



//ABANCA

**DINÁMICA PARA LA CREACIÓN
DE LA START-UP
(SECUNDARIA)**



DINÁMICA PARA LA CREACIÓN DE LA START-UP

Os proponemos una sencilla actividad grupal que permitirá la reflexión de vuestros alumnos y alumnas y vuestra participación subiendo una imagen, un documento o un vídeo de vuestra idea de negocio que debéis realizar como grupo-aula.



PARTICIPACIÓN A CONCURSO "SEGURA-MENTE"

DURACIÓN: 2 SESIONES

1º sesión: reflexión y puesta en común.
2º sesión: desarrollo de la idea de negocio.

¿QUÉ SE DEBE PRESENTAR?

La primera aseguradora para jóvenes: nombre de la empresa creada, logo y estrategia de la aseguradora.

Para realizar esta dinámica, os recomendamos realizar previamente la dinámica propuesta en la Unidad "Emprender sin riesgo", para que los alumnos desarrollen un espíritu emprendedor.

No obstante, os dejamos un esquema conclusión de las actitudes emprendedoras en la ficha de equipo.

1ª SESIÓN

REFLEXIÓN:

- Organiza a la clase por equipos, los mismos equipos que realizaron la dinámica propuesta en la Unidad "Emprender sin riesgo".
- Reparte la hoja de ruta que encontrarás al final de esta unidad, que les servirá para desarrollar su idea de negocio.
- Pide a cada equipo que reflexione durante 10 minutos sobre el esquema conclusión de las actitudes emprendedoras.

PUESTA EN COMÚN Y DEBATE

- Cada equipo desarrollará su idea de negocio: la primera aseguradora para jóvenes.
- Cada equipo expone frente al resto de la clase su idea de negocio: sector, estrategia y nombre de la Start-Up.

2ª SESIÓN

DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIO:

- Como grupo-aula, elegid la empresa más viable. Desarrollad un documento o un vídeo donde se explique el nombre de la Start-up, el logotipo y la estrategia de la aseguradora.

PARTICIPAMOS:

- Envía online, a través de la Zona Privada del Profesor, un trabajo por aula, un documento o vídeo de la propuesta en los formatos WORD, PDF, PPT o VÍDEO (AVI, MP4, MOV) incluyendo el nombre de la empresa creada, logo y estrategia de la aseguradora.





HOJA DE RUTA PARA CONVERTIR UNA IDEA EN UNA START UP.



Equipo formado por:

Gestionamos nuestro desarrollo personal

Somos creativos

Identificamos oportunidades

Detectamos un hueco en el mercado



IDEAS DE PROYECTOS. ASEGURADORA PARA JÓVENES

Traducimos nuestras ideas en un plan de acción



Actuamos con iniciativa

Tenemos visión y nos anticipamos

Somos previsores

Emprendemos sin riesgo

Trabajamos colaborativamente

PASOS A SEGUIR:

Abordad el desarrollo de la idea en base a los siguientes aspectos:



Estudio de la viabilidad: Reflexionad sobre una idea de producto o servicio y analizad las expectativas que puedan derivar de ella. Se trata de reflexionar sobre una hipótesis de producto o servicio que tiene posibilidades de hacerse real, útil y "necesario" para un público objetivo, en vuestro caso, los jóvenes serían vuestros clientes potenciales.



Estudio de mercado: Sabed si vuestra idea ya está en el mercado o si existen productos similares que podáis, por medio de vuestra idea, mejorar y diferenciar. Estudiad al público objetivo al que os dirigís y el posible hueco de mercado que habéis encontrado, la oportunidad de negocio con el que llenaréis ese vacío.



- ✓ **Estudio DAFO:** este estudio es muy común en el área del Marketing, y se trata de un estudio comparativo del mercado en el que se estudian las Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades. Al tiempo que investigáis el mercado, analizaréis la competencia para determinar qué carencias tiene de forma que os sirvan para que se conviertan en fortalezas de vuestro producto. Si valoramos los puntos débiles de la competencia y los reconvertís en oportunidades para vuestra idea, habréis logrado diferenciaros del mercado lanzando un producto o servicio viable.

- ✓ El proceso de construcción de un modelo de negocio es parte de la estrategia de negocio y gracias a él, queda definida la identidad del producto o servicio que queremos vender (el qué, el cómo, a quién, por qué medios, etc.)

1 Reflexionad sobre una idea de negocio.

2 Buscad un problema, una necesidad o deseo que resuelva vuestra idea.

3 Estudiad el mercado y la competencia.

4 Buscad la diferenciación que marcará la idea, que la distinguirá del resto.

5 Definid la base de clientes, vuestro público objetivo.

6 Definid el valor de la idea, lo que lo hace deseable para el cliente potencial.

7 Definid estrategia de penetración al mercado.

**PRODUCTO MÍNIMO
VIABLE (PMV)**

**MODELO DE
NEGOCIO**



//ABANCA

NUESTRA EMPRESA



NOMBRE: _____



LOGOTIPO:

ESTRATEGIA:


