



Erasmus+



NETRISE

Unidad 3 El desafío del cambio

Libro de trabajo de actividad

El apoyo de la Comisión Europea a la producción de esta publicación no constituye un respaldo de los contenidos, que reflejan únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union





Unidad 3

El desafío del cambio

Libro de trabajo de actividad

Nombre _____





INFORMACION GENERAL



Taller 1 Introducción 3	
Taller 2 Su Análisis de Mercado.....	15
Taller 3 Su Branding y Marketing	23
Taller 4 Sus estrategias de medios digitales y redes	33
Taller 5 Sus finanzas y registros manteniendo.....	39
Taller 6 Desarrollo de su Plan de negocio.....	45
Taller 7 Completando su Portafolio.....	53
Taller 8 Desarrollo de su Presentación.....	59
Taller 9 Desarrollo de su Presentación.....	67
Taller 10 Practicando su Presentación	75
Taller 11 Entrega su Presentación.....	83
Taller 12 Estancia en la pista	87



Taller 1





El desafío del cambio

Esta Unidad consta de 12 Talleres y forma parte del Premio Emprendedor y Emprendimiento: Líderes Juveniles Comunitarios y Deportivos en el nivel 5 de SCQF.

Unidad 1 – Desarrollo de habilidades empresariales

Unidad 2 – Iniciar un negocio

Unidad 3 – El desafío del cambio

Esta **Unidad 3** ha sido diseñada para ayudarle a utilizar todas las habilidades y conocimientos que ha desarrollado en la Unidad 1 y la Unidad 2 y reunirlos en un proyecto de la vida real.

Trabajando en su grupo creará un producto/servicio diseñado para tener un impacto positivo en su comunidad local inmediata. El grupo llevará a cabo todas las tareas necesarias para iniciar una pequeña empresa desde la idea/concepto inicial hasta el desarrollo de un plan de negocio.

La tarea final de su grupo será presentar sus ideas al resto del grupo y desarrollar una cartera que reúna pruebas que muestren el trabajo que ha llevado a cabo a lo largo de todo el grupo.

Esta cartera será el material de evaluación de esta Unidad.





En esta tercera Unidad se realizarán los siguientes 12 talleres interactivos y de reflexión. Usted tendrá tiempo para reflexionar sobre las áreas por su cuenta y dentro de su grupo.

El desafío del cambio	
Taller 1	Introducción a la unidad y rompehielos
Taller 2	Su análisis de mercado
Taller 3	Su branding y marketing
Taller 4	Sus medios digitales y redes
Taller 5	Sus finanzas y mantenimiento de registros
Taller 6	Desarrollo de su plan de negocio
Taller 7	Completar su cartera
Taller 8	Desarrollo de su presentación (1)
Taller 9	Desarrollo de su presentación (2)
Taller 10	Practicing Su Presentación
Taller 11	Entregatu presentación
Taller 12	Mantenerse en el buen camino

EL DESAFIO DEL CAMBIO

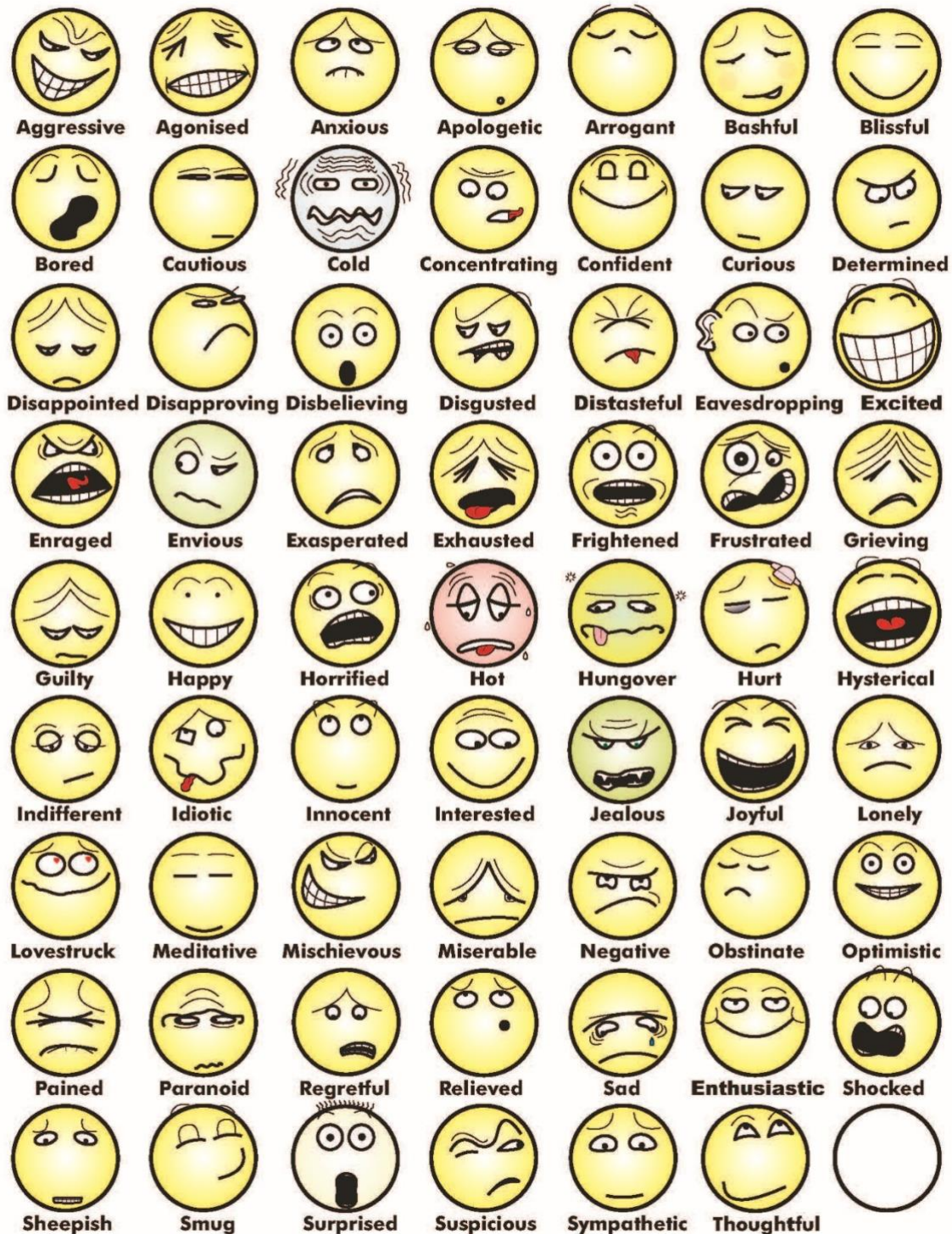


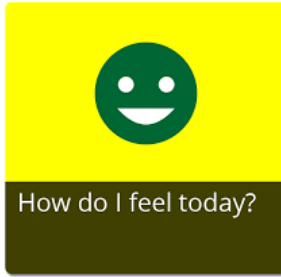
THE CHALLENGE OF CHANGE

Actividad 1



Como te sientes hoy ?





