

VentureLab

Las Mentalidades Emprendedoras



Girl Scout Brownie



Acerca de nosotros

Creando la siguiente generación de emprendedoras e innovadoras del cambio.

En VentureLab, creemos que el espíritu emprendedor no solo se trata de iniciar empresas. Es una serie de habilidades y una mentalidad. Involucra identificar necesidades, aportar ideas creativas, tomar riesgos medidos, aprender del fracaso, y perseverar a pesar de contratiempos. En breve, se trata de tener una visión y hacerla realidad.

Somos apasionados por empoderar a niñas para que innoven, crean, y descubran su potencial. Por eso hemos creado un currículo, entrenamiento y programas innovadores y divertidos sobre el espíritu emprendedor -los vehículos perfectos para ayudar a estudiantes, y especialmente niñas, a desarrollar el estado de mente y de corazón que pueden utilizar por toda su vida, sin importar que escojan hacer. Juntos, desarrollaremos jóvenes resistentes, seguros de sí mismos listos para los desafíos de hoy y de mañana.

De acuerdo con el Foro Económico Mundial, el 65% de niños entrando a la primaria hoy probablemente trabajarán en empleos que actualmente no existen. Nuestro reto es de dos partes: no podemos anticipar las “competencias esenciales” y empleos del futuro y nuestro sistema de educación no está preparando a estudiantes para un mundo y un mercado de empleo rápidamente cambiantes. Para que nuestros jóvenes tengan éxito, creemos que ellos deben de desarrollar la habilidad de conectarse con su creatividad innata para crear sus propias oportunidades y poder confrontar los problemas que son apasionados por resolver. Por eso nos enfocamos en fomentar un estado de mente con espíritu emprendedor -la habilidad de aprender del fracaso, de ser ingeniosas y seguras de sí mismas, y trabajar bien con otra gente para poder realizar sus ideas.

Para aprender más sobre el currículo del espíritu emprendedor de VentureLab, y de libretos para padres e hijos, y sobre nuestros entrenamientos para educadores y la comunidad, visite venturelab.org.

LA MENTALIDAD EMPRENDEDORA

Ser emprendedor no solo se trata de tener un negocio, sino es una manera de ser y pensar que se puede aprender y practicar.



1. FRACASAR ES APRENDER

Redefine los fracasos como oportunidades para el aprendizaje y el descubrimiento.



2. MENTALIDAD DE CRECIMIENTO

Reconoce tu potencial para aprender, lograr cualquier cosa, y aumentar tu capacidad mental.



3. VALENTÍA

Sé audaz y sal de tus áreas de confort para realizar tus ideas.



4. PERSISTENCIA

Aprende a sobrepasar retos para crear soluciones para los problemas que te apasiona resolver.



5. BUSCA OPORTUNIDADES

Observa activamente para identificar problemas u oportunidades de innovar.



6. RESOLVER PROBLEMAS

Sé proactivo/a en idear soluciones creativas que resuelven problemas.



7. CURIOSIDAD

Siempre haz muchas preguntas y busca maneras nuevas y creativas de aprender y hacer.



8. OPTIMISMO

Ten confianza y mantente lleno/a de esperanzas en tu habilidad para innovar y tu capacidad para impactar al mundo.



9. INGENIOSIDAD

Desarrolla ideas rápidas e ingeniosas para vencer los obstáculos (y no te preocupes, siempre puedes refinarlas).



10. ADAPTABILIDAD

Cuando enfrentes retos, haz cambios inteligentes sin desesperarte.



11. EMPATÍA

Piensa en los sentimientos y gustos de otros y tómalos en cuenta cuando resuelvas problemas.

LAS DESTREZAS EMPRENDEDORAS

Las Destrezas Emprendedoras y Empresariales son las herramientas necesarias para realizar tus ideas.

1. CREATIVIDAD

Ser creativo significa ser audaz e imaginativo. Significa pensar sin límites y más allá de lo que ya existe.

2. TRABAJAR EN EQUIPO

Muy pocos logros se realizan por una sola persona. Forma un equipo con diversas perspectivas, destrezas y talentos.

3. GENERACIÓN DE IDEAS

Entre más IDEAS, mejor. No hay malas ideas—abandona la crítica. Las ideas absurdas son bienvenidas.

4. ANALISIS DE OPORTUNIDADES

Los emprendedores observan y analizan patrones y tendencias para ver si su idea es viable y evaluar si es el tiempo oportuno para empezar.

5. ESTUDIO DE MERCADO Y VALIDACIÓN DEL CONSUMIDOR

Es importante llegar a conocer los gustos de sus usuarios futuros para asegurarte que tu producto o servicio sea útil y deseado.

6. “DESIGN THINKING”

Para diseñar una solución eficaz, necesitas siempre tomar en cuenta a tu usuario y solicitar sus comentarios.

7. PROTOTIPO

Los emprendedores crean prototipos que son modelos simples para expresar sus ideas, buscar comentarios sobre ellas, probarlas, y mejorarlas.

8. MODELO DE NEGOCIO

Un Modelo de Negocio te ayuda a responder preguntas importantes sobre diferentes aspectos de un negocio.

9. EL “PITCH”

Es importante emocionar a personas para que se apasionen de su idea. El “pitch” es una exposición clara, breve, y persuasiva.

10. LA ORATORIA

Cuando se presentan oportunidades para compartir tus ideas o iniciativas, hay que expresarlas de una manera eficaz e impactante.

Girl Scouts y VentureLab

Página de asociaciones

Página de Conexión de Insignia

Pasos Para Ganarse el Parche de VentureLab-Espíritu Emprendedor

Paso Uno:

1. Completa esta [forma](#).

Paso Dos:

2. Lee las actividades.
3. Busca las conexiones con otros parches.
4. Completa una actividad por unidad.

Paso Tres:

5. Llena el [Cuestionario](#). *Si completas todas las actividades en 5 unidades o más, avísanos en el formulario para comentarios y recibirás un reconocimiento adicional con el Parche VentureLab-Espíritu Emprendedor.*
6. Ordena tu Parche de *VentureLab Espíritu Emprendedor*.

