Clase 2

Tópico en Contexto.

Mis ideas como emprendedor: lanzamiento del producto

COMPETENCIA: Cognitiva
COMPONENETE Empresarial
APRENDIZAJE Proyecta una unidad de negocio, teniendo en cuenta sus elementos y componentes y plasmarlos en un plan de acción.
EVIDENCIA Diseño un modelo de plan de acción para crear una empresa alrededor del producto o servicio identificado

Hilos Conductores

- ¿Tienes ideas emprendedoras?
- ¿Cómo se puede proyectar una unidad de negocio de manera efectiva mediante planes de acción?
- ¿Qué elementos se deben tener en cuenta para proyectar una unidad de negocio?

Coca-Cola, conocida comúnmente como Coca en muchos países hispanohablantes, es una bebida gaseosa y refrescante vendida a nivel mundial, en tiendas, restaurantes y máquinas expendedoras en más de doscientos países o territorios. Es un producto de The Coca-Cola Company, de origen estadounidense.

Fabricante: The Coca-Cola Company

Presentación: 8 de mayo de 1886

Origen: Atlanta, Georgia, Estados Unidos

Tipo: Gaseosa

Salida al mercado: 8 de mayo de 1886 (134 años)

Variantes: Coca-Cola Zero; Coca-Cola Light; (ver tod

El uso de las **pulseras** se remonta a la época de bronce y ha ido cambiando de **materiales**, **colores**, **texturas**, etc. con el paso de los años, hoy en día, especialmente las mujeres, tienden a usar estos accesorios para darle el toque final a sus **outfits**, dependiendo de lo que se quiere transmitir a través de estos hermosos ornamentos.

Para Conocer

Mikaila Ulmer

https://www.youtube.com/watch?v=w6XOBTiSbi8&feature=youtu.be

A la edad de 4 años comenzó a vender limonada a partir de una receta que aprendió de su bisabuela. 7 años más tarde se había convertido en millonaria tras lograr un contrato por $11 millones de dólares con una importante cadena de supermercados… ¿cómo lo logró?

La protagonista de esta historia es **Mikaila Ulmer**, una joven empresaria estadounidense que nació en Austin (Texas) el 28 de septiembre del año 2004. Su vida como emprendedora comenzó en el año 2009, cuando la chica tenía apenas cuatro años de edad.

"la primera impresión es la que cuenta"

Preparación para lanzamiento de tu producto

Lee el siguiente cuadro y responde las preguntas

1. Piensa a qué público va dirigido el producto

De nada sirve una planificación si no tienes objetivos claros. Ten en cuenta quiénes son tus clientes y cómo tu producto los afectará.

La creación de un listado delas preferencias de tus clientes puede ayudarte en la tarea. Investiga sobre los hábitos, preferencias e intereses de tu audiencia. ¿Qué están buscando? Conocer este tipo de información te auxiliará en el lanzamiento del nuevo producto, y te permitirá saber con exactitud para quién debes orientar tu producto.

2. Crea un plan de lanzamiento

Este plan es fundamental para guiarte en la promoción correcta de tu producto. Debe contener datos como las características principales de tu producto, el precio, el público objetivo, dónde será vendido, qué tipo de publicidad utilizarás para la divulgación y las ventas que estimas hacer con él.

3. Define los objetivos y la estrategia

Es a partir de los objetivos que podrás poner en marcha tu **estrategia**. Tus objetivos determinan la forma cómo entregarás valor para los consumidores.

Aquí entran cuestiones como de qué manera conocerán a tu producto, cómo será tu comunicación, tu promoción, etc.

4. Determina tu presupuesto

Es esencial comprender que es lo que puedes hacer de acuerdo con el presupuesto determinado en tu estrategia para el impacto del producto en el negocio. Ten siempre en cuenta cuánto deberás gastar en cada proceso, cuánto esperas vender, cuánto dinero esperas ganar y si lo que esperas es escalable.!