Elija tres de las descripciones de la página anterior que se aplican a usted hoy y anote las siguientes:

1 _____

2 _____

3 _____

¿Qué espero lograr al asistir a estos talleres?

1 _____

2

3 _____



Actividad 2



En este proyecto trabaja en equipo para crear un producto o servicio que beneficie a su comunidad. Su facilitador le habrá ayudado a desarrollar un grupo formado por individuos que tienen intereses y/o ideas similares para usted. Este es el equipo con el que trabajarás durante la duración de este proyecto.

Su tarea es entrevistar a uno de los miembros de su nuevo equipo y hacerle las siguientes preguntas: ¿Cuál es su nombre? ¿Qué te gusta hacer en tu tiempo libre? Si pudieras hacer un

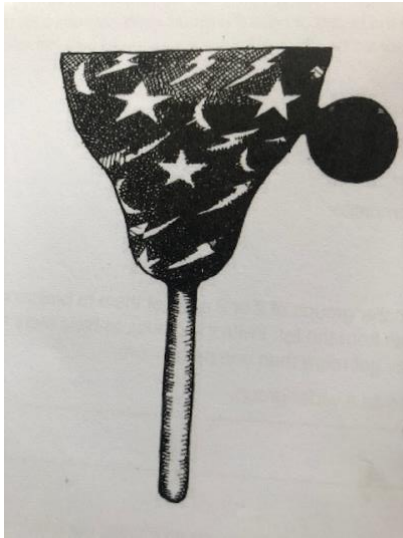
anything en la vida ¿qué sería?

Su tarea ahora es introducir ese miembro del equipo a los demás en su equipo.

Tome nota de los nuevos miembros de su equipo a continuación:



Actividad 3



¿Qué piensas de este nuevo diseño para una taza de café?

Anota 4 reacciones/pensamientos/observaciones que tengas sobre este nuevo diseño a continuación:

1
2
3
4

Ahora ponga un signo menos (-) junto a cualquier observación que fuera negativa.

Ahora put un signo más (+) junto a cualquier observación que fuera positiva.

Ahora pon un (0) al lado de cualquiera que fuera neutral, es decir, "es negro"



Actividad 4



En tu nuevo equipo tu tarea es decidir sobre un producto/servicio que tendrá un cambio/mejora positivo en tu comunidad.

Tenga en cuenta algunas ideas que su equipo ha para su producto / servicio a continuación:

Su tarea es tomar cada uno a su vez y discutir los pros y los contras. A continuación, debe entre usted decidir qué idea es la que va a sacar adelante y desarrollar como parte de su proyecto.

Su facilitador también puede ayudarle a decidir si no está seguro de qué idea es la mejor.



Idea final:

¿Qué cambio positivo/mejora hará este producto/servicio a su comunidad?



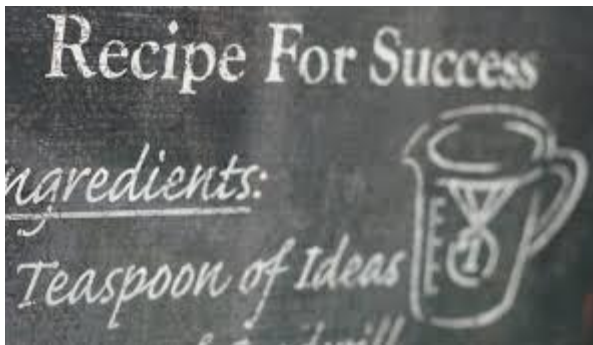
Actividad 5



En la Unidad 3 llevarás a cabo todas las actividades con otras personas de tu equipo. Por lo tanto, es importante que entiendas lo que hace un buen equipo para ayudarte a tener éxito con las tareas que tienes que llevar a cabo juntos.

En tu nuevo equipo mira la tarea que se indica a continuación y trabaja juntos para desarrollar una receta para un buen trabajo en equipo.

Usted debe detallar todos los ingredientes necesarios a continuación para hacer que el equipo lo mejor que puede ser.





La tarea es ahora que su grupo reflexione sobre lo **siguiente:**



¿Qué tan bien trabajaste en equipo?

¿Una persona lideró naturalmente?

¿Compartiste ideas?

¿Se apoyaron el uno al otro?

¿Uno o más no se unieron?

¿Se escucharon?

¿Qué harías de manera diferente en el tiempo que trabajas en equipo?



Actividad 6



Su facilitador le mostrará una página de fotos. En tu equipo tendrás que estudiarlas y luego poder responder preguntas. Tendrás dos minutos para mirar las fotos.

¿Necesitas una estrategia? Tómese un tiempo para discutir en su equipo cómo podría realizar esta tarea.

Su facilitador ahora le hará algunas preguntas sobre la imagen.

Registre sus respuestas a las siguientes preguntas:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.

¿Qué tan exitosa fue la estrategia de su equipo?

¿Cambiarías algo si lo hicieras de nuevo?

¿Qué aprendiste sobre la creación de un equipo exitoso?



Actividad 7



Lo que más me gustó de este taller

Algunas cosas que aprendí/logré de este taller



Taller 2





Actividad 1



Ahora que ha elegido su producto / servicio que necesita para llevar a cabo algunas investigaciones de mercado para determinar si su idea es viable.

¿De qué maneras llevará a cabo investigaciones de mercado para ayudarle a decidir sobre su mercado objetivo?

Esto debería ayudarle a responder las siguientes preguntas:

¿Quién estará interesado en su producto/servicio?

¿Qué precio estarán dispuestos a pagar por su producto/servicio?

¿Qué les gusta y no les gusta de su producto / servicio?

Recuerde que puede utilizar métodos primarios y secundarios de investigación.



Una vez que haya decidido la mejor manera de llevar a cabo la investigación de su producto / servicio su equipo debe asignar tareas para asegurarse de que todo está cubierto.

Usted está obligado a mantener evidencia de cualquier investigación que haya llevado a cabo para su cartera. Por ejemplo, cualquier pregunta de grupo focal, encuestas como parte de la investigación primaria y estadísticas gubernamentales, información de la competencia, investigación en Internet, etc. como parte de su investigación secundaria.

Actividad 2



Su tarea ahora es llevar a cabo un análisis SWOT sobre la idea de negocio de su equipo.

Utilice la siguiente plantilla para ayudar con esto y enviará su versión final como parte de su portafolio.

Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	Amenazas



--	--

Actividad 3



Para ayudarle a tomar una decisión final es útil si realiza un análisis pest sobre su idea de negocio.

Utilice la siguiente plantilla para ayudar con esto y enviará su versión final como parte de su portafolio.