La Experiencia del Liderazgo Girl Scouts

Índice Brownies

Unidad

dad

Introducción

no de Ideas

Creatividad

Creativo con Desafíos en Diseño

a Cafetería Mooz

Espíritu

es una Emprendedora?

Emprendedor

a Heather!

ción de Ideas

Reverso de Aportar Ideas

de Generación de Ideas

gación de Mercado

gación de Mercado

idad de Diseño

dor de Pan de Jengibre

Página

Activi

Cuader

9

Juego

13

Planet

16

Intro al

¿Que

22

¡Ayuda

24

Genera

El

29

Visual

31

Investi

Investi

37

Mental

Atrapa

42

Y

Creando Prototipos

	Model
o de Negocio	
o Mi Modelo de Negocio	Creand 49
a Materiales y Crea Productos	Compr 53
	Lanza
miento	
e	Lánzat 57
Mi Producto	Lanzar 59
Mercado	El 61
Glosario	
	67

CUADERNO de IDEAS (15 minutos)

Introducción

Antes de sumergirse, las niñas empezarán por hacer su propio Cuaderno de Ideas, el cual se convertirá en el lugar que le dará a las niñas oportunidad de escribir sus pensamientos libremente y comenzar a juntar ideas maravillosas sobre cómo cambiar el mundo. El cuaderno

proporciona un lugar abierto donde niñas pueden expresarse libremente porque todas las buenas emprendedoras tienen que encontrar alguna manera de documentar sus pensamientos e ideas. Anima a las niñas a llevar sus Cuadernos de Ideas a todas las actividades VentureLab!

Materiales y Recursos

- Cuadernos para cada estudiante- puede ser de cualquier tamaño y color
- Marcadores, cinta de color, pegamento, brillo para decorar el cuaderno (Opcional)
- Paquete sobre [La Mentalidad y las Habilidades](#) (2 páginas)

Preparación

1. Revisa la actividad completa.
2. Junta los materiales.
3. Imprime una copia o demuestra el Paquete sobre La Mentalidad y Las Habilidades para referencia durante todas las actividades para parche (también puedes imprimir copias para que cada niña incluya su Cuaderno de Ideas)

Instrucciones

Cuaderno de Ideas

1. Distribuye los cuadernos a las niñas. Explica que estos son para coleccionar sus pensamientos, ideas, dibujos, y preguntas. Todas las grandes emprendedoras comienzan por hacer preguntas, mantener su curiosidad, y observar el mundo a su alrededor.
2. Diles a las niñas que tendrán que mantenerlo cerca para anotar ideas por todo el día.
3. Permite que las niñas decoren la portada de su cuaderno como ellas quieran. Esto les ayudará a conectarse con el cuaderno y crear un verdadero deseo de documentar sus pensamientos en el libro.
4. Los Cuadernos de Ideas de las niñas pueden ser utilizados en cualquier momento durante las actividades para parche (en grupos o individualmente). Sin embargo, hay recordatorios en ciertas actividades de buenos momentos para hacer pausa y dirigir a las niñas en hacer tiempo para documentar sus ideas (o insertar folletos que quieran ver después). Lo más importante es que el Cuaderno de Ideas puede ser utilizado por las niñas de una manera que les funcione.

5. Ya que estén decorados los cuadernos, dirige a las niñas a escribir algunas ideas en su cuaderno. Pueden dibujar, escribir una pregunta, escribir el tema sobre el cual ellas quieran aprender más, un problema que ella o su amiga tenga con ideas para soluciones. Estos cuadernos pueden ser bien organizados o en desorden, todo depende del estilo de las niñas y su preferencia.
6. Saca los cuadernos con frecuencia, y asegura que las niñas sepan que pueden escribir o dibujar en ellos cuando se les ocurra una gran idea. Hasta puedes incorporar el intercambio de ideas al cierre de la sesión o durante la transición si tienes algunos minutos extra.

CONSEJO: Mantén visible el Paquete sobre La Mentalidad y Las Habilidades durante las actividades para parche de VentureLab. También puedes dirigir a las niñas que lo peguen en su cuaderno como referencia. Puedes escoger 1 o 2 como enfoque con cada actividad. Algunas actividades tienen esto ya incluido, y en otras puedes escoger sobre cuales se van a enfocar. Estas dos páginas están en el centro de nuestro currículo y debe de ayudar a guiar todas tus discusiones. Modela las mentalidades y tu propio aprendizaje. Hablando sobre cómo te sientes y cómo experimentas fracaso y éxito es una manera poderosa de demostrarles a tus jóvenes el proceso emprendedor.

Lección Brownies: Creatividad a través del Juego y la Observación

- Juego Creativo con Desafíos en Diseño (45 Min)
- Planeta Cafetería Mooz (60 Min)

“La Creatividad es poner to imaginación a trabajar. Es imaginación aplicada. Innovación es poner nuevas ideas en práctica.” -Sir Ken Robins

La Creatividad es el precursor al espíritu emprendedor. Emprendedoras comienzan con la creatividad y trabajan por hacer sus creaciones desde la imaginación hasta la realidad. Es por eso que las primeras actividades que queremos que hagan las niñas para el parche de VentureLab son las que son diseñadas para animar su creatividad antes de seguir con una introducción más formal al espíritu emprendedor. Nos enfocamos en dos maneras de animar su creatividad -el juego y la observación.

El juego y la diversión son considerados el pilar de la creatividad y de generar nuevas ideas. Existen pruebas importantes que demuestran que muchas ideas para nuevos productos y servicios fueron desarrollados a través de jugar con ideas, materiales, y productos. El juego en sí nos da una perspectiva fresca, la cual a menudo es crítico para resolver problemas y para ser innovadora. El jugar también nos ayuda a entender mejor al mundo a nuestro alrededor porque podemos explorar cosas de manera divertida - podemos hacer y construir, crear nuevos mundos, personas, jugar nuevos juegos, y romper las reglas sin miedo de consecuencias. El juego ayuda a emprendedoras a poder innovar porque es sin riesgo -no hay juicio ni fracaso cuando juegas.

