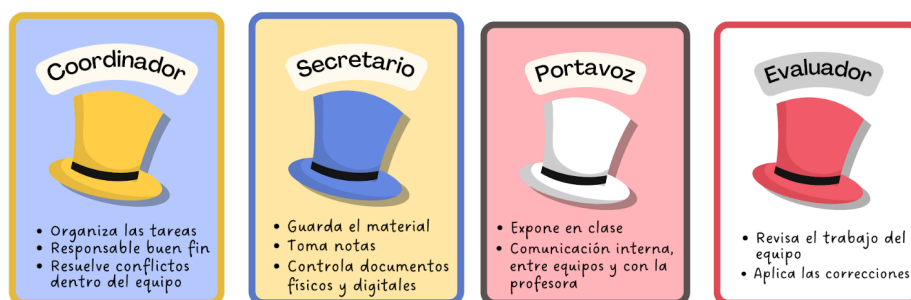
<https://www.econosublime.com/2023/11/diapositivas-situacion-de-aprendizaje-3.html>. @economyriam



Obra publicada con [Licencia Creative Commons Reconocimiento Compartir igual 4.0](#)

## Organización del equipo

- Trabajamos en equipo, de forma colaborativa y tenemos que ser capaces de organizarnos (herramientas y estrategias)
- Cada persona tiene que desempeñar el rol o roles que tiene asignado para este Desafío



Las tarjetas de roles deben conservarse en perfecto estado durante todo el curso. Si algún miembro del equipo pierde su tarjeta, todo el equipo será penalizado con **-0,50 puntos** en la nota.

- **AL FINALIZAR TODAS LAS TAREAS DE ESTE DESAFÍO**, no olvides realizar la autoevaluación del trabajo en equipo:
  1. Individual: en tu Diario emprendedor de este reto
  2. De equipo: cuestionario publicado en Moodle.



### Retrospectiva del equipo y reflexión individual



1. ¿Qué rol se te ha asignado?
2. ¿Qué funciones has realizado?
3. ¿Has tenido dificultades? Si es así, ¿cómo las has superado?
4. ¿Te identificas con el rol que te ha tocado? ¿Crees que, de acuerdo con tu personalidad, es el rol más adecuado para ti? Explica por qué.

## DESAFIO 3: ¿QUIÉN ES NUESTRO CLIENTE?| EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA



### Reflexión grupal

En este desafío no hay que responder al cuestionario de evaluación de grupo. Se hará conjuntamente con el Desafío 5.



Autoevaluación Trabajo EQUIPO. Desafíos 4 y 5

Marcar como hecha

## Herramientas TIC



### Gestión de los equipos de proyecto

#### Herramientas:



Kanban



Trello

REA EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA. Proyecto REEA.  
Cursos Posgrado en Gestión de Proyectos y Gestión de Negocios.

cedec CENTRO NACIONAL DE  
ESTADÍSTICA Y CENSOS  
DE LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN

TAREAS	PENDIENTE	EN PROCESO	TERMINADO
Listado de tareas del Reto			
Bloqueos, retrasos, incidencias			

## Reto 1: La caja



### Objetivos

- ☐ Comprender las estrategias de marketing
- ☐ Valorar la importancia de la creatividad como elemento fundamental en la captación de clientes
- ☐ Practicar las técnicas creativas
- ☐ Ser capaz de elegir y valorar entre diferentes estrategias de marketing
- ☐ Definir los aspectos básicos de un plan de marketing
- ☐ Ser capaz de sintetizar y organizar información relevante, con una estructura coherente y visualmente atractiva
- ☐ Desarrollar las competencias de trabajo en equipo y gestión del tiempo



### Desarrollo

Vamos a definir la **estrategia de comunicación de nuestra empresa**. Tenemos una idea de producto o servicio, pero ¿sabemos si hay personas que están dispuestos a pagar por ello? ¿Cuánto pagarían? ¿Cómo llegamos hasta ellos?

Para ello realizaremos dos tareas:

1. Site de la empresa.
2. La caja.

## TAREA 1. SITE DE LA EMPRESA

Se trata de concretar nuestra estrategia de marketing en la propia web de la empresa, a la que podrá dirigirse cualquier cliente potencial.