Factores políticos	Factores económicos
Factores sociales	Factores tecnológico



--	--

Actividad 4



Ahora que ha llevado a cabo una variedad de investigaciones que necesita para determinar quién es su **mercado objetivo**.

Recordará que los mercados objetivo son grupos de clientes elegidos estratégicamente donde centrará la venta de su producto/servicio.

Los miembros de su mercado objetivo tendrán deseos y necesidades similares.

Tómese el tiempo para discutir dentro de su grupo quién será su mercado objetivo para su producto / servicio elegido y tenga en cuenta a continuación. Esto se transferirá a su cartera de pruebas más adelante.

Tenga en cuenta las razones por las que este es su mercado objetivo a continuación:



Actividad 5

DECISIÓN FINAL

Ahora que ha llevado a cabo todos los análisis/investigaciones de mercado relevantes que su equipo necesita para tomar una decisión final sobre el producto / servicio con el que ahora continuará.

¿La idea inicial sigue siendo una opción viable?

Si no es lo que hizo que el grupo decidiera hacer cambios?

¿Qué cambios hará si procede?

¿Están todos de acuerdo?



Si no, ¿cómo llegaste a una decisión final?

Tenga en cuenta su producto/servicio final a continuación:

Actividad 6



Lo que más me gustó de este taller

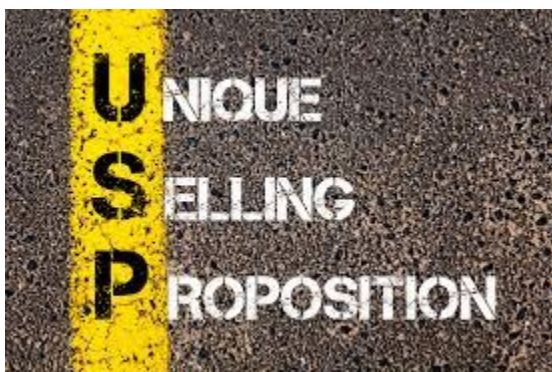


Algunas cosas que aprendí/logré de este taller

Taller 3



Actividad 1



Ahora que ha decidido su producto/servicio, ahora debe determinar su USP.

Pase algún tiempo en su grupo decidiendo sobre su USP. Utilice cualquier método que le gusta bajar todas sus ideas. Es posible que desee utilizar de ellos las sugerencias a continuación o una combinación:

- Mind mapping



- Escritura cerebral
- Notas pegajosas
- Grupo focal con mercado objetivo

Para ayudarle:

- Haz una lista de lo que sabes sobre tu público objetivo.
- Haga una lista de todas las necesidades que su producto o servicio podría satisfacer - todos estos atributos son puntos de venta potenciales para su negocio.
- ¿Qué estás ofreciendo que no está siendo satisfecha por sus competidores
- No olvide que su USP es una propuesta de venta única por lo que está buscando una brecha en el mercado.
- Haga coincidir cada USP potencial con lo que usted y su negocio son especialmente buenos y cómo desea ser visto.
- Realice entrevistas cortas con unas diez personas en su mercado objetivo para elegir el USP más fuerte para su negocio.
- Compruebe que tiene el USP adecuado. ¿Transmite un gran beneficio? ¿Es memorable?

Después de haber llevado a cabo las tareas anteriores y su equipo ha decidido la mejor nota usa a continuación:



Actividad 2



Ahora que ha decidido un producto/servicio y sabe que su USP la tarea de su equipo es darle un nombre. Para ello debe utilizar algunas de las técnicas de pensamiento creativo que aprendió al respecto.

Puntos para ayudarle:

- Debe ser único
- Debe ser corto, contundente y memorable
- Debe ser bueno escrito, así como cuando lo dices
- Debe evocar una emoción, sentimiento o una idea
- Debería resonar con su mercado objetivo

Algunos métodos que es posible que desee utilizar:

- Escritura de cerebros
- Mind mapping
- Notas pegajosas
- Grupo focal

Tómese un tiempo en su equipo para encontrar un gran nombre para su producto o servicio. En primer lugar, llegar a su top 3.

Los 3 nombres principales

Si usted no está decidido sobre el mejor nombre dentro de su equipo, es posible que desee votar sobre él o tener un pequeño grupo de enfoque dentro del grupo más amplio.

Producción final/nombre de servicio: _____

Deberá incluir pruebas del método que utilizó para elegir el nombre del producto/servicio de su cartera.



Actividad 3



Su próxima tarea es determinar qué tipo de negocio será el suyo.

Para ayudarte puede ser una idea mirar hacia atrás en tu Libro de Actividades en la Unidad 2 – Taller 8 para recordarte las diferentes posibilidades.

Ese taller también le recordará las ventajas/desventajas de cada uno.

Usted debe mirar cada uno de ellos a su vez y decidir cuál será más apropiado para su idea de negocio.

Ahora decida qué tipo sería el mejor y anote a continuación:

¿Por qué decidió este tipo de negocio para su producto/servicio?

Se le pedirá que incluya pruebas de la consideración que dio al tipo de negocio que decidió y la razón de ser de su cartera.



Actividad 4



Diseño de logotipos

La siguiente tarea para su grupo es diseñar un logotipo adecuado para su producto / servicio.

Algunas ideas en las que pensar:

1. Comprende por qué necesitas un logotipo
2. Defina su identidad de marca
3. Encuentra inspiración para tu diseño
4. Echa un vistazo a la competencia
5. Elige tu estilo de diseño
6. Preste atención a colour
7. Elija la fuente correcta para usted
8. Evalúa tus opciones de logotipo
9. Integre su diseño de logotipo en su marca

Utilice cualquier método adecuado para que su equipo mente 3 logotipos potenciales que identifiquen eficazmente su producto/diseño. A continuación, puede consultar con otros equipos/su mercado objetivo para recopilar sus aportaciones antes de decidirse por un diseño de logotipo final.

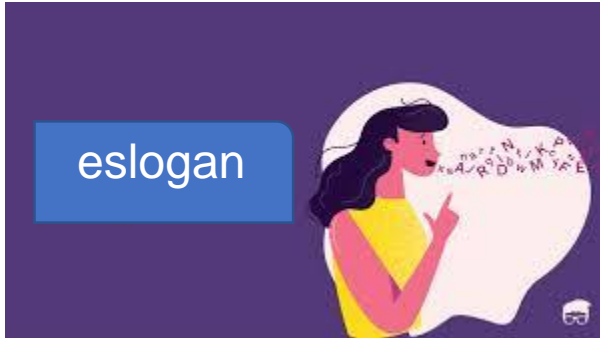
Una vez que haya decidido la mejor opción, puede dibujar el logotipo a continuación:

Explique a continuación las razones por las que eligió este logotipo en particular:



Deberá incluir pruebas de la consideración que dio al diseño de la razón de su logotipo para su decisión en su cartera, así como el logotipo real.

Actividad 5



La siguiente tarea para tu equipo es crear un eslogan que puedas usar para ayudar a marcar tu producto/servicio.

