

## El reto de contar historias B1

Soy capaz de contar historias.

Cultura emprendedora



### Elevator Pitch

Los estudiantes tienen 1 minuto para lanzar una idea de negocio a un grupo de “inversores”. Además, tienen que hacer frente a sus competidores. La tarea no es sencilla y requiere bastante know-how.

## Manual del alumnado

# Programa Youth Start Entrepreneurial Challenges

basado en el Modelo TRIO de educación emprendedora– [www.youthstart.eu](http://www.youthstart.eu)

Educación emprendedora básica		Cultura emprendedora						Emprendimiento responsable			
	El reto de la idea		El reto del héroe		El reto de la empatía		El reto de contar historias		El reto del compañerismo		El reto de mi comunidad
	Mi reto personal		El reto del puesto de limonada		El reto de las perspectivas		El reto del valor de la basura		El reto de las puertas abiertas		El reto del voluntariado
	El reto del mercado real		El reto de empezar tu proyecto		El reto máximo		El reto de ser positivo		El reto de la pericia		El reto del debate

El Modelo TRIO es un sistema pedagógico holístico que abarca tres ámbitos:

La **“Educación emprendedora básica”** comprende cualificaciones básicas para el pensamiento y la acción emprendedora, y más concretamente la capacidad de desarrollar e implementar ideas.

La **“Cultura emprendedora”** se refiere a la promoción de una cultura de apertura mental, empatía, trabajo en equipo, creatividad, establecimiento de objetivos e iniciativa personal, además de la asunción de riesgos y la consciencia sobre los riesgos.

El **“Emprendimiento responsable”** tiene como objetivo potenciar las competencias sociales y empoderar a los estudiantes en su rol de ciudadanos dispuestos a asumir responsabilidades por si mismos, hacia los demás y hacia el medio ambiente.

Cada reto pertenece a una de las 18 familias de retos, y cada familia de retos pertenece a uno de los tres ámbitos TRIO. Una familia de retos puede consistir en varios retos de diferentes niveles. Los códigos de letras que aparecen en el material didáctico indican los siguientes niveles educativos:

A1 y A2 – Primaria; B1 y B2 – ESO; C1 y C2 – Educación postobligatoria. Cada nivel se basa en el precedente.







# Hoja de ejercicios: Temas a tratar por parejas

Por parejas o en grupos reducidos, responded a las siguientes preguntas. Poned ejemplos que apoyen vuestras respuestas y estad listos para compartirlas con el resto de la clase.

1. ¿Por qué os gusta esta idea de negocio? ¿Qué aspecto/s os parecen imaginativos y singulares?

---

---

2. ¿Pensáis que esta idea de negocio tiene posibilidades de implantarse actualmente en el mercado?  
¿Por qué, o por qué no?

---

---

3. ¿Por qué una idea de negocio tiene éxito? ¿Pensáis que solamente teniendo una idea ingeniosa es suficiente para tener éxito? ¿Por qué, o por qué no?

---

---

4. ¿Qué otros factores que ya conocéis ayudan a predecir el éxito de una idea?

---

---

5. ¿Cuáles son, a vuestro entender, los elementos más importantes para conseguir el éxito? ¿Una buena idea de negocio o un modelo de negocio sostenible? ¿O ambos? Desarrollad y justificad la respuesta.

---

## Storytelling Challenge B1

You<sup>th</sup> Start Entrepreneurial Challenges

---





# Hoja de ejercicios 2

## Reunión del departamento de marketing

### ORDEN DEL DÍA

**FECHA:** 25 de junio del 2015 a las 9h30'

**LUGAR:** Sala de Reuniones, 3ª Planta

**Asistentes:**

**Consejo de administración, clientes potenciales, miembros del departamento de marketing**

**1. Lanzamiento de un nuevo producto/s**

- Elevator pitch – presentación de los resultados de los grupos de marketing
- Tiempo límite para cada pitch: **1 minuto** por grupo

**2. Criterios para la toma de decisiones; elementos del elevator pitch**

- denominación social, nombre del producto, logo y eslogan
- descripción del producto y/o servicios  
(se valorará el uso de términos tales como sostenible, ecológico, socialmente responsable)
- ¿Cuál es tu USP?  
(¿Quiénes son tus competidores? ¿Qué hace que tu producto/servicio sea especial?)
- estrategia de marketing: 4Ps (producto, precio, plaza y promoción)
- grupo objetivo
- mercado potencial
- información adicional

**3. Deliberación sobre procedimientos adicionales**

- evaluación de la presentación del producto
- valoración del elevator pitch por parte del Consejo de administración
- exposición de resultados

**4. Acuerdo sobre estrategias para promocionar nuestro producto e informe breve al CEO**

**5. Otros asuntos**

**Acta levantada por: IKA**



## Hoja de ejercicios 3

# ¡Vamos a preparar un elevator pitch de 1 minuto!

Hay muchas formas de lanzar una idea, una de ellas es un elevator pitch cuya duración no exceda de 1 minuto.