En Juego Creativo con Desafíos en Diseño, niñas (en equipos) visitarán cuatro estaciones diferentes con retos para crear algo en cada una.

En Planeta Cafetería Mooz, las niñas usarán su creatividad al inventar un menú y comidas para un planeta extraño. Para terminar la actividad, harán un juego de roles haciendo el papel de mesera y de clientes en sus cafeterías.

Las niñas también aprenderán el poder de la observación. Si observamos el mundo a nuestro alrededor usando nuestros diferentes sentidos, vamos a descubrir nuevas cosas, a asombrarnos más, y conectarnos con el mundo de nuevas maneras. Aunque, generalmente, usamos nuestros cinco sentidos naturalmente, el estar pendientes de nuestros sentidos nos abre a nuevas experiencias y nos deja interactuar creativamente con el mundo a nuestro alrededor. Aunque aún no han sido introducidas a emprendedoras, las niñas aprenderán que las personas creativas son observadoras y usan sus observaciones para crear cosas nuevas.

Metas

Para que las niñas:

- Crean diferentes cosas usando diferentes materiales
- Entiendan cómo el juego puede ayudar emprendedoras a ser más creativas
- Usen observaciones de sus alrededores para ayudar a promover el pensamiento creativo

Mentalidades Empresariales

- Curiosidad
- Observación
- Empatía
- Imaginación
- Redefinir el Fracaso
- Mentalidad de Crecimiento
- Resolver Problemas
- Buscar oportunidad

Entrepreneurial Skills (habilidades emprendedoras)

- Creatividad a través del juego
- Generación de Ideas
- Trabajo en Equipo

JUEGO CREATIVO CON DESAFÍOS EN DISEÑOS (45 minutos)

Introducción

En esta actividad, las niñas viajarán a diferentes estaciones para conocer desafíos de diseño. Estos desafíos rápidos, divertidos les animará a pensar y a la misma vez darles la oportunidad de jugar con los materiales e ideas.

Materiales y Recursos

- [Tarjetas de Estación de Juego](#)
- Materiales para Estación de Juego: Usa cualquier material que tengas a la mano; las niñas van a poder crear y jugar con lo que esté disponible, aunque sea nomás una caja de papel extra. Aquí hay unos materiales como ejemplo:
 - Papel extra
 - Pegamento
 - Tijeras
 - Pintura y pinceles
 - Calcomanías
 - Cuerda/ listón
 - Cartón
 - Palillos de paleta
 - Cinta adhesiva
 - Popotes
 - Lápices, crayones, marcadores
 - Papel higiénico y tubos de toallas de papel
 - Contenedores viejos

Preparación

1. Colecta materiales para la estación de juego e imprime tarjetas para la estación de juego.
2. Organiza materiales en tu espacio de aprendizaje para acceso fácil.
3. Decide cómo vas a dividir las niñas en grupos.
4. Configura las estaciones. Divide los materiales uniformemente entre las cuatro estaciones. Puedes organizarlas de cualquier manera de acuerdo con el espacio que tengas. Se divertirán trabajando en el piso, en escritorios, mesas, etc. Trata de extender tus estaciones, pero no hay problema si tienen que estar un poco juntas si el espacio es limitado.

Pon una tarjeta en cada estación (o varias copias para que las niñas se puedan referir a ellas sin tener que amontonarse sobre una tarjeta).

Instrucciones

1. Reúne a las niñas y déjales saber que hoy van a jugar! Diles que las emprendedoras son personas quienes juegan con materiales e ideas para crear cosas nuevas.
2. Pregúntales porque les gusta jugar. Si les cuesta mucho trabajo, sugiere cosas como:
 - “Porque es divertido”
 - “Para retarme”
 - “Para ampliar mi forma de pensar”
 - “Para ayudar con resolver problemas”
 - “Porque soy emprendedora”
 - “Para ser creativa”
 - “Para construir y explorar”
 - “Para ampliar mi imaginación”
3. Informales a las niñas que van a trabajar en equipos sobre diferentes retos en cada una de las estaciones de juego que están instaladas alrededor del salón.
4. Informales a las niñas que tendrán que trabajar rápidamente y creativamente. Quizás les quieras avisar que puede que se frustren. Si esto ocurre, informales que el fracaso es el primer paso en aprender algo nuevo!
5. No olvides de hablar también sobre lo siguiente antes de comenzar:
 - Seguridad con tijeras
 - Tener cuidado de no tirar pintura (si es aplicable)
 - Compartir materiales en las estaciones
 - Que se pueden sentar o parar de acuerdo con cómo se sientan más cómodas
 - Escombrar o limpiar el área antes de avanzar a una nueva estación.

Informales que pongan su trabajo de cada estación en su escritorio/área en el salón porque, al cerrar la actividad, todo el grupo va a caminar por todo el salón para ver lo que otros grupos inventaron con los diferentes retos de estaciones de juego.

6. Lee en voz alta lo que está escrito en las tarjetas de estaciones de juegos y dí los materiales que están disponibles a ellas. Dividelas en equipos como prefieras y mandalas a una estación.
7. Dales 5-6 minutos en cada estación. Cuando se acabe cada periodo de tiempo, dirígelas a colocar su trabajo de cada estación en un sitio designado antes de dirigirse a otra estación.

8. Camina por el salón para apoyar a los grupos y ofrecerles ánimo.

9. Cuando el tiempo se acabe, y todas han visitado a todas las estaciones, dirige a las niñas a caminar por el salón y observar sus creaciones por unos 5 minutos. Anímalas a darse complementos y hacer preguntas!!

Notas Adicionales

Puedes poner música mientras las niñas juegan. Quizás hasta puedes tomar un voto para ver si quieren música o no.

También puedes ubicar las estaciones afuera si tienes esa opción. A las niñas les encantará jugar afuera!