Piensa en los famosos de los que aprendiste en la Unidad 2 antes de empezar.

Algunas ideas en las que pensar:

1. Mantenlo corto y simple
2. Sea coherente
3. Concéntrate en lo que te hace diferente
4. Que sea atemporal
5. Considere su mercado objetivo
6. Obtenga información de otros equipos

Utilice cualquier método adecuado para que su equipo mente 3 eslóganes potenciales que identifiquen eficazmente su producto / diseño. A continuación, puede consultar con otros equipos / su mercado objetivo para recoger sus aportaciones antes de decidir sobre un eslogan final.

Una vez que haya decidido la mejor opción, tenga en cuenta su eslogan a continuación:

Explique a continuación las razones por las que eligió este eslogan en particular:



Se le pedirá que incluya pruebas de la consideración que dio al diseño de su razón de eslogan para su decisión en su cartera, así como el eslogan real.

Actividad 6



La siguiente tarea para su equipo es determinar la personalidad de marca de su producto / servicio.

Piensa en los famosos de los que aprendiste en la Unidad 2 antes de empezar

Algunas ideas en las que pensar:

Su personalidad de marca debe crecer a partir de su base de clientes existente:

¿Quiénes son sus clientes? ¿Con qué se relacionan? ¿Con qué mensajes visuales y culturales están familiarizados? ¿Qué rasgos comparten? ¿Cómo utilizan y se relacionan con sus productos?

Utilice cualquier método adecuado para que su equipo determine con su personalidad de marca. A continuación, puede consultar con otros equipos / su mercado objetivo para recoger sus aportaciones antes de decidir sobre su personalidad de marca.

Una vez que haya decidido la mejor opción tenga en cuenta su personalidad de marca a continuación:

Explique a continuación las razones por las que decidió su personalidad de marca:



Deberá incluir pruebas de la consideración que dio a la personalidad de la marca y la razón de su decisión en su cartera, así como su personalidad de marca.

Actividad 7



La siguiente tarea para su equipo es completar la tabla de 4 Ps of Marketing a continuación.

Para recordarle:

The 4 P's of Marketing explained			
Product	Promotion	Place	Price
1. Is there a demand for the product or service?	1. Making customers aware of a product	1. Distribution is getting the right product to the right place at the right time in the right amount and in the right condition	1. How much are customers willing to pay?
2. How to make the product appeal to consumer	2. Advertising	2. Storage	2. Is the price competitive with other products?
3. Packaging— includes the design, color, size, and brand names	3. Coupons	3. Warehousing	3. Can the company make a profit?
	4. Rebates	4. Transporting	
	5. Sales		
	6. Free give aways		
	7. Publicity		

Usando las ideas de la tabla anterior ahora piensa en el producto/servicio de tu equipo y completa la tabla en la página siguiente para capturar los 4 Ps.



Es posible que desee decidir asignar miembros del equipo para centrarse en una de las áreas y luego reunirlos a todos.

Se le pedirá que incluya una tabla similar que capture sus 4 Ps en su portafolio.

Los 4 Ps	
producto	
lugar	
precio	
promoción	



Actividad 8



Lo que más me gustó de este taller

Algunas cosas que aprendí/logré de este taller



Taller 4

usted

Medios digitales y redes



Actividad 1



La siguiente tarea para su equipo es diseñar un anuncio / volante para su producto / servicio que es adecuado para usar en una variedad de diferentes plataformas digitales.

Algunas cosas en las que pensar:

- ¿Qué intentas cruzar?
- Recuerde su USP
- Recuerda a tu público objetivo
- Recuerda tu personalidad de marca
- Qué colores/imágenes llamarán la atención
- ¿Cómo puedes incorporar tu logotipo y eslogan?



Analiza ideas sobre cómo puedes diseñar el mejor anuncio/volante.

Si tienes ideas diferentes dentro de tu equipo puedes crear 2/3 versiones diferentes.

A continuación, puede solicitar la opinión de otros equipos y/o de su mercado objetivo para ayudarle a decidir sobre la mejor idea.

Se le pedirá que incluya la versión final en su cartera de equipos.



Actividad 2



La siguiente tarea para su equipo es desarrollar una estrategia de marketing digital adecuada para su producto / servicio'

Estrategia de Marketing Digital

¿Por qué utiliza medios digitales para comercializar el negocio?

¿Cuál es su mercado objetivo?

¿Qué plataformas usas?

1	por qué
2	por qué
3	por qué

¿Qué contenido va a publicar?



Actividad 3



La siguiente tarea para su equipo es desarrollar una estrategia de red que le ayude a comercializar su producto/servicio.

Estrategia de redes	
¿Con quién ya sabes con quién puedes hacer una red?	
¿A quién más puedes acercarte para ayudarte a hacer crecer tu red?	
¿Con qué organizaciones podría establecer una red para ayudarle a comercializar su producto/servicio?	
1	4
2	5
3	6
¿De qué otras maneras puedes hacer crecer tu red de contactos?	



Actividad 4



La siguiente tarea para su equipo es desarrollar un tono de 1 minuto que cualquiera de ustedes pueda utilizar cuando tenga que explicar su producto / servicio a otros.

Puntos para recordar:

	Qué cubrir	Hora
1	<p>Introducción</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quién eres • Nombre de su empresa • Lo que haces/haces 	20 segundos
2	<p>Características/Beneficios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Incluya 1-2 beneficios de su producto/servicio • ¿Qué puede hacer su negocio por ellos? 	20 segundos
3	<p>Destacar y llamar a la acción</p> <ul style="list-style-type: none"> • Terminar con una pregunta abierta, una estadística, una propina o una cotización • Siempre termina con la oferta de conocer y hablar más en el descanso 	20 segundos

Una vez que haya completado la nota de la tarea, su tono de 1 minuto a continuación.



Esto también se incluirá como evidencia en su cartera de equipos.

Actividad 5



Lo que más me gustó de este taller

Algunas cosas que aprendí/logré de este taller



Taller 5

Sus finanzas y mantenimiento de registros





Actividad 1



Tu equipo llora de guerra

Para esta actividad, tu equipo tiene que idear un Grito de Guerra o Himno que puedas compartir con el grupo más amplio sobre tu equipo y cómo te acercas a este proyecto.

Tu Grito de Guerra podría ser una melodía corta, unas palabras que involucren una acción o una rutina. Debería ser algo que resuma a tu equipo y lo que estás tratando de lograr. Podría incorporar sus nombres o el nombre de su producto/ servicio y cómo se siente acerca del producto / servicio.

Su facilitador le dará 10 minutos para llegar a su grito de guerra y luego tiene que compartirlo con el grupo más amplio.

Utilice el espacio a continuación para anotar ideas.



¿Cómo te hizo sentir esta Actividad?

¿Cómo podría ser útil para su equipo?

