El emprendimiento habla de los deseos de superación que nos singularizan como humanos, y de la esperanza que, como proyecto social compartido, somos capaces de proveernos."

innicia
Cultura Emprendedora

Ficha didáctica de la actividad

Activo al que hace referencia

- [ ] Autoconocimiento
- [ ] Creatividad y creación
- [ ] Responsabilidad
- [ ] Bien común
- [ ] Aprendizaje
- [ ] Conocimiento
- [ ] Grupo
- [ ] Comunicación
- [ ] Iniciativa
- [ ] Productividad
- [ ] Imaginación
- [ ] Equipo
- [ ] Comunidad
- [ ] Innovación
- [ ] Asunción de riesgos

Dimensión del emprendimiento

- [ ] Personal
- [ ] Social
- [ ] Productivo

Etapa o enseñanza donde se trabaja

Describe brevemente el activo que se trabaja con esta actividad

Asignaturas / módulos / áreas donde se trabaja esta actividad

Concreción curricular

Agrupación

Número de sesiones

Competencias clave que se pretenden potenciar

Objetivos que se pretenden alcanzar

Criterios de evaluación

¿En qué consiste? Describe la actividad

Recursos necesarios para llevarla a cabo

Anexo Ficha didáctica:

EL PLAN DE MARKETING

Guía para realizar el plan de marketing:

+ El producto.

- Describe brevemente cual son las características de los productos o servicios que se venden en tu empresa. (marca, logotipo, envoltorio, garantía...)

- Determina la necesidad básica que cubren tus productos o servicios, es decir, la razón por la que los productos o servicios que tú vendes son comprados.

- Analiza si el producto o servicio que piensas vender es distinto a los que existen ya en el mercado actualmente y enumera las novedades y las ventajas que tiene respecto a los que ya existen en el mercado.

+ El mercado y la demanda:

- Analiza el sector de actividad donde actúa tu empresa y sus características más relevantes. Determina tu ámbito geográfico de actuación (local, regional, nacional...)

- Reflexiona sobre la cuota de participación en el mercado que te propones, y que tiempo te va a llevar conseguirla, por cada tipo de producto o servicio. Prever la cifra de ventas que esperas alcanzar, por cada línea de producto.

+ Los competidores:

- Analiza las características de tus principales competidores (número, volumen de ventas, sus promociones, puntos de venta, la atención al cliente y las características de sus productos)

- Ventajas y desventajas de tu empresa frente a tus posibles competidores.

+ El precio: Explica que criterios has utilizado para fijar los precios de venta y realiza una tabla de precios.

+ La política de distribución: Explica si vas a utilizar algún intermediario (mayoristas o minoristas) para hacer llegar tu producto al consumidor final. Realiza un gráfico con los canales de distribución que vas a utilizar.

+ La política de promoción: Describe cómo vas a realizar la comunicación promoción de tu producto o servicio (publicidad, relaciones públicas, merchandising, esponsorización, promociones,..), y cuál será su presupuesto en los próximos 5 años.

EJERCICIO ECONÓMICO	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Publicidad					
Promoción de Ventas					
Relaciones Públicas					
Merchandising					
Sponsors					
Ferias y exposiciones					
Otros gastos de distribución					
Otros gastos					
Total comunicación					

“El emprendimiento habla de los deseos de superación que nos singularizan como humanos, y de la esperanza que, como proyecto social compartido, somos capaces de proveernos.”

AUTORÍA Y EDICIÓN DE RECURSOS INNICIA

Edita:

JUNTA DE ANDALUCIA
CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN

Dirección técnica:

Servicio de Planes y Programas Educativos
Dirección General de Innovación
Consejería de Educación

Autoría: José Montejo Villa