Discusión Posterior al Evento

Dirige a las niñas a hablar con sus compañeras sobre cómo se sintieron al intentar los retos de diseño.

1. ¿Cuál estación fue su favorita?
2. ¿Alguna cosa les molestó o las frustró?
1. ¿Se les ocurrió alguna nueva idea o construyeron algo extra creativo? Recuérdales que ahora están comenzando a pensar como emprendedoras y enfatiza que el juego les abre sus mentes a nuevas y creativas ideas.

CAFETERIA PLANETA MOOZ (60 minutos)

Introducción

En esta divertida actividad de juego, las niñas crearán una cafetería de juego en un planeta extraño, que recientemente se descubrió, llamado planeta Mooz. Ellas inventarán el nombre de la cafetería y desarrollarán el menú. Pero, ¡Ojo! Moozianos comen cosas muy diferentes a lo que comemos en el planeta Tierra, así es que las niñas tendrán que usar su creatividad para armar un menú genial. Después de crear el menú, las niñas crearán comida de juego y “probarán” sus comidas como clientes en sus cafeterías. Esta actividad las deja explorar su creatividad de una manera significativa y destacar su trabajo mientras sus compañeras juegan a la actuación.

Materiales y Recursos

- [Letter from Planet Mooz](#)
- [Blank Menu template \(for girl use\)](#)
- [Filled-in Menu template \(for instructor use\)](#)
- Papel grueso (o cualquier otro tipo de papel-de colores es mejor), tijeras, pegamento, cinta adhesiva, crayones, etc.
- materiales de 3D si están disponibles para la comida (plastilina, cajas de cartón, rollos de papel higiénico, rollos de toallas de papel, palitos de paleta, vasijas usadas)

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. Imprime carta y modelo de menú (suficientes modelos de menú para cada niña. Si tienes tiempo, dobla el menú en la mitad para que la información de la cafetería esté de un lado y la info de menú esté atrás.)
3. Junta materiales.
4. Decide cómo vas a agrupar a las niñas.

Instrucciones

1. Diles a las niñas que recibiste comunicación de un planeta ajeno. Entonces léelas la carta del Planeta Mooz (disponible en el documento descargable de arriba).
2. Infórmalas a las niñas que van a diseñar el menú de la cafetería y asignales sus grupos para el Planeta Mooz en parejas (se puede hacer independientemente si tienes un grupo pequeño o en grupos de 3 o 4 si tienes grupo grande). Trata de animarlas por la oportunidad.
3. Recuérdales que los Moozianos no comen lo mismo que nosotros. Anímalas a ser creativas e inventar comidas de las cuales nunca habían pensado antes, porque así es como piensan las emprendedoras. Ejemplos pueden incluir: helado con barras de pizza frita o comida rara para animales, como lombriz frita de aperitivo!
4. Diles a las niñas que deben de tener de menos 8 cosas en el menú, pero pueden tener más si hay tiempo y espacio (2 bebidas, 2 aperitivos, 2 platillos principales, 2 postres), pero pueden inventar más si hay tiempo y espacio en su menú. También tienen que asignar precios y diseñar los elementos usando papel grueso o cualquier material que tengas a la mano. Déjalas saber que, después de desarrollar su menú, van a jugar a que Moozianos van a "ordenar y comer la comida" de la cafetería que hicieron, probando sus espacios de cafetería cuando terminen de crear sus menús y "comida."
5. Organiza a las niñas en parejas como quieras y reparte el modelo de menú en blanco. Pídeles que sigan leyendo mientras lees las Mentalidades Emprendedoras en voz alta. Diles que lo lean contigo una segunda vez y señala que durante la lección, quizás notaron que usaban esta mentalidad. Se cubrirá la mentalidad más a fondo durante preguntas después de la actividad.
6. Este menú se debe de doblar por la mitad y engrapar o pegarlo como si fuera un documento de dos caras. El modelo de menú completo está para que lo puedas ver y tener ideas sobre cómo asistir a las niñas si se atorán.
7. Informales a las niñas que si gustan hacer su propio menú sin modelo, pueden hacerlo. Anima a las niñas a hacer su menú creativo y colorido, igual si usan el modelo o crean uno.
8. Dale unos 15 minutos para diseñar su menú. Camina alrededor del salón y apoya a las niñas quienes lo necesiten.
9. Mientras terminan, diles que comiencen a crear sus comidas. La comida puede ser de dos dimensiones (2D), pero para que la actuación sea más realística, trata de animarlas a crear comida de tres dimensiones (3D) para sus clientes. Hasta al papel se le puede dar forma de comida en 3D.

10. Dale otros 15 minutos para hacer sus artículos de comida. Deben hacer 1 de cada artículo en su menú. Diles a las niñas que las comidas no se tienen que ver perfectas dado el tiempo limitado que hay.
11. Cuando terminen de crear sus menús y comida de papel, reúne a todas las niñas para explicar el juego de roles. Dile al grupo que la mitad de ellas van a armar su cafetería mientras la otra mitad saldrá al pasillo para entrar como clientes cuando las cafeterías estén listas. Después de que los “clientes” entren, ordenen de la cafetería y reciban su comida, las niñas deben de cambiar su rol.
12. Conversa con las niñas y diles que deben de apoyarse y animarse una a la otra en las diferentes cafeterías. Habla sobre algunas cosas que diría la gente del Planeta Mooz cuando reciban su comida. Por ejemplo, quizás nosotros pensamos que las lombrices fritas son asquerosas, pero a los Moozianos les puede encantar ese platillo. Puede que un cliente diga, “Esta es la mejor lombriz frita que he probado,” o, “Me encantaría más. ¿Como se cocina esto?”
13. Dirige a la mitad de las niñas a salirse del salón mientras la otra mitad arman sus cafeterías. Pueden organizar su cafetería como ellas quieran. Quizás algunas quieran que sus clientes se sienten en el piso, y otras puede que quieran juntar escritorios para hacer una mesa para su cliente. Deja que ellas escogan. Las niñas deben de presentar sus menús a su cliente.