5. Piensa en el ciclo de venta del producto

Con el producto definido y tu estrategia determinados, es hora de acompañar bien de cerca la evolución y el desarrollo. Pon atención a cada detalle, para que no dejes pasar nada. Verifica si necesitas actualizar o modificar algún proceso, ya que si el mercado cambia, debes estar preparado para otra la estrategia.

6. Utiliza una comunicación eficaz a tu favor

Invierte en estrategias de comunicación capaces de generar interés en tu producto. Describe las ventajas y características del producto, cómo utilizarlo, la fecha de lanzamiento, dónde este producto será comercializado, ya sea en tiendas físicas, en internet u otros lugares.

No te olvides de informar los métodos de pago. Brinda un descuento para los primeros que demuestren interés en adquirir tu producto en preventa. Divulga en las redes sociales para aumentar tu alcance y dar visibilidad a tu marca.

Si puedes, invierte en campañas de anuncios, ellas te ayudarán a ganar notoriedad en el mercado. Pide testimonios de tus clientes que ya conocen tu marca o producto, eso también es una manera simple de crecer tu autoridad y conquistar la confianza de futuros clientes.

7. Garantiza el consumo de tu producto

El lanzamiento por sí solo no tiene el poder de garantizar tu producto en el mercado es lo importante. Es necesario convencer a las personas para que **continúen consumiendo**, y por supuesto que eso no es una tarea de las más fáciles. En verdad, ese es el gran reto de los emprendedores: no perderse en medio a tantas informaciones y de la gran competencia.

¡A trabajar!

Con toda esta información, estamos seguros de que es posible lograr el éxito. Ya sabes cómo lanzar un producto de manera atractiva a tus clientes en potencial. Recuerda que un análisis previo

nunca es demasiado. Presenta una encuesta a tus clientes y observa qué es lo que el consumidor tiene para decirte, con base en ello, pon tu producto en el mercado.

Desde la idea inicial hasta todo el proceso de desarrollo y la llegada en el mercado, ten siempre presente entregar valor para tu cliente, ¡diferenciarte de los demás es prerrequisito!

Explora

Responde el siguiente test:

Con éste test pretendemos ayudarte a que analices tu capacidad Emprendedora.

Las posibles respuestas son:

- **A: Sí / en total acuerdo.**
- **B: Bastante / a menudo.**
- **C: Algo / alguna vez.**
- **D: No / en absoluto.**

1. ¿Crees que eres una persona adaptable a los cambios?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

2. ¿Tiendes a ser una persona intuitiva?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

3. ¿Disfrutas descubriendo cosas nuevas para hacer no muy comunes?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

4. ¿Sientes tu espíritu aventurero?

‰ A‰ B ‰ C ‰ D

Test para evaluar la capacidad emprendedora 2-8

5. ¿Tienes confianza en tus posibilidades y capacidades?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

6. Si existe algo que “no hay manera de hacer”, ¿encuentro esa manera?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

7. ¿Mantengo los compromisos?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

8. ¿Es importante para ti disponer de autonomía en el trabajo?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

9. ¿Te gusta tomar la iniciativa?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

10. ¿Te gusta la responsabilidad?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

Test para evaluar la capacidad emprendedora 3-8

11. ¿Eres reticente a solicitar ayuda?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

12. ¿Tienes facilidad de comunicación?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

13. ¿Trabajas todo lo que haga falta para acabar los proyectos?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

14. ¿Te consideras una persona creativa?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

15. ¿Si tienes que hacer algo, lo haces aunque no le resulte agradable?

