

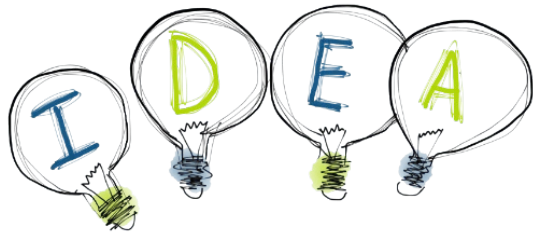


PLAN DE RECUPERACIÓN PARA LA PRUEBA EXTRAORDINARIA DE SEPTIEMBRE DE "INICIACIÓN A LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA" 4ºESO

Para superar la materia, deberás realizar un proyecto empresarial apoyándote en el modelo CANVAS, recogiendo toda la información en las 9 casillas estudiadas en clase.

Descripción de la tarea:










- Parte de una **idea de negocio innovadora**, identificando el sector de actividad en el que se desarrollará y describiendo si se trata de un bien o servicio.



- Deberás desarrollar cada uno de los bloques plasmando las ideas fundamentales de todo proyecto, con especial atención a los siguientes aspectos:
 - Plan económico financiero (distinguiendo entre el plan de inversión inicial y el propio de la actividad del negocio).
 - Plan de comunicación y de marketing
 - - Elaboración de un Plan de prevención de riesgos laborales, identificando posibles riesgos y proponiendo las medidas de protección adecuadas, tanto colectivas como individuales.

*Se valorará la originalidad, complejidad, creatividad y desarrollo de cada uno de los bloques del modelo canvas, así como el grado de conexión y coherencia de las ideas y acciones que se incluyen.

- Recursos de apoyo para elaborar el proyecto:

<p>Socios Clave </p> <p>¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave? ¿Qué actividades realizan nuestros socios clave?</p>	<p>Actividades Clave </p> <p>¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿Nuestros canales? ¿Nuestras relaciones con los clientes? ¿Nuestros fuentes de ingresos?</p>	<p>Propuesta de Valor </p> <p>¿Qué valor estamos entregando a los clientes? ¿Qué problemas estamos ayudando a resolver? ¿Qué necesidades estamos satisfaciendo? ¿Qué propuestas de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?</p>	<p>Relación con Clientes </p> <p>¿Qué tipo de relación estamos que establecemos y mantenemos con cada uno de nuestros segmentos de clientes? ¿Qué relaciones hemos establecido? ¿Qué canales son? ¿Cómo se integran en el resto de nuestra estructura?</p>	<p>Segmentos De Clientes </p> <p>¿Para qué segmentos creemos valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?</p>	
<p>Recursos Clave </p> <p>¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor? ¿Nuestros canales? ¿Nuestras relaciones con los clientes? ¿Nuestros fuentes de ingresos?</p>		<p>Canales </p> <p>¿A través de qué canales nuestros segmentos de clientes obtienen el valor? ¿Cómo los estamos alcanzando ahora? ¿Cómo están integrados nuestros canales? ¿Cuáles son los canales más importantes? ¿Cuáles son los más rentables? ¿Cómo podemos integrarlos a los canales de nuestros clientes?</p>			
<p>Estructura De Costos </p> <p>¿Cuáles son los costes más importantes en nuestros modelos de negocio? ¿Cuáles recursos clave son los más críticos? ¿Cuáles actividades clave son las más críticas?</p>				<p>Fuente De Ingresos </p> <p>¿Por qué valor nuestros clientes están dispuestos a pagar? Actualmente por qué se pagan? ¿Cómo están pagando? ¿Cómo podemos pagar? ¿Cuánto cobramos cada fuente de ingresos a los ingresos generados?</p>	

Video: <https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8&feature=youtu.be>

○ *¡Ánimate, y saca este verano tu espíritu emprendedor!*