Consejo: Probablemente vas a querer asignar cada compañera a una cafetería para asegurar que cada cafetería tenga “clientes.” Si las dejas ir a la cafetería que ellas escojan, algunas cafeterías pueden tener más de dos clientes y algunas se pueden quedar sin ninguna.
14. Las niñas afuera del salón ahora entrarán al salón y a la actuación en las diferentes cafeterías. Grupos tendrán más o menos 8 minutos para ver el menú, hacer preguntas de las meseras, ordenar, y recibir comida. Luego, instruye a las meseras a limpiar sus cafeterías y dirigirse hacia el pasillo para esperar hasta que regresen como clientes.
15. Pídeles a las niñas que fueron clientes que armen sus cafeterías y luego invita a las niñas en el pasillo a regresar. De nuevo dales unos 8 minutos para la nueva actuación.

Discusión Posterior

Pregunta: ¿Notaron que ustedes o alguien usó las Mentalidades Emprendedoras durante la actividad? ¿Como?

Pregúntales cómo les fue en todo el proceso. Aquí hay unas preguntas cómo ejemplo:

1. ¿Te gustó crear el menú con tu compañera?
 2. ¿Algo les frustró al inventar las comidas nuevas para su menú?
 3. ¿Están orgullosas de su menú y comida de juego?
 4. ¿Como les fue con el juego de actuación?
 5. ¿Te sorprendió que se te ocurrieron tantas nuevas ideas?
 6. Al principio, ¿pensaste que no se te iban a ocurrir ideas? ¿Eventualmente, si pudiste pensar en ideas?
 7. ¿Cómo se te ocurrieron nuevas ideas?
-
1. ¿Cuales son otras cosas divertidas que podrías crear para el Planeta Mooz?

Lección Brownies: Introducción al Espíritu Emprendedor

- ¿Que es una emprendedora? (25 Min)
- ¿Ayuda a Heather!

(30 Min)

La meta de estas actividades es para que niñas desarrollen un entendimiento de las básicas habilidades y mentalidades empresariales, tanto como que significa y cómo se siente ser emprendedora..

En VentureLab, queremos que niñas sepan que emprendedoras son más que personas que desarrollan y dirigen empresas. Queremos que niñas desarrollen una forma de pensar empresarial y una manera de actuar (ser creativo, persistente, buscar oportunidades, el optimismo, etc) para que se vean ellas mismas como emprendedoras -gente que toma una idea y la convierte en realidad.

Recuerda que las niñas con quien trabajas van a ser innovadoras, que van a cambiar el mundo en el futuro y tienes la oportunidad de inculcarles la mentalidad que las llevará a hacerse una emprendedora y proyectarlas a grandes alturas.

Que es una Emprendedora va a introducir las niñas a lo que son emprendedoras y las dirige a crear un cartelón de ellas mismas usando palabras claves basada en la mentalidad emprendedora.

En Ayuda a Heather!, las niñas van a diseñar una perca para ayudar a un amigo muy pequeño quién quiere poder ver todo mejor. Las niñas ayudarán a resolver este problema y experimentar cómo es ser emprendedora.

Metas

Que las niñas:

- Definen la palabra emprendedora
- Piensen y actúen como emprendedoras
- Entiendan que las emprendedoras ven el fracaso como una oportunidad para aprender

Mentalidades Emprendedoras

- Mentalidad de Crecimiento
- Curiosidad
- Redefinir el fracaso
- Resolver problemas
- Optimismo
- Ingeniosidad
- Adaptabilidad

Habilidades Emprendedoras

- Creatividad
- Trabajo en equipo
- Generación de Ideas
- Mentalidad Diseño

¿QUE ES UNA EMPRENDEDORA? (25 minutos)

Las niñas verán un video sobre que requiere ser una inventora para animarlas a pensar y platicar sobre que es una emprendedora.

Luego harán un cartelón que las represente a ellas como emprendedoras para cultivar la mentalidad y pensamiento que realmente son emprendedoras.

Materiales y Recursos

- Computadora para video
- [¿Que es una Emprendedora? Modelo de Cartelón](#)
- [Folleto de Ideas Claves](#)
- Construction paper (or other <http://go.venturelab.org/What-is-an-Entre-PosterTemplate-Intro-to-Entre-1-2>blank paper) (optional)
- Crayones, marcadores, lápices de colores, lápices o cualquier otro instrumento para escribir
- Brillo, pintura (opcional)
- Video de Presidente Joven: <https://www.youtube.com/watch?v=75okexRzWMk&t=11s>

Preparación

1. Lee la actividad completa mientras te fijas en cómo vas a platicar sobre lo que hace una emprendedora con sus alumnas jóvenes, emprendedoras.
2. Prepara el video.
3. Imprime un Modelo de Cartelón.
4. Imprime el Folleto de Ideas Claves si lo vas a usar.

Instrucciones

1. Antes de iniciar la lección, escribe la palabra “emprendedora” muy grande y ponlo en un sitio en el salón donde lo puedan ver las niñas (pizarrón blanco, papel de cartón, etc.).
2. Dí la palabra en voz alta y dirige las niñas a repetirla varias veces. Les puedes dar una palmada por cada sílaba, o que te la canten o díla en un acento curioso.
3. Pídeles a las niñas que adivinen el sentido de la palabra. Después de que respondan, escribe esta definición para las niñas: *Emprendedoras son personas creativas quienes trabajan para hacer el mundo mejor con nuevos negocios, nuevos productos, servicios y*

soluciones.

4. Diles a las niñas que van a ver un video para aprender más sobre lo que es ser una emprendedora. Prepara el video, Presidente Jovén.
5. Informa a las niñas que van a estar al tanto de palabras claves durante el video que describen lo que se lleva para pensar como emprendedora. Puedes usar el Folleto Ideas Claves para ver las ideas por adelantado.
6. Demuestrales el video a las niñas. Puedes ver el video entero la primera vez y luego puedes revisarlo de nuevo para escoger palabras claves o hacer pausa para platicar sobre las palabras claves que queremos que las niñas escuchen, dependiendo de cuánto tiempo tienen. Las ideas claves mencionadas en el video que conectan con el espíritu emprendedor son:
sueños, ideas, hacer el mundo más genial, resolver problemas, crear nuevas cosas, retos difíciles, ayudar, trabajo en equipo, tener una meta, diferente, está bien fracasar, no parar, seguir intentando, cambiar el mundo.