Actividad 2



Esta tarea es ayudar a su equipo a centrarse en cómo financiará la nueva empresa durante los primeros tres meses. Discuta ideas con su equipo y tome nota de sus ideas en las tablas a continuación y en la página siguiente.

Piensa en la Unidad 2 donde aprendiste sobre diferentes opciones disponibles para ti y en tu equipo decide lo que sería apropiado. Utilice la siguiente tabla para ayudarle.

¿En qué necesitará gastar dinero para poner en marcha los productos/servicios?	Costo de cada artículo £
1	
2	
3	
4	
5	
Se requiere financiación total	€
¿Dónde puede obtener esta financiación?	€
Préstamo bancario	



Familia/Amigos	
Ahorros propios	
subvención	
sobregiro	
Crowdfunding	
total	€



Áreas a considerar:

Si su equipo planea pedir prestado a un banco, deberá distribuir los reembolsos durante varios meses.

¿Cuántos meses sería y nota debajo de los reembolsos mensuales

aproximados – recuerde que tendrá intereses para pagar también.
Ten en cuenta las ideas de tu equipo a continuación.

¿Qué otra información necesitaría proporcionar al banco?

Sus opciones de financiación y justificación serán capturadas más adelante cuando complete su cartera de pruebas. Esté preparado para explicar por qué ha elegido cualquiera de las opciones. Haga las notas a continuación.



Actividad 3



Usted aprendió la importancia de mantener buenos registros cuando está administrando un negocio en la Unidad 2. La tarea de su equipo es pensar en su nuevo producto/ servicio y hacer un plan que cubra todos los registros que necesita mantener.

Artículos	¿Cómo los grabarás
Es decir, detalles del cliente	

Ahora tome nota de los ingresos y gastos aproximados que su negocio tendrá en cada mes.

renta	importe	gasto	importe



total			

¿Hay alguna póliza/procedimiento/seguro en el que deba pensar para asegurarse de que cumple legalmente?

Por ejemplo, procedimientos de salud y seguridad, política gdpr, etc. Usted será capaz de utilizar Internet para investigar lo que se requerirá para su tipo de negocio.

Anote a continuación:

Actividad 4



Lo que más me gustó de este taller

Algunas cosas que aprendí/logré de este taller



Taller 6

Desarrollo de su plan de negocio





Actividad 1



Recuérdate en la Unidad 2 cuando hayas tenido la oportunidad de enterarte de las organizaciones famosas y sus declaraciones de misión. Investigaste Ikea, Nike y Adidas y create un Tatement Mission Spara Fitness at Home.

Antes de completar su Plan de Negocio, ahora tiene la oportunidad de trabajar con su equipo para crear una Declaración de Misión para su nueva empresa. Esto se incluirá en la sección Objetivos/Objetivos de su Plan de Negocio.

Puntos para recordar:

Una declaración de misión es una breve descripción del propósito fundamental de una empresa. Responde a la pregunta: "¿Por qué existe nuestro negocio?" El comunicado de la misión articula el propósito de la empresa tanto para aquellos en la acción de organi como para el público.

Es posible que te resulte útil llegar a tres versiones inicialmente y luego tener un grupo focal con otros equipos o tu mercado objetivo para decidir la versión final.

Misión 1



Misión 2
Misión 3

Actividad 2



Esta actividad ayudará a su equipo a capturar los elementos que necesita registrar en su plan de negocio. Recuerde que necesitará este documento para ayudarle a centrarse en todos los aspectos de su negocio y para mostrar a los posibles financiadores. Las siguientes tablas desglosan cada sección para que agregue notas en esta etapa. A continuación, se le pedirá que

complete un Plan de Negocios como evidencia para su cartera de equipos. Mira hacia atrás a tus notas de la Unidad 2 para ayudarte a recordar el detalle requerido en cada sección.

1 Resumen ejecutivo

--



2 Objetivos/Metas

3 Productos



4 Investigación de mercado

5 Competición



6 Marketing



7 Previsiones financieras

8 Propiedad y Gestión



9 Recursos Humanos

10 Detalles organizativos



Su facilitador le ayudará si necesita alguna orientación adicional con cada sección.
Recuerde que el Resumen Ejecutivo se puede completar por última vez.



Actividad 3



Lo que más me gustó de este taller

Algunas cosas que aprendí/logré de este taller



Taller 7

Completar su cartera





Actividad 1

Completar su portafolio



Con el fin de proporcionar evidencia de que su equipo ha cubierto todas las áreas dentro del Desafío de cambio se le ha proporcionado una plantilla de cartera de equipo.

Una cartera es un medio para presentar pruebas del logro de su equipo. Es una colección representativa de diferentes piezas de evidencia de sus habilidades, conocimientos y comprensión que indica que su equipo ha cumplido con los requisitos de la calificación de Unit 3 Change Challenge.



Tómese un tiempo para echar un vistazo a la cartera de equipos. Verás que no contienen muchas formas a favor para que el equipo agregue el trabajo que has estado haciendo a lo largo de los talleres anteriores, así como la presentación en la que comenzarás a trabajar en breve.

Completar la cartera debe ser un esfuerzo conjunto para su equipo y debe asignar secciones a cada miembro del equipo. Será su tarea transferir la información que ha recopilado en los talleres a la cartera final.



Verá que hay una lista de verificación en la primera página para ayudarle a incluir todas las pruebas relevantes que necesita. También hay una copia en la página siguiente.



Lista de verificación de carteras

	evidencia	completado
1	Descripción del producto/servicio	
2	Evidencia primaria de investigación de mercado	
3	Evidencia secundaria de investigación de mercado	
4	Análisis DAFO	
5	Análisis de PLAGAS	
6	Mercado objetivo y punto de venta único	
7	Logotipo, eslogan y personalidad de marca	
8	4 Ps de Análisis de Marketing	
9	Anuncio/Volante	
10	Estrategia de Marketing Digital	
11	Estrategia de redes	
12	Lanzamiento de 1 minuto	
13	Estrategia de financiación	
14	Estrategia de mantenimiento de registros	
15	Lista de políticas y procedimientos	
16	Declaración de objetivos	
17	Plan de negocio	
18	Presentación/Diapositivas y Plan de Entrega	
19	Lista de verificación de presentación (que completará su facilitador)	
20	Comentarios de presentación de otros equipos	
21	Resultado de la evaluación y comentarios del facilitador	





En esta etapa puede completar los artículos 1-16 en su lista de verificación.

**QUIÉN
HACE
QUÉ**

Su tarea ahora es decidir quién en su equipo completará cada sección utilizando la información que ha recopilado en talleres anteriores. Utilice la tabla siguiente para ayudarle a asignar cada sección a un miembro del equipo.

sección	Miembro del equipo
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13	
14	
15	
16	

Ahora todo el mundo debe tener claro quién tiene que completar cada sección.



Actividad 2



Ahora que ha completado 1-16, el equipo ahora puede comenzar a completar el número 17 – Su plan de negocios.

