

INSTITUCIÒN EDUCATIVA LA SALLE

**Proyecto Muestra de emprendimiento
2024**

**Asignatura
Formulación de proyectos 10º**

Docente

Liceth Bibiana sanjuán Quintero

Proyecto Muestra de emprendimiento

Este proyecto está vinculado con la feria TECNOSALLE y es una de las dos actividades antes de la feria tecnológica, hace parte del desarrollo de la asignatura de Formulación de Proyectos en el grado 10^o y busca que los estudiantes, en equipos colaborativos, creen su propia idea de negocio.

El proyecto se enfoca en los temas de horizonte empresarial, mercadeo y publicidad, y tiene como público objetivo a estudiantes de entre 11 y 18 años. El proyecto se desarrolla utilizando la metodología de Aprendizaje Basado en Proyectos, donde los estudiantes aprenderán de manera activa y relevante, enfocándose en el trabajo colaborativo, el aprendizaje autónomo y la resolución de problemas prácticos. Los estudiantes deberán investigar, analizar y reflexionar sobre el proceso de su trabajo, y el producto final del proyecto deberá solucionar un problema o una situación del mundo real.

Esta actividad está enmarcada dentro de las actividades del proyecto Tecnosalle y cuenta con apoyo del equipo docente que lo conforma (José Luis Pabón, Ofelia Meza, Joan Ascanio, Andrea Bustamante, Rafael Montaguth, Liliana Meneses y Liceth Bibiana Sanjuán)

Objetivo General

Fomentar una cultura emprendedora en los estudiantes, desarrollando habilidades clave para la creación y gestión de negocios, a través de la aplicación práctica de conocimientos teóricos y el trabajo colaborativo en un entorno simulado.

Objetivos Específicos

- Fortalecer las habilidades de identificación de oportunidades de negocio.
- Adquirir conocimientos sobre marketing, ventas y finanzas aplicados a emprendimientos.
- Integrar los conceptos aprendidos en clase (horizonte empresarial, mercadeo, publicidad) en la creación de un producto o servicio innovador.
- Analizar el mercado y la competencia para identificar nichos de oportunidad.
- Desarrollar estrategias de marketing efectivas para promocionar los productos o servicios.

- Promover la colaboración y el trabajo en equipo para alcanzar objetivos comunes.
- Desarrollar habilidades de comunicación efectiva para presentar ideas y negociar.
- Fomentar la resolución de conflictos de manera constructiva.
- Estimular la búsqueda de información relevante para el desarrollo de los proyectos.
- Fomentar la curiosidad y el espíritu investigativo.
- Desarrollar habilidades de autogestión del tiempo y de los recursos.
- Fomentar la generación de ideas innovadoras y originales.
- Desarrollar la capacidad de identificar y resolver problemas de manera creativa.
- Promover el pensamiento crítico y la toma de decisiones.

I FASE: Exploratoria o diagnóstica

En la primera fase se trabaja con los estudiante un análisis sobre la siguiente información (teniendo en cuenta que para 2024 el tema va de acuerdo al proyecto pedagógico transversal de la institución: Ocaña mi patria Chica.)

- Identificación del problema o necesidad:

Se analizará con los estudiantes interrogantes como:

¿Qué problemas o necesidades existen en la comunidad escolar o local que podrían ser resueltos a través de un emprendimiento?

¿Qué productos o servicios podrían ser demandados por los estudiantes, profesores o comunidad en general?

- Análisis del entorno:

¿Cuáles son las tendencias actuales en el mercado?

¿Qué regulaciones o normativas deben ser consideradas?

¿Cuáles son los recursos disponibles (financieros, humanos, materiales)?

Investigación de mercado:

¿Cuál es el público objetivo?

¿Cuáles son sus necesidades y preferencias?

¿Cuál es la competencia?

- Generación de ideas:

Lluvia de ideas para identificar posibles proyectos emprendedores.

Evaluación de las ideas en función de su viabilidad, impacto y potencial de crecimiento.

II FASE: La planificación

Dentro de la planificación del proyecto de aula se trabajará el desarrollo de cada propuesta de trabajo en una plantilla que contiene la información detallada de cada proyecto.

Esta información se planteará y desarrollará en clase dependiendo de tema escogido por cada equipo de trabajo.

Plantilla de trabajo del proyecto:

INSTITUCIÓN EDUCATIVA LA SALLE		PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO	
INTEGRANTES			
PRODUCTO (Nombre y descripción)			
ESTUDIO DE MERCADO	POBLACIÓN BENEFICIADA (quienes son, sus necesidades y preferencias)		
	COMPETENCIA		
	ESTRATEGIA DE PRECIO		
PLAN DE NEGOCIO	OBJETIVOS	GENERAL:	
		ESPECÍFICOS: 1. 2. 3.	
	PLAN DE OPERACIONES (Cronograma 1 MES)		
MARKETING Y VENTA	PRESUPUESTO		
	CANALES DE COMUNICACIÓN		
	ESTRATEGIA DE MARKETING		
	IMAGEN CORPORATIVA	LOGOTIPO:	
		ISOTIPO:	
SLOGAN:			
YINGLE:			
REGISTRO CONTABLE			
CONCLUSIONES			
EVIDENCIAS DE TRABAJO			

III FASE: Ejecución del PPA

Dentro de la ejecución se tuvieron en cuenta las siguientes actividades:

- Capacitaciones: Dentro de las clases de Formulación de proyectos se organizan talleres y charlas para los estudiantes sobre temas como elaboración de planes de negocio, marketing, finanzas y presentación en público.
- Asignación de roles: Se define claramente las responsabilidades de cada estudiante o grupo de trabajo.