Nota: Plática con las niñas que emprendedoras usualmente son inventoras (-se les ocurren ideas que ayudan a gente-) quienes ponen sus ideas en acción. Aunque emprendedores también pueden ser personas que abren su propio negocio, ser emprendedora realmente se trata de tu forma de pensar (ser creativa, seguir intentando, resolver problemas, no tener miedo de fracasar, etc)

7. Ahora que las niñas tienen un entendimiento de la mentalidad emprendedora, van a crear un cartelón de ellas mismas como emprendedoras. Reparte el Modelo de Cartelón o diles que dibujen de una forma sencilla.
8. Instruye a las niñas a decorarlo como si fuera un autorretrato usando cualquier materiales a la mano - si es dejar que las niñas corten pedazos de papel grueso o que agreguen su papel, pintura, y brillo o nomás crayones, marcadores, o lápices de color. ¡Anímalas a ser creativas!
9. Cuando terminen de decorar, diles que escriban las palabras claves del video en su papel. Si tus niñas aún no escriben, dales copias del Folleto Ideas Claves y déjalas cortar y pegar.
10. Cuando terminen, diles a las niñas que presenten su cartelón al grupo y expliquen cual mentalidad emprendedora consideran la más importante y porque.
11. Las niñas deben de mantener el cartelón cerca por el tiempo que les falta trabajar por un parche de VentureLab.

Consejo: Si las niñas batallan con escribir, dales la opción de dibujar imágenes que representen las ideas claves del video que escribiste en el pizarrón. Por ejemplo, en vez de escribir la palabra “sueño,” una niña podría dibujar una nube para recordarse que las emprendedoras sueñan. O, de nuevo, usa el Folleto Ideas Claves con visuales.

AYUDA A HEATHER! (30 minutos)

Introducción

Las niñas tendrán la oportunidad de resolver en equipo el problema de Heather (su amiga pequeña imaginaria) de no poder ver muy bien el pizarrón. Esta actividad deja que las niñas desarrollen su trabajo en equipo y sus habilidades en resolver problemas y experimentar lo que es *ser* una emprendedora.

Materiales y Recursos

- Surtido de materiales como papel grueso, pegamento, cinta adhesiva, tijeras, pedazos de cartón, cuerda, etc. para construir la perca de Heather
- Mini pompón, o bolitas de algodón
- Ojos de juego (o nomás corta un círculo de papel de color y pégalo a la bolita de algodón para hacer ojos)
- [Folleto Haz Un Plan](#)
- [Cartelon FAIL](#)

Preparación

1. Lee la actividad completa tomando en cuenta como vas a dividir las niñas en grupos preferiblemente de 2 a 4.
2. Junta todos los materiales.
3. Imprime el Foyeto Haz Un Plan y el cartelón FAIL.
4. Arma cuantas “Heathers” se requieran para que cada grupo tenga una. Pega ojitos falsos a los pompónes (bolitas de algodón funcionan también).

Instrucciones

1. Que las niñas digan la palabra “emprendedora” lo más fuerte que puedan y luego lo más callado que puedan. Pregunta qué es una emprendedora y que respondan las niñas.

Dirige a las niñas a sacar el cartelón que hicieron ¿Que es una Emprendedora? como repaso de cómo piensan las emprendedoras.

2. Recuérdales que a emprendedoras usualmente se les ocurren nuevas ideas para ayudar a otros y diles que hoy, van a ser emprendedoras al ayudarle a alguien muy especial que se llama Heather.
3. Saca un mini pompón con los ojitos y diles a las niñas que ella es Heather. Es una amiga que la acompaña hoy para aprender. Heather quiere ser una emprendedora TANTO, pero el problema es que ella es tan pequeña que no puede ver todo el salón! Pregúntales a las niñas si ¿el ser pequeña debería de impedir a Heather de convertirse en una emprendedora como ellas?
4. Diles que es su reto ayudarle a Heather hoy al construirle una perca, o lugar donde pueda descansar que fuera lo suficientemente alto para que pueda ver todo el salón. Esta perca debe de ser algo nuevo y único que nadie ha visto antes. Emprendedoras trabajan en equipos para crear nuevas cosas que ayudan a gente y es exáctamente lo van a hacer hoy!
5. Forma los grupos y reparte un Folleto de Haz Un Plan a cada grupo. Instruye las niñas a seguir mientras lees en voz alta la caja que dice Mentalidad Emprendedora en el folleto. Pídeles que lo lean contigo la segunda vez y señala que durante la actividad puede que noten que ellas mismas están usando esta mentalidad. La mentalidad será considerada durante preguntas posteriores a la actividad.
6. Dale 5-8 minutos a los grupos para hacer su plan. Informales que es buena idea oír lo que todas en el grupo están pensando antes de comenzar y que no van a poder reunir sus materiales hasta que apruebes su plan.
7. Cuando terminen los grupos, revisa sus planes y dales acceso a materiales para construir la perca de Heather.
8. Las niñas tendrán solo 8-10 minutos para construir. Esto les animará a pensar rápidamente! Si tienes más tiempo o te gustaría extender el tiempo para tu grupo, bienvenida.
9. Cuando terminen de construir, asegura que cada grupo tenga una “Heather” para poner en su perca. Dale a las niñas unos minutos para probar su perca con Heather en ella.
10. Reúne todo tu grupo y presenta el cartelón FAIL. Demuéstralo para que las niñas puedan verlo. Comparte que esta bien FAIL/ fallar, porque nos da una oportunidad para que se nos ocurren mejores ideas después de aprender de lo que no salió tan bien la primera vez.