Esto debería ser un esfuerzo de equipo y nominar a alguien para completar el borrador final cuando todo el equipo está contento con el contenido propuesto.



Puede pedirle a su facilitador orientación adicional si lo necesita.

Cuando se hayan completado las secciones 1-17, asegúrese de mantenerlo en un lugar seguro hasta que se agreguen los elementos posteriores antes del envío.



Actividad 3



Lo que más me gustó de este taller

Algunas cosas que aprendí/logré de este taller



Taller 8

Desarrollo de su presentación (1)





Este Taller es el primero de tres que te ayuda a desarrollar una gran presentación para mostrar tu nuevo producto/servicio.

Relema tu memoria sobre el pitcheo y la presentación de ideas mirando hacia atrás en el Taller 11 de la Unidad 2.

Tómate un tiempo para hacerlo ahora.

Debe entregar una presentación de 5 minutos al grupo más amplio utilizando software powerpoint o una entrega menos formal mediante un rotafolio y cualquier otro recurso adecuado. La presentación será su presentación de ventas para mostrar su nuevo producto / servicio.

Debe incluir los siguientes elementos en su presentación y todos los miembros del equipo deben participar en la entrega.

Introducción	Presentar a todos los miembros del equipo y utilizar esta vez como un acaparador de atención.
Su producto	¿Cómo se llama su producto/servicio? ¿Qué pasa? ¿Qué hace?
Su branding	Muestre su logotipo y eslogan y dé una breve razón por la que decidió sobre ellos.
Usp	¿Cuál es su USP lo que hace que su producción/ servicio único?
Mercado objetivo	¿Quiénes son su mercado objetivo y por qué?
Marketing Ideas	Dar 3 ideas sobre cómo comercializará su producto / servicio
Precios	¿Cuánto costará suproducto/servicio? ¿Algún incentivo introductorio? etc.
conclusión	Resuma por qué su producto/servicio es genial y cómo beneficiará a la comunidad

En este taller se tratarán los tres primeros temas: Introducción, Su Producto y Su Branding.



Actividad 1



Antes de empezar a desarrollar su presentación, debe hacer algunas planificaciones.

Ahora que conoces tu informe necesitas llevar a cabo alguna planificación en tu equipo. Algunas cosas en las que pensar antes de empezar:

- Recuerde que sólo tiene 5 minutos para la entrega
- ¿Qué método usarás? ¿PowerPoint? ¿Otro?
- ¿Qué colores/temas usarás?
- ¿Necesita otros recursos? ¿Rotafolio? ¿Folletos?
- Reúne todo lo que necesitas
- ¿Qué técnicas de persuasión podrías usar?
- ¿Usarás notas para recordarte qué decir?

Analice las ideas anteriores dentro de su grupo y decida el camino a seguir.



Actividad 2



En tu grupo piensa en cómo puedes presentar tu presentación. La introducción debe incluir a cada uno de los miembros del equipo. Una buena presentación aprovecha este tiempo para llamar la atención del público.

En tu grupo analiza cómo podrías captar la atención de la audiencia.

Tenga en cuenta las siguientes ideas:

¿Qué miembro del equipo entregará este elemento de la presentación?



Actividad 3



¿Cómo puede describir mejor cuál es realmente su producto/servicio y qué hace?

Tenga en cuenta las siguientes ideas:

¿Qué miembro del equipo entregará este elemento de la presentación?



Actividad 4



Aquí es donde muestras tu logotipo y eslogan y das una breve razón por la que te decidiste por ellos.

Nuestro eslogan:

Analice en su equipo las razones por las que eligió este logotipo y el eslogan y tenga en cuenta sus razones a continuación:

¿Qué miembro del equipo entregará este elemento de la presentación?



Actividad 5



Lo que más me gustó de este taller

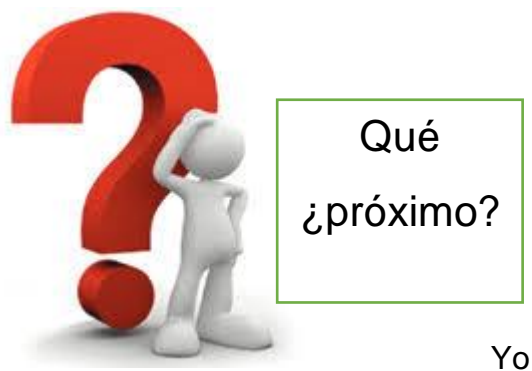
Algunas cosas que aprendí/logré de este taller



Taller 9

Desarrollo de su presentación (2)





En este taller reunirás el resto de los elementos de tu presentación. Usted debe ser capaz de obtener toda la información que necesita de su cartera.

Los elementos son:

Usp

Mercado objetivo

Marketing Ideas

Precios



Actividad 1



Nota debajo de su USP:

Tenga en cuenta su mercado objetivo a continuación:

Tenga en cuenta las tres formas principales en las que planea comercializar su producto/servicio a continuación:

¿Cómo puede hacer que estos tres elementos sean interesantes? ¿Qué técnicas podrías usar?



¿Qué miembro del equipo entregará este elemento de la presentación?

Actividad 2



En este taller puede discutir cuánto costará su producto/servicio.

La investigación que llevó a cabo anteriormente le ayudará con esto. Cuánto están cobrando sus competidores debería ayudar

Analice en su equipo lo siguiente:

¿Qué cobran nuestros competidores por un producto/servicio similar?

¿Cómo podemos ser competitivos y ganarnos a los clientes?

¿Podemos ofrecer algún incentivo?

Decisión final para fijar el precio de nuestro producto/servicio

¿Qué miembro del equipo entregará este elemento de la presentación?



Actividad 3

conclusión

Esta es una parte muy importante de su presentación. Usted tiene la oportunidad de dejar a la audiencia con un recuerdo positivo de su producto / servicio - así que hacerlo memorable! En su equipo analice las siguientes ideas.

¿Qué tiene de especial su producto/servicio? Piensa en tu USP.

¿Por qué las personas deben comprar su producto / servicio y no otro artículo similar?

¿Qué impacto positivo tendrá en la comunidad local?

¿Cómo puedes terminar la presentación con algo memorable?



¿Qué miembro del equipo entregará este elemento de la presentación

Actividad 4



Esta actividad es donde se unen todos los elementos.

Ahora tiene toda la información que necesita incluir en su presentación y sabe quién presentará cada elemento.

Tómese un tiempo para organizarse y refinar lo que desea decir para cada parte.

Otras cosas en las que tu equipo debe pensar:

1. Los consejos de presentación que aprendiste en la Unidad 2 – Taller 11
2. Lenguaje corporal y contacto visual
3. ¿Dónde se posicionarán?
4. ¿Qué usarás?
5. Uso de la voz para transmitir sentimiento y emoción. El tono, el tono, el ritmo y el volumen.