### Paso 1. ¿Cuál es tu objetivo y cuál es tu público?

Necesitas pensar el motivo por el cual haces el pitch. ¿Estás intentando vender un producto/servicio a inversores potenciales? ¿O estás simplemente tratando de atraer nuevos clientes? En función de la finalidad del pitch debes cambiar la forma de enfocarlo.

### Paso 2. Debes mencionar la denominación social de tu empresa, el nombre de tu producto/servicio y/o el eslogan.

### Paso 3. Describe tu empresa, producto o servicio.

¿A qué te dedicas? Describe tu empresa, producto o servicio de forma resumida, utilizando un vocabulario descriptivo. Ten en cuenta que los términos sostenible, ecológico, socialmente responsable, etc., están de moda.

### Paso 4. Identifica tu grupo objetivo (edad, nivel educativo, ubicación geográfica, etc.) y potencial de mercado.

¿A quién va destinado tu producto ideal? ¿Quién es tu clientela? ¿Qué potencial de mercado tienes con esta clientela? ¿Es local, nacional o internacional? ¿Por qué?

### Paso 5. Indica tu USP (Argumento diferenciador de ventas)

¿Qué hace que tu empresa, producto o servicio sea singular? Esto requerirá que hagas un cierto análisis de mercado, conocer a tus competidores (si existen) y saber qué te hace especial.

### Paso 6. Capta la atención de tu público con una pregunta

Esta pregunta puede estar relacionada con la estrategia de mercado de las 4Ps (producto, precio, plaza y promoción). Escribe una pregunta abierta que puedas contestar tú mismo, dando respuesta a las 4Ps.

### Paso 7. Termina el trabajo

Insiste en tu USP y menciona cualquier otra información sobre tu empresa, producto o servicio que los haga singulares. Vuelve a exponer tu mercado potencial y grupo objetivo. Finalmente, termina con una declaración ingeniosa o eslogan que capte la atención de tu público.

**¡AHORA A PRACTICAR!**





# Hoja de ejercicios 4

## Evaluación entre iguales y del profesor/a

Criterios	Notas	Puntos 1=Pobre 5= Eficaz
Empresa/Nombre del Producto/Nombre del servicio/ Logo y eslogan		
Descripción del Producto		
USP		
Estrategia de mercado de las 4Ps (producto, precio, plaza, promoción)		
Grupo objetivo identificado		
Identifica tu potencial de mercado		
Información adicional		
Habilidades de presentación		
Materiales para la presentación		
Gestión del Tiempo		
<b>Total</b>		



## ➔ Hoja de ejercicios 5

### Autoevaluación de final de unidad

**¡Marca con un círculo los emoticonos que te correspondan!**

Soy capaz de hacer frente a posibles competidores en la implementación de las tareas.	😊	😊😊	😊😊😊
Soy capaz de presentar diferentes alternativas para financiar mis ideas.	😊	😊😊	😊😊😊
Soy capaz de identificar y aprovechar oportunidades.	😊	😊😊	😊😊😊
Sé identificar los problemas éticos.	😊	😊😊	😊😊😊
Me gustaría contribuir con mis ideas a un futuro ecológico y a que se instale una conducta sensible en el mundo de los negocios y en la sociedad..	😊	😊😊	😊😊😊
Soy capaz de comunicarme bien con los demás.	😊	😊😊	😊😊😊
Soy capaz de llevar la iniciativa para convencer a los demás cuando hay que tomar decisiones en grupo.	😊	😊😊	😊😊😊
Soy capaz de trabajar con otras personas y maximizar sus aptitudes.	😊	😊😊	😊😊😊
Soy capaz de concebir ideas de marketing efectivas.	😊	😊😊	😊😊😊
Soy consciente de los riesgos y asumo la responsabilidad de mis actos.	😊	😊😊	😊😊😊
Soy capaz de lanzar una idea de negocio.	😊	😊😊	😊😊😊



# Hoja de ejercicios 6

## Autorreflexión final

1. Después de este reto, ¿crees que tienes más herramientas para lanzar una idea de negocio?

---

---

---

2. ¿Cuáles son las tres cosas que crees que has aprendido de este reto?

---

---

---

3. ¿Piensas que haber aprendido cómo funciona un elevator pitch puede ayudarte a hablar en público?

---

---

---

4. Después de este reto, ¿tienes más o menos miedo de hablar en público? ¿Por qué, o por qué no?

---

---

---

## Storytelling Challenge B1

You<sup>th</sup> Start Entrepreneurial Challenges