11. Pídeles a las niñas que piensen si su perca funcionó bien o no. Si su perca funcionó, la pueden hacer mejor?
12. Que cada grupo presente y demuestre como su perca le va a ayudar a Heather.
13. Después de las presentaciones, dales una oportunidad a los grupos de reconstruir o mejorar su diseño y que compartan de nuevo si el tiempo permite.

Discurso Posterior

Ofrece las siguientes preguntas al grupo:

1. ¿Tu o alguien uso las Mentalidades Emprendedoras durante la actividad? ¿Como?
2. ¿Ayudaste hacer la vida de Heather más fácil? ¿Como?
3. ¿De qué manera fueron todas emprendedoras hoy?
4. ¿Ver otros diseños te dió nuevas ideas para mejorar tu diseño?
5. ¿Ayuda trabajar en grupos?
1. ¿Crees que el trabajo en equipo le ayudaría a una emprendedora que está tratando de comenzar un nuevo negocio o crear algo nuevo?

Lección Brownies: Generación de Ideas

- El Reverso de Aportar Ideas (45 Min)
- Generación Visual de Ideas (45 Min)

Generación de Ideas es el proceso de formar, revisar, considerar, y compartir nuevas ideas de cualquier tipo -realísticas, abstractas, o donde sea entre medio. Aportar ideas (en todas sus formas) probablemente es el método de generación de ideas más reconocido. Es importante porque ya que una idea está hecha, puede ser grabada, desarrollada, probada. Es importante que las niñas entiendan que si las ideas nunca se comparten, sus ideas nunca pueden avanzar más que eso - ideas!

Ya que se comparte una idea, se convierte en una posibilidad. Compartir ideas en un grupo también ayuda que las ideas evolucionen y se transformen en otras y hasta provocar más nuevas ideas. Emprendedoras raramente se quedan con ideas -hablan sobre ellas, las comparten y ven lo que pueden hacer con ellas. Emprendedoras en todos los campos usan técnicas de aportar ideas cuando necesitan nuevas ideas sobre cualquier aspecto de actividad emprendedora, como el desarrollo y mejoramiento de productos, y especialmente, resolver problemas. En cada una de estas actividades las niñas aprenderán nuevas formas de generar ideas.

En El Reverso de Aportar Ideas, las niñas mirarán los problemas y las soluciones de un nuevo ángulo. En vez de resolver el problema, primero van a pensar como hacer el problema peor. Luego inventarán soluciones para los problemas.

Generación Visual de Ideas comienza con un calentamiento para revisar las reglas de aportar ideas al buscar maneras de hacer volar a cerdos. Luego las niñas serán asignadas un personaje y escogerán un ambiente en el que puedan imaginar su personaje. Actuarán escenarios y considerarán los problemas que podrían tener el personaje en el ambiente. Finalmente, van a aportar ideas para soluciones o productos para los problemas que han identificado.

Metas

Para que las niñas:

- Participen activamente en el proceso de aportar ideas para que las ideas de todas sean documentadas (escritas/grabadas)
- Reconocer los beneficios de agregar a las ideas de otra gente y compartir ideas
- Buscar nuevas y diferentes maneras de crear ideas innovadoras
- Desarrollar técnicas regularmente usadas por emprendedoras para aportar ideas y generar ideas con más profundidad y enfoque
- Desarrollen su creatividad de una manera divertida y atractiva
- Exploren y consideren diferentes personas y perspectivas
- Considera cómo se pueden requerir diferentes soluciones para diferentes poblaciones

- Entiendan la naturaleza interconectada de resolver problemas

Mentalidad Emprendedora

- Resolver Problemas
- Curiosidad
- Buscando Oportunidad
- Adaptabilidad
- Empatía
- Optimismo

Habilidades Emprendedoras

- Generación de Ideas/Aportar Ideas
- Creatividad
- Trabajo en Equipo

EL REVERSO DE APORTAR IDEAS (45 minutos)

Introducción

En esta actividad, las niñas verán problemas y soluciones desde otro ángulo. En vez de resolver un problema, primero van a pensar sobre como hacer el problema peor. Luego inventarán soluciones para los problemas.

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. Prepara materiales.

Materiales y Recursos

- Papel milimetrado o pizarrón blanco
- Marcador/ marcador para pizarrón blanco

Instrucciones

1. Diles a las niñas que vamos a ver problemas de una manera chistosa en esta actividad. ¡Vamos a pensar primero sobre como hacer los problemas peor, en vez de mejor! Es permitido ser divertida al hacer estos problemas peor porque después, vamos a aportar ideas sobre cómo mejorar el problema
2. Elige un problema abajo y escríbelo para que lo vean todos. Graba las ideas generadas por las niñas mientras aportan ideas. Puede ayudar a organizar el hacer una tabla-T con Reversa en un lado y Soluciones en el otro.
 - **Problema:** *¡Drew siempre llega tarde a la escuela! Aporta ideas sobre cómo hacer que llegue hasta más tarde a la escuela, luego maneras de ayudarlo a llegar a tiempo.*
Reverso: *¡Drew se tropieza sobre su gato en camino a la escuela, causando que llegue hasta más tarde de lo normal! A Drew se le olvidó su tarea, entonces llega hasta más tarde a la escuela que lo normal.*
Soluciones: *Pon el alarma 10 minutos más temprano o tomar el camino más corto a la escuela, etc.*
 - **Problema:** *Los almuerzos de la escuela no son muy saludables. Aporten ideas sobre las peores maneras de hacer el almuerzo y después cómo hacerlos mucho mejor* **Reverso:** *Agrega pan de carne de hace tres semanas a los almuerzos. Agrega grillos secos a los almuerzos de la escuela.*
Soluciones: *La escuela puede ofrecer más variedad, o poner un jardín para cortar los costos de frutas y verduras, permitiendo más opciones para*

platos principales.