Actividad 5



Lo que más me gustó de este taller

Algunas cosas que aprendí/logré de este taller



Taller 10

Ejerciente Su Presentación



Actividad 1



En esta etapa su equipo debe tener una buena presentación de sonido con la que todos están contentos. Cada miembro del equipo debe saber la parte que tiene que entregar y tener las notas apropiadas. Las notas deben ser sólo indicaciones – just leerlas literalmente no está permitido.

Ahora es su oportunidad de practicar la entrega de la presentación. Encuentra un

lugar en el que no te molesten y prepara todo para practicar tu presentación.

Los psicólogos que trabajan con atletas han descubierto que debe reflejar las condiciones de la vida real tanto como sea posible durante las sesiones de práctica,



ya que saca a relucir el mejor rendimiento cuando la presión está en. Tim Ferriss, el famoso empresario y autor, lo aplicó a sus presentaciones. Dijo : "Imitar las condiciones del día del juego tanto como sea posible". Ferriss dio su presentación frente a amigos y extraños a grupos de unas 20 personas. "No quiero que mi primer ensayo sea cuando me para frente a 3.000 personas", dijo.

Puede utilizar la misma estrategia. Usted puede tener algunos 'ensayos de vestuario'. En primer lugar entregue la presentación con solo su equipo presente y tenga una discusión en grupo después donde todos tengan la oportunidad de dar comentarios.

¿Qué crees que salió bien?

¿Qué crees que no salió tan bien?

¿Cómo se podría mejorar?

Ahora que ha hecho algunos refinamientos a su presentación pruébalo de nuevo con sólo su equipo. Es posible que desee hacer esto varias veces hasta que esté satisfecho con el resultado.



pensar:

- Recuerda que solo tienes 5 minutos
- ¿Has seguido las directrices?
- ¿Está todo incluido?
- ¿Tienes la tecnología adecuada?
- ¿Has probado la tecnología?
- Comentarios el uno al otro constructivamente
- Practique hasta que se sienta sin esfuerzo



Es posible que desee grabar la presentación en el teléfono de alguien para darle una idea de cómo el público lo verá.



Actividad 2



Piense en la Unidad 1 cuando se enteró sobre el beneficio de mudarse de su zona confort. Tú y tu equipo han recorrido un largo camino desde entonces.

¿Dónde crees que estás en el diagrama ahora?

Usted está muy bien preparado para entregar su presentación - ¿se siente seguro?
¿Qué otras emociones sientes ahora?

Un poema para ti:

Solía tener una zona de confort donde sé que no podía fallar. Las mismas 4 paredes y ocupados eran realmente como una cárcel. Anhelaba tanto hacer las cosas que nunca había hecho antes. Pero me quedé dentro de mi zona de confort y coloqué el mismo piso viejo. Dije que no importaba que no estuviera haciendo mucho. Dije que no me importaban cosas como cheques de pago y cosas así. Si aún así sigas teniendo problemas, visita la página de intenta problemas, visita la página de intentas trabajar. No podía dejar pasar mi vida viendo ganar a otros. Contuvo la respiración; Salí y dejé que comenzara el cambio. Di un paso y con nueva fuerza nunca había sentido antes, me despedí de mi zona de confort y cerré y cerré la puerta. Si estás en una zona de confort, tienes miedo de aventurarte. Recuerde que todos los ganadores estuvieron en algún momento llenos de dudas. Un paso o dos y palabras de alabanza pueden hacer tus sueños realidad. Alcanza tu futuro con una sonrisa; ¡El éxito está ahí para ti!

¿Por qué es importante desafiar su zona de confort?

¿Qué diferencia crees que hará si te empujas fuera de tu zona de confort?



Actividad 3



La siguiente tarea para tu grupo es seleccionar a otros 1 equipo del grupo más amplio y pedirles que sean tu público para tu sesión de práctica final.

Ahora pídeles comentarios constructivos.

¿Qué les gustó más de la presentación?

¿Qué es lo que menos les gusta de la presentación?

¿Tienen alguna sugerencia constructiva sobre maneras de mejorar su presentación?



Actividad 4



Esta actividad es para darle tiempo para acordar cualquier cambio final y para asegurarse de que todos los miembros del equipo están contentos con la presentación final.

Recuerda a Workshop 5 cuando tu equipo creó un Grito de Guerra.

Usa tu Grito de Guerra ahora para ayudarte a ti y a los miembros de tu equipo a sentirte seguro de que puedes ofrecer una presentación de primera clase en el próximo taller.



Ahora piensa en la Unidad 1 donde aprendiste sobre el poder del auto-hablar positivo y las afirmaciones.

Su equipo ahora debe crear una afirmación positiva que todos pueden utilizar para visualizar todos ustedes entregando una presentación fantástica.

A continuación, tenga en cuenta:



Actividad 5



Lo que más me gustó de este taller

Algunas cosas que aprendí/logré de este taller



Taller 11

Entrega de su presentación





Actividad 1

**Hoy
es
el
grande
día**

¡Y es la oportunidad de tu equipo de brillar!

Después de que su equipo haya entregado su presentación, tómese un tiempo para reflexionar.

¿Qué crees que salió bien?



¿Qué harías diferente la próxima vez?

Piensa en tres palabras que resumen cómo te sientes ahora que has entregado tu presentación.

1. _____
2. _____
3. _____

LO HICISTE.

BIEN HECHO

Actividad 2



Su tarea es escuchar atentamente a todos los demás equipos mientras entregan sus presentaciones.

Su facilitador distribuirá formularios de evaluación y completará uno para cada equipo.

**constructivo
retroalimentación**



Durante las presentaciones tome algunas notas que puede usar cuando su equipo complete los formularios de evaluación más adelante y decida la puntuación a otorgar para cada equipo.



Cuando se han entregado las presentaciones y ha completado los formularios de evaluación para cada equipo, piense en las otras presentaciones. Estoy seguro de que ha aprendido mucho de los otros presentadores.

¿Qué te destacó de alguna de las presentaciones?

¿Cómo podría usar esto a su favor en el futuro?

Actividad 3



Lo que más me gustó de este taller

Algunas cosas que aprendí/logré de este taller



Taller 12

Mantenerse en el buen camino





El viaje hasta ahora.....

Ahora ha llegado al final de la Unidad 3 El Desafío de Cambio. Este Taller servirá para recordarte todas las áreas que has aprendido y tendrás la oportunidad de revisar cualquier aspecto del curso del que quieras

saber más.

El desafío del cambio	
Taller 1	Introducción a la unidad y rompehielos
Taller 2	Su análisis de mercado
Taller 3	Su branding y marketing
Taller 4	Sus medios digitales y redes
Taller 5	Sus finanzas y mantenimiento de registros
Taller 6	Desarrollo de su plan de negocio
Taller 7	Completar su cartera
Taller 8	Desarrollo de su presentación (1)
Taller 9	Desarrollo de su presentación (2)
Taller 10	Practicar su presentación
Taller 11	Entrega tu presentación
Taller 12	Mantenerse en el buen camino



Actividad 1



Para completar su cartera de equipos, debe agregar la evidencia final requerida a continuación.