Para crear esta web vamos a utilizar la aplicación Google SITE. Será creada por la profesora y estará enlazada al Site del Módulo, de tal forma que todos tendréis acceso al trabajo de todos los compañeros.

### ¿Qué secciones debe contener nuestra web?

Vamos a aprovechar el Site para que sea algo más que la web de la empresa, va a ser el **sitio de referencia de nuestro proyecto**, por tanto, debemos recoger allí todo nuestro trabajo.

Al menos deberá contener las siguientes secciones:

#### 1. INICIO / PRESENTACIÓN

- ☐ Resumen ejecutivo (esta información se trabajó en el Desafío 1)
  - ☐ Necesidad o problema detectado
  - ☐ Idea de negocio
  - ☐ Propuesta de valor
- ☐ Lienzo Modelo de negocio canvas (se incluirá la versión definitiva cuando hayamos terminado el proyecto, de momento, sólo reservamos el espacio)
- ☐ Promotores
  - ☐ Foto del equipo
  - ☐ Nombre y apellidos
  - ☐ Puesto que desempeñará en la empresa (cuando lo tengáis decidido)
  - ☐ CV Europass (previamente, lo subís a Moodle para que le dé el visto bueno)
  - ☐ Enlace / QR a vuestro perfil en LinkedIn

## DESAFIO 3: ¿QUIÉN ES NUESTRO CLIENTE?| EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

### 2. NUESTRO ENTORNO (esta información se trabajó en el Desafío 2)

#### ☐ Macroentorno y Microentorno

- ☐ Breve descripción de los factores que habéis analizado (PESTEL y Porter).
- ☐ Especial mención a las principales empresas de la competencia (si las hay)
- ☐ Insertar la presentación corregida

#### ☐ Análisis interno

- ☐ Breve descripción de vuestras características personales individuales, como equipo y como empresa de nueva creación.

#### ☐ Análisis DAFO: insertar presentación

### 3. PLAN DE MARKETING

#### ☐ Segmento de mercado (tareas del Desafío 3)

- ☐ Breve descripción de vuestro segmento de clientes potenciales

Si te diriges al consumidor final, céntrate en aspectos como sexo, edad, estudios, estado civil, profesión, nivel de renta, nivel cultural, ocio y tiempo libre, gustos, costumbres, flexibilidad de la demanda... .

Si te mueves en el mercado industrial, describe las principales características de tus intermediarios: tamaño (gran empresa, pymes, microempresas, autónomos...), número de empleados, ubicación o áreas en las que operan, antigüedad, cuota de mercado, características del sector, uso final del producto, estructura jerárquica, volumen de compras, nivel tecnológico, capacidad financiera...

- ☐ Insertar Buyer Persona
- ☐ Inserta Mapa de la empatía

## DESAFIO 3: ¿QUIÉN ES NUESTRO CLIENTE?| EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

### ☐ Producto

- ☐ Características detalladas del producto o servicio: diseño, color, envase, necesidades de conservación, tamaño, durabilidad o vida útil, asistencia técnica, garantía, servicios postventa...
- ☐ Foto del prototipo o maqueta (voluntario)
- ☐ Marca, logotipo, relación con la imagen que queréis transmitir de la empresa y ajustada al cliente...

### ☐ Precio

- ☐ Proceso de producción: quién lo fabrica, cómo se hace, qué necesitáis...
- ☐ Determinar la estrategia para la fijación de precios (según costes, competencia, valor de los clientes, combinación de varias...)

### ☐ Promoción: (tarea 3 de este Desafío: Inbound Marketing) explica la estrategia de comunicación (técnicas y canales de comunicación) que se va a utilizar para:

- ☐ dar a conocer la empresa y su producto o servicio
- ☐ fidelizar clientes

### ☐ Distribución

- ☐ Describe el canal que se va a utilizar para que los clientes compren tu producto o servicio
- ☐ Explica si habrá un punto de venta físico, online u ambos, plazos de entrega...

## TAREA 2. LA CAJA

En esta tarea vamos a desarrollar una “caja” física que venda nuestra idea de negocio o proyecto. Para hacerlo necesitaremos cajas de

## DESAFIO 3: ¿QUIÉN ES NUESTRO CLIENTE?| EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

cartón, rotuladores, papel para manualidades, pegatinas, cinta adhesiva y tijeras.

