

GUÍA – TALLER DE EMPRENDIMIENTO

GRADO 11° – 10 CLASES (2 HORAS SEMANALES)

1. Introducción

El emprendimiento juvenil es una de las mejores formas de potenciar la creatividad y el liderazgo en los estudiantes. Al desarrollar un proyecto de negocio, los jóvenes no solo aprenden a identificar oportunidades, sino que también adquieren habilidades de planeación, comunicación y trabajo en equipo.

Esta guía propone un recorrido de **10 semanas**, en las que el estudiante irá desde la identificación de problemas en su comunidad hasta la presentación de un **pitch final de su proyecto**. Cada semana combina actividades **conectadas (uso de herramientas digitales)** y **desconectadas (reflexión, debates, escritura, diseño en papel)** para desarrollar competencias clave en el ámbito del emprendimiento.

2. Resultados de Aprendizaje

Al finalizar el taller, el estudiante será capaz de:

1. Identificar oportunidades de negocio en su entorno inmediato.
 2. Formular una propuesta de valor clara que responda a una necesidad real.
 3. Elaborar un plan de negocio sencillo y comprensible.
 4. Diseñar prototipos (en papel o digitales) para visualizar la idea de negocio.
 5. Presentar un pitch breve y convincente que muestre la viabilidad de su proyecto.
-

3. Indicadores de Logro

- Reconoce problemas y los convierte en oportunidades.
- Define una propuesta de valor simple y efectiva.
- Identifica clientes potenciales y el mercado objetivo.
- Calcula costos iniciales de su idea de negocio.

- Diseña un prototipo visual que represente su producto o servicio.
 - Elabora y expone un pitch de negocio de manera organizada.
-

4. Conceptos Clave

- **Emprendimiento:** Proceso de crear e innovar para resolver problemas y generar valor.
 - **Propuesta de valor:** Beneficio principal que diferencia un producto o servicio.
 - **Plan de negocio:** Documento que organiza la visión, mercado, costos y proyecciones de un proyecto.
 - **Prototipo:** Modelo inicial que muestra cómo funcionaría un producto o servicio.
 - **Pitch:** Presentación breve y persuasiva de una idea de negocio.
-

5. Plan de Clases y Actividades



Semana 1: ¿Qué es el emprendimiento?

- **Explicación:** Se introduce el concepto de emprendimiento. Reflexionaremos sobre cómo grandes negocios empezaron con ideas simples (ej. Rappi nació de la necesidad de pedir domicilios fácilmente).
 - **Actividad desconectada (grupal):**
 - Realizar una lluvia de ideas sobre problemas del colegio o comunidad (ej. filas largas en la cafetería, falta de transporte escolar, necesidad de vender productos artesanales).
 - Cada grupo debe anotar al menos 5 problemas y posibles soluciones.
 - **Herramienta recomendada:** Mapa mental en cartulina o en la app **MindMeister**.
 - **Producto esperado:** Lista de problemas con posibles ideas de negocio.
-



Semana 2: Identificación de oportunidades de negocio

- **Explicación:** Los problemas pueden convertirse en oportunidades si pensamos en soluciones innovadoras.
 - **Actividad conectada (individual):**
 - Investigar en internet 3 casos de emprendimientos juveniles exitosos en Colombia o Latinoamérica.
 - Identificar qué necesidad resolvieron y cómo lo hicieron.
 - **Ejemplo:**
 - “EcoBottles” → reutilización de botellas plásticas para fabricar productos.
 - “Merqueo” → compras de mercado en línea para ahorrar tiempo.
 - **Herramienta recomendada:** Google, YouTube o artículos de prensa.
 - **Producto esperado:** Cuadro comparativo con 3 emprendimientos juveniles.
-