18	Presentación/Diapositivas y Plan de Entrega	
19	Lista de verificación de presentación (que completará su facilitador)	
20	Comentarios de presentación de otros equipos	
21	Resultado de la evaluación y comentarios del facilitador	

Puede agregar sus presentaciones/ diapositivas y su plan de entrega (18) y su facilitador le dará los artículos 19 y 20 para entrar. En breve recibirá el punto 21 después de que su cartera de equipos haya sido evaluada con respecto a los criterios de mercado.

Tómese el tiempo para comprobar que se han completado todos los elementos necesarios y todos los miembros del equipo han firmado la lista de comprobación.



Si ha completado las tres Unidades:

- Unidad 1 – Desarrollo de la Unidad de Habilidades Emprendedoras
- 2 – Creación de una Unidad de Negocio
- 3 – El Desafío de Cambio

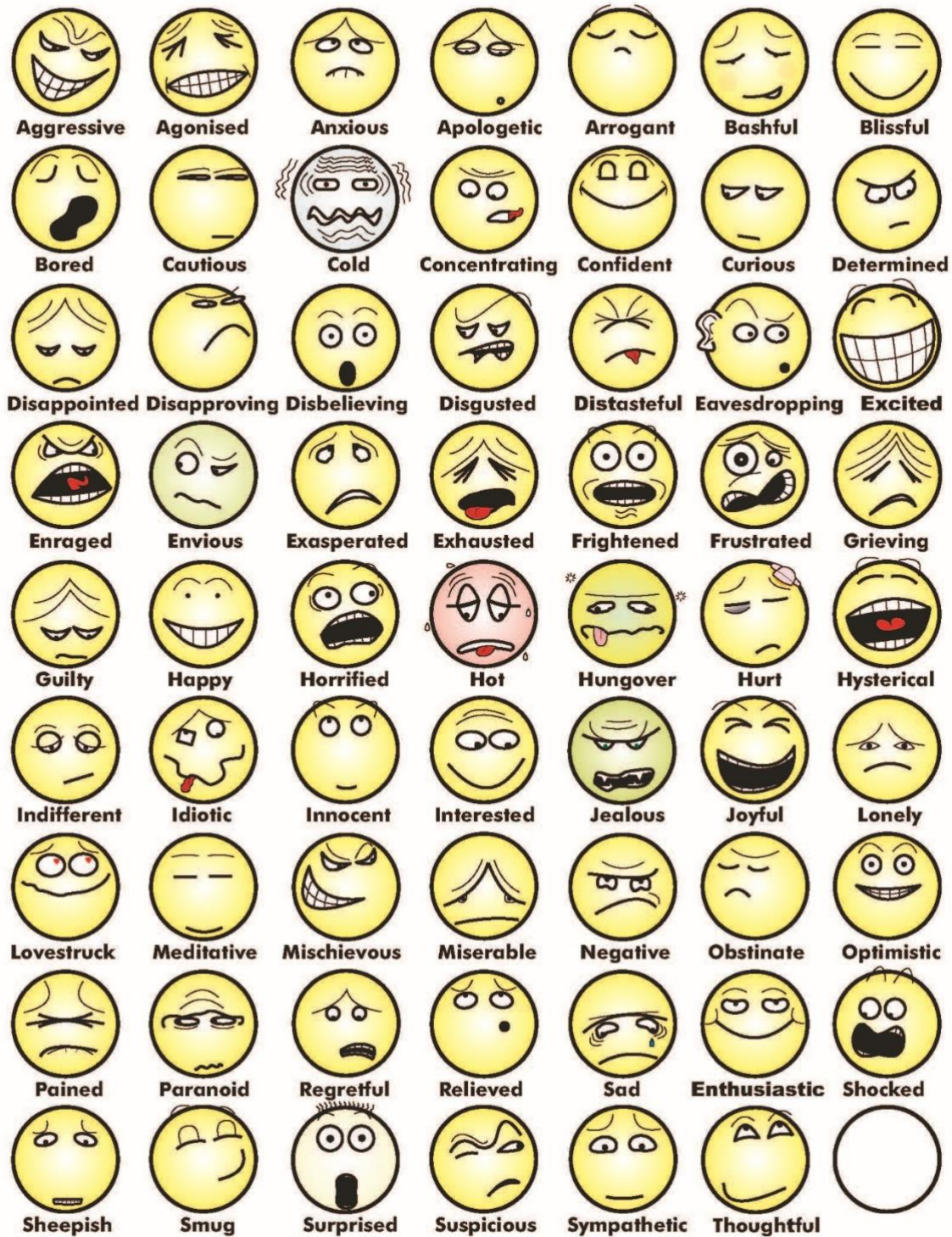
También recibirá el Premio Líder empresarial y empresarial a nivel 5 (nivel 3 de EQF)

Este es un gran logro y muestra su compromiso y trabajo duro.



Actividad 2

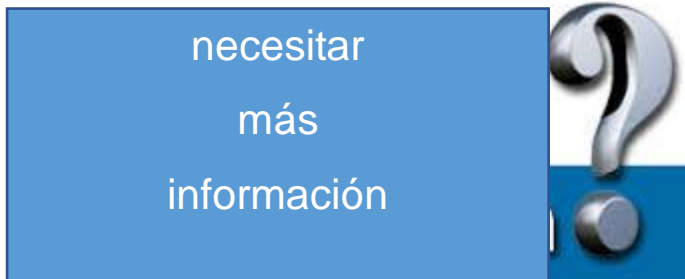
¿CÓMO TE SIENTES AHORA?





Actividad 3

Su facilitador le preguntará si desea revisar cualquier tema en particular cubierto en The Change **Challenge** para asegurarse de que tiene un buen nivel de comprensión. Por favor, utilice este tiempo para hacer preguntas a su facilitador o iniciar discusiones grupales con sus compañeros.



Áreas que me gustaría explorar con más detalle:

1	
2	
3	



Actividad 4



Enumere a continuación las tres áreas que ha encontrado más útiles en esta Unidad y por qué han sido importantes para usted:

1	
2	
3	

¿Qué cambios es probable que realices en tu vida como resultado del estudio de esta Unidad:

1	
2	
3	

¿Crees que querrás empezar tu propio negocio en el futuro?

SÍ/NO

¿Qué clase de negocio podría ser?



Actividad 5



Su facilitador distribuirá un formulario de evaluación para la Unidad 3 – El Desafío de Cambio. Es importante que complete este cuestionnaire con el fin de dar retroalimentación sobre el contenido del curso y lo útil que lo encontró. Por favor, sea muy honesto con sus comentarios y haga sugerencias si tiene alguna. Su respuesta es anónima y se utilizará para mejorar el curso en el futuro.



LA MEJOR MANERA
DE PREDECIR EL
FUTURO ES
CREARLO

ABRAHAM LINCOLN