Este reto tiene tres fases de desarrollo:

1. **Llenar la caja:** el equipo tiene que reflexionar sobre qué quiere vender, a quién, qué valor le aporta al cliente, qué meter en la caja, decorar la caja con colores corporativos, aprovechar las zonas más visibles
2. **Hacer la caja:** ¿Cómo se llama nuestra caja? - Logotipo y marca - Beneficios de nuestro producto - Estrategias de precios que vamos a señalar - Estrategias de promoción que vamos a incorporar - ¿Cómo llega la caja al cliente? (Distribución)
3. **Vender la caja al resto de la clase:** podemos utilizar vídeos promocionales, pequeñas muestras de producto, folletos, demostraciones de uso, etc.

## Reto 2: Estrategia Digital



### Estrategia Digital

2 sesiones



### Objetivos

- ☐ Comprender las diferentes estrategias de marketing digital que podemos utilizar
- ☐ Implementar una estrategia de social media
- ☐ Tomar conciencia de la importancia de adecuar el mensaje al consumidor objetivo



## DESAFIO 3: ¿QUIÉN ES NUESTRO CLIENTE?| EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

- ☐ Ser capaz de aplicar en el Lienzo las modificaciones derivadas de las estrategias de marketing realizadas
- ☐ Desarrollar la creatividad y la innovación



### Desarrollo

En este reto vamos a trabajar la estrategia digital para nuestra idea de negocio o proyecto, para lo cual seguiremos las diferentes etapas del Inbound Marketing que hemos visto en la píldora formativa de este reto. Posteriormente revisaremos los elementos del Lienzo de negocio relativos a las estrategias de marketing, en concreto las relaciones con los clientes y el canal de distribución.

## TAREA 3. Inbound Marketing

### Paso 1. Establecer actividades

A partir de las fases del Inbound Marketing estableceremos las diferentes actividades a llevar a cabo en nuestra estrategia de marketing digital:

1. **Atraer:** en esta fase elegiremos qué redes sociales vamos a utilizar y diseñaremos una estrategia adecuada para las mismas. También crearemos un anuncio publicitario que nos sirva para youtube o para alguna de nuestras redes sociales.
2. **Conversión:** en esta fase en primer lugar nos tenemos que plantear : ¿cómo vamos a conseguir que el posible cliente nos deje sus datos?. Podemos diseñar un banner o notificación en la que pidamos nombre Email a los visitantes de nuestro futuro sitio web o aplicación. Posteriormente pasaremos a la parte de Email

## DESAFIO 3: ¿QUIÉN ES NUESTRO CLIENTE?| EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

marketing, para la cual diseñaremos tanto un email de bienvenida como uno de presentación de una oferta.

3. **Cierre:** en esta fase hemos de diseñar nuestro proceso de venta completo, desde que el cliente paga por el producto o servicio hasta que lo obtiene.
4. **Fidelizar:** para esta etapa diseñaremos las estrategias de seguimiento postventa que pueden incluir mantener el contacto, generar opiniones en foros, seguimiento del clientes, encuestas de satisfacción, promociones para amigos, etc

### Paso 2. Presentación de la estrategia

Presentaremos nuestra estrategia a los compañeros de clase e intentaremos que sea lo más dinámica posible, acompañada de vídeos, demos de las redes sociales, folletos, imágenes, etc

## TAREA 4. ACTUALIZAR LIENZO DE NEGOCIO “CANVAS”

Con toda la información que hemos obtenido deberemos actualizar nuestro Lienzo de negocio “Canvas”, al menos en los siguientes apartados:

- ☐ Relación con clientes
- ☐ Canales



TAREA  
TAREA 4. Lienzo Negocio Canvas. Revisión 3

Haremos una foto del nuevo lienzo, más ajustado a nuestra realidad sectorial; y la subiremos a Moodle.

Evaluación

### DESAFIO 3: ¿QUIÉN ES NUESTRO CLIENTE?| EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

- Ficha de observación del trabajo grupal
- Autoevaluación grupal del trabajo en equipo realizado (formulario de Google)
- Autoevaluación individual: rúbrica Diario emprendedor