- Creación de los stands: Se supervisa la construcción y decoración de los stands, asegurando que sean atractivos y representativos de cada proyecto.
- Promoción: Se utiliza diferentes canales para promocionar la feria (redes sociales, volantes, correos electrónicos, etc.) e invita a la comunidad educativa y local a asistir.
- Desarrollo de la feria:

Inauguración: Se realiza un acto de apertura con la presencia de autoridades, invitados especiales y los participantes.

Ventas: Se permite a los estudiantes vender sus productos o servicios, si es el caso.

Evaluación en tiempo real: Observa el funcionamiento de la feria y realiza ajustes si es necesario.

IV FASE: Evaluación del PPA.

En la fase de evaluación se analiza todo el desarrollo del proyecto teniendo en cuenta:

- Recopilación de datos: a participantes, visitantes y organizadores a través de encuestas y observación directa.

Se evalúa el desempeño de los estudiantes teniendo en cuenta la siguiente rubrica:

Objetivos de aprendizaje	Excelente	Sobresaliente	Aceptable	Bajo
Desarrollo de habilidades de emprendimiento e innovación	Los estudiantes demuestran una comprensión profunda de los conceptos de emprendimiento e innovación y aplican de manera creativa en su idea de negocio.	Los estudiantes demuestran una buena comprensión de los conceptos de emprendimiento e innovación y aplican de manera efectiva en su idea de negocio.	Los estudiantes demuestran una comprensión básica de los conceptos de emprendimiento e innovación y aplican de manera limitada en su idea de negocio.	Los estudiantes tienen dificultades para comprender los conceptos de emprendimiento e innovación y no logran aplicarlos en su idea de negocio.
Aplicación de conceptos de horizonte empresarial, mercadeo y publicidad	Los estudiantes demuestran una comprensión profunda de los conceptos de horizonte empresarial, mercadeo y publicidad y los aplican de manera creativa en su plan de negocios y estrategias.	Los estudiantes demuestran una buena comprensión de los conceptos de horizonte empresarial, mercadeo y publicidad y los aplican de manera efectiva en su plan de negocios y estrategias.	Los estudiantes demuestran una comprensión básica de los conceptos de horizonte empresarial, mercadeo y publicidad y los aplican de manera limitada en su plan de negocios y estrategias.	Los estudiantes tienen dificultades para comprender los conceptos de horizonte empresarial, mercadeo y publicidad y no logran aplicarlos en su plan de negocios y estrategias.
Fomento del	Los estudiantes	Los estudiantes	Los estudiantes	Los estudiantes

trabajo colaborativo y la comunicación efectiva en equipo	trabajan de manera colaborativa y efectiva en equipo, involucrando a todos los miembros y comunicándose de manera clara y respetuosa.	trabajan de manera colaborativa en equipo, involucrando a la mayoría de los miembros y comunicándose de manera clara y respetuosa.	trabajan de manera limitada en equipo, involucrando a algunos miembros y con dificultades en la comunicación.	tienen dificultades para trabajar en equipo y la comunicación es deficiente o inexistente.
Fomento del aprendizaje autónomo y la investigación	Los estudiantes demuestran una capacidad excepcional de aprendizaje autónomo e investigación, utilizando fuentes confiables y relevantes en su trabajo.	Los estudiantes demuestran una buena capacidad de aprendizaje autónomo e investigación, utilizando fuentes confiables y relevantes en su trabajo.	Los estudiantes demuestran una capacidad básica de aprendizaje autónomo e investigación, utilizando algunas fuentes relevantes en su trabajo.	Los estudiantes tienen dificultades para aprender de manera autónoma e investigar, y no utilizan fuentes confiables ni relevantes en su trabajo.
Promoción de la resolución de problemas prácticos y la creatividad	Los estudiantes demuestran una habilidad excepcional para resolver problemas prácticos de manera creativa, presentando soluciones innovadoras y efectivas.	Los estudiantes demuestran una habilidad buena para resolver problemas prácticos de manera creativa, presentando soluciones efectivas.	Los estudiantes demuestran una habilidad básica para resolver problemas prácticos de manera limitada, presentando soluciones poco innovadoras o poco efectivas.	Los estudiantes tienen dificultades para resolver problemas prácticos de manera creativa y no logran presentar soluciones efectivas.

- Análisis de resultados: Se compara los resultados obtenidos con los objetivos establecidos al inicio del proyecto, se identifican las fortalezas y debilidades y se identifican las razones detrás de los éxitos y los fracasos.
- Informe final. Para finalizar se presenta el informe final que incluya todos los aspectos del proyecto, desde la planificación hasta la evaluación.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

Septiembre
03

Gastronomía, cultura y emprendimiento

SABOR LASALLISTA

Más de 25 Emprendimientos
Gastronomía - Danzas folclóricas -
Música y Mucho más

PATIO CENTRAL TERCERA HORA

Organizado por:
Asignatura Formulación de proyectos
Corporación "A la antigua"
Tecnosalle