‰ A‰ B ‰ C ‰ D

16. ¿Afrontas los problemas con optimismo?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

Test para evaluar la capacidad emprendedora 4-8

17. ¿Tienes claros los objetivos en tu cabeza cuando quieres algo?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

18. ¿Tomas la iniciativa ante situaciones complejas nuevas?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

19. ¿Tienes predisposición para asumir riesgos?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

20. ¿Analizas tus errores para aprender de ellos?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

21. ¿Es fácil para ti encontrar múltiples decisiones a un mismo problema?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

22. ¿Tomas notas escritas sobre tus proyectos?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

Test para evaluar la capacidad emprendedora 5-8

23. ¿Consideras retos los problemas?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

24. ¿Arriesgarías recursos propios si pusieras en marcha un proyecto empresarial?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

25. ¿Te resultaría fácil asignar tareas a los demás?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

26. ¿Escuchas a aquellos que te plantean nuevas ideas?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

27. ¿Sabes trabajar en equipo?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

28. ¿Sabes administrar tus recursos económicos?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

Test para evaluar la capacidad emprendedora 6-8

29. ¿Tienes facilidad para negociar con éxito?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

30. ¿Planificas de forma rigurosa acciones concretas para el desarrollo de un trabajo o un proyecto?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

31. ¿Crees que las personas que se arriesgan tienen más probabilidades de salir adelante que las que no se arriesgan?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

32. ¿Estarías dispuesto/a a hacer frente al fracaso con tal de ampliar tus horizontes?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

33. ¿Sacrificarías tu tiempo libre si el trabajo lo demanda?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

34. ¿Te planteas los temas con visión de futuro?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

Test para evaluar la capacidad emprendedora 7-8

35. ¿Sueles cumplir los plazos que te fijas para realizar un trabajo?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

36. ¿Sientes motivación por conseguir objetivos?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

37. ¿Crees en tus posibilidades?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

38. ¿Te gustan los riesgos?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

39. ¿Te consideras profesionalmente bueno o buena en aquello que sabes hacer?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

40. ¿Eres persona decidida y determinante a la hora de conseguir tus objetivos?

‰ A ‰ B ‰ C ‰ D

Test para evaluar la capacidad emprendedora 8-8

Puntuación:

• A cada respuesta A le asignas 5 puntos.

• A cada respuesta B le asignas 4 puntos.

• A cada respuesta C le asignas 3 puntos.

• A cada respuesta D le asignas 2 puntos.

Solución:

Más de 190 puntos: Tu perfil se asemeja bastante al de un/a empresario/a .

Tienes iniciativa y disciplina, eres independiente. Ello no quiere decir que ya tengas asegurado el éxito pero sin duda a nivel personal tienes los rasgos necesarios para triunfar. Cuando decides hacer algo, no te detienes hasta que lo consigues. Partes de una buena base. Continúa con esta actitud, no te pares el éxito estará a tu lado.

Entre 140 a 189 puntos: Reúnes bastantes características para ser un buen empresario/a. No obstante aunque tus aptitudes son buenas, no te relajes, hay ciertos puntos que debes perfeccionar para lograr el éxito. Analizar tus puntos débiles y fijos una serie de acciones concretas para mejorarlos en un plazo determinado de tiempo.

Entre 91 a 139 puntos: Debes tener precaución, tómate el tiempo necesario para recapacitar sobre tu futura empresa, aún tu confianza, determinación y conocimientos empresariales están un poco flojos, pero no te preocupes, lo único que debes hacer es leer, hablar con otras personas emprendedoras con éxito para aprender sus trucos ,aprende de ellos/as introduciendo tu propio estilo. Tienes potencial empresarial pero te falta un empujón.

Menos de 90 puntos: Si realmente lo que quieres es crear tu propia empresa, aun te queda un camino por recorrer, aunque en tu perfil hay alguno de los caracteres de persona emprendedora, en la mayoría de aspectos las dudas y la inseguridad te acompañan. Intenta analizar las razones de todo eso y procura desarrollar tu creatividad, capacidad de asumir riesgos, confianza,...mientras las vas desarrollando, continua trabajando para terceras personas y aprende de lo mejor de ellos. Fuente: Proyecto Himilce http://www.equalhimilce.es

PUNTAJE