Semana 3: Propuesta de valor

- **Explicación:** La propuesta de valor es el corazón del negocio. Responde: *¿Qué ofrezco?* y *¿Por qué la gente lo elegiría?*
 - **Actividad desconectada (individual):**
 - Redactar en una frase la propuesta de valor de su idea de negocio.
 - **Ejemplo:**
 - “Mi aplicación ayuda a los estudiantes a organizar sus tareas fácilmente y recibir recordatorios automáticos.”
 - “Mi emprendimiento vende snacks saludables y económicos para el descanso escolar.”
 - **Herramienta recomendada:** Plantilla de Canva o documento de Word.
 - **Producto esperado:** Frase escrita con la propuesta de valor.
-

Semana 4: Segmento de clientes y mercado

- **Explicación:** No todos los productos son para todos. Identificar clientes ayuda a diseñar un negocio efectivo.
 - **Actividad conectada (grupal):**
 - Crear el perfil del cliente ideal: edad, intereses, hábitos de consumo.
 - **Ejemplo:**
 - Cliente ideal: jóvenes de 14 a 18 años, que usan el celular constantemente, buscan snacks baratos y gustan de productos innovadores.
 - **Herramienta recomendada:** Canva (plantillas de “Customer Persona”).
 - **Producto esperado:** Infografía del cliente objetivo.
-



Semana 5: Costos y presupuesto inicial

- **Explicación:** Un negocio necesita inversión inicial. Aprenderemos a calcular costos básicos.
 - **Actividad desconectada (individual):**
 - Hacer una lista de lo necesario para iniciar el negocio (materiales, equipos, mano de obra).
 - **Ejemplo:**
 - Puesto de jugos → fruta \$50.000, vasos \$20.000, licuadora \$200.000.
 - **Herramienta recomendada:** Google Sheets o Excel.
 - **Producto esperado:** Tabla con costos iniciales del proyecto.
-



Semana 6: Modelo de negocio (Canvas)

- **Explicación:** El lienzo Canvas permite visualizar el negocio en 9 bloques (clientes, propuesta de valor, recursos, ingresos, etc.).
- **Actividad conectada (grupal):**
 - Diligenciar un **Business Model Canvas** para su idea.
- **Herramienta recomendada:** Miro, Canva o plantilla impresa.

- **Producto esperado:** Canvas diligenciado.
-



Semana 7: Diseño de prototipo

- **Explicación:** El prototipo permite ver cómo funcionaría la idea antes de invertir dinero.
 - **Actividad desconectada (individual):**
 - Dibujar en papel el prototipo de su producto/servicio (puede ser un boceto de app o maqueta en cartón).
 - **Ejemplo:**
 - Una app: dibujar pantallas y botones.
 - Un producto: maqueta del empaque o diseño físico.
 - **Producto esperado:** Foto o escaneo del prototipo.
-



Semana 8: Marketing y promoción

- **Explicación:** No basta con tener una buena idea; hay que darla a conocer.
 - **Actividad conectada (individual):**
 - Crear un afiche o publicación digital para promocionar su idea.
 - **Ejemplo:**
 - “Snacks saludables – baratos, ricos y naturales” con colores llamativos y logo del negocio.
 - **Herramienta recomendada:** Canva o PowerPoint.
 - **Producto esperado:** Flyer digital.
-



Semana 9: Preparación del pitch de negocio

- **Explicación:** El pitch es una presentación breve y persuasiva de la idea. Debe durar 2-3 minutos.
- **Actividad desconectada (grupal):**

- Preparar guion del pitch:
 1. Problema detectado.
 2. Solución propuesta.
 3. Cliente objetivo.
 4. Beneficios.
 5. Costos básicos.
 - **Ejemplo:** Presentar una app para mejorar el transporte escolar, mostrando problema, solución y beneficios.
 - **Producto esperado:** Guion escrito del pitch.
-



Semana 10: Presentación final del proyecto

- **Explicación:** Los estudiantes presentarán su pitch y mostrarán su prototipo.
 - **Actividad conectada (individual):**
 - Exponer su idea en video (2-3 minutos).
 - **Herramienta recomendada:** Grabación con celular, edición básica en CapCut.
 - **Producto esperado:** Video subido al Padlet con la exposición final.
-

6. Plataforma

Todas las evidencias se deben subir al Padlet oficial del curso:

👉 https://padlet.com/emprendimiento11_4periodo