- **Problema:** *Tu cuarto es un desorden. Aporta ideas sobre cómo hacerlo peor primero, y luego cómo hacerlo mejor.*
Reverso: Avienta toda tu ropa sucia en el piso en vez de nomás algunas prendas. Come cereal en tu cuarto cada noche por una semana y deja el tazón en el piso.
Soluciones: crea un aparato que recoge mucha ropa a la vez o usa dinero de los ahorros de tu cumpleaños para pagarle a tu hermana/o mayor por limpiar tu cuarto.

3. Si hay tiempo, aporta ideas sobre otros problemas o crea uno!

Discurso Posterior

1. Habla con las niñas sobre si les ayudó hacer el reverso de aportar ideas.
2. ¿Se te ocurrieron más ideas con el reverso de aportar ideas que la otra manera?
3. ¿Fue esta una manera divertida de aportar ideas?
4. ¿Porque sería beneficioso considerar primero cómo hacer un problema peor?
5. ¿Podrías usar esto cuando tu aportas ideas para otras cosas, como ideas para historias o maneras de resolver un problema que tienes con tus amigos o en la casa?

Aporte Clave

El Reverso de Aportar Ideas puede ayudarnos a tener empatía mejor con usuarios, porque tenemos que pensar de todas las razones que un problema es...un problema! Luego, como ya pensamos desde diferentes ángulos el porque ese problema no es bueno, podemos pensar en más soluciones.

GENERACIÓN VISUAL DE IDEAS (45 Minutos)

Introducción

En el calentamiento, las niñas van a aportar ideas sobre maneras de hacer que vuelen los cerdos! Este calentamiento ayudará a expandir sobre la noción que no hay malas ideas, y les va a ayudar a entender que no tenemos que limitar nuestras ideas a lo que es sensato o posible.

Luego, se les asignará una carta con un personaje a las niñas y escogerán un ambiente en donde imaginarán su personaje. Los ambientes son sitios comunes con los cuales muchas niñas tendrán de menos alguna experiencia. Ellas mirarán imágenes de estos lugares y considerarán las experiencias de su personaje -incluyendo ciertas dificultades o problemas que su personaje pueda tener en estos sitios. Luego van a actuar algunos escenarios relacionados a cada ambiente para ayudar a desarrollar más el sentido de cuáles problemas pueden necesitar solución. Una combinación de impulso visual y la actuación debe de ayudar a generar ideas y comenzar a resolver problemas. Finalmente, las niñas participarán en una sesión de aportar ideas rápidamente para pensar en soluciones o productos para los problemas identificados.

Materiales y Recursos

- [Reglas para Aportar Ideas](#)
- [Generación Visual de Ideas Página de Estudiante](#) (1 o más para cada niña)
- [Generación Visual de Ideas Guía de Instructora](#)
- [Tarjetas de Generación Visual de Ideas](#) (imprime y corta suficiente para que todas las niñas tengan una tarjeta de el personaje que les asigne, y para que todas tengan una tarjeta de ambiente que ellas escojan)
- Papel de cuaderno/ lápices
- Reloj de celular o de cocina

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. Imprime suficientes copias de la Generación Visual e Ideas Página de Estudiante para que las niñas tengan varias copias.
3. Imprime suficientes Tarjetas de Generación Visual de Ideas para que las niñas seleccionen tarjetas y tengan la tarjeta de personaje que les asignaste.
4. Prepara materiales.

Instrucciones

Calentamiento

1. Que las niñas trabajen en grupos de 3-5.
Hay flexibilidad en el tamaño de los grupos. Quieres que suficientes personas generen diferentes ideas pero no tantas que algunas personas no participen.
2. Dáale a cada grupo un papel y lápices para documentar. Pueden nominar una persona para tomar notas (o dos si el papel es suficientemente grande).
3. Diles a las niñas que les darás un tema para su aporte de ideas. La única regla es que sigan las Reglas del Aporte de Ideas.
4. Pregúntales si han oído la expresión “Puedes hacerlo cuando los cerdos vuelen” y si saben lo que significa. Explica que como los cerdos no vuelan, la frase implica que la persona nunca va a hacer algo porque los cerdos no volarán. Ahora dí que hoy vamos a pensar sobre maneras que los cerdos vuelan! Escribe, “Cómo podemos hacer que los cerdos vuelen?” en el pizarrón. Puedes ofrecer una pista como “el cerdo no necesariamente tiene que estar vivo o ser un cerdo de verdad.”
5. Dale a los grupos 5 minutos para aportar ideas sobre cómo pueden hacer que los cerdos vuelen. Deja que usen las palabras o dibujen sus ideas.
6. Mientras los grupos trabajan, observa cómo trabajan juntas e identificar cualquier punto positivo o temas - estas se pueden usar en la discusión al terminar la actividad.
7. Para los grupos después de 5 minutos. Pídeles que rápidamente cuenten el número de ideas que el grupo documentó en su papel.
Pídeles a los grupos que piensan que pueden inventar hasta más ideas que suban la mano. Pregúntales a los grupos que batallaron para inventar suficientes ideas que también suban la mano.
8. Pídeles a las niñas que compartan algunas de sus ideas que se les ocurrieron para como hacer que los cerdos vuelen. Dependiendo de las ideas que den los grupos - puede que quieras preguntarles como podrían ser más creativas.
A veces limitamos nuestras ideas - quitamos ideas que aún no son posibles o son muy extrañas. Por ejemplo, alguien sugirió algo como, “puedes poner tocino en un avión”? Emprendedoras a menudo se les ocurren ideas que pueden aparentar extrañas o no posibles pero a través del tiempo estas pueden ser soluciones maravillosas. Coches sin conductores fueron mencionados primero más de hace 50

años mucho antes de fueran posible!

9. Pueden pensar en alguna otra manera de hacer que los cerdos vuelen? Que las niñas agreguen esto a sus listas (o hasta pueden agregar ideas adicionales a sus Cuadernos de Ideas).

Generación Visual de Ideas

1. Presenta la actividad principal por decir que las niñas van a aportar ideas para resolver un problema para cierta persona en cierto lugar.
2. Explica a través de modelar. Piensa en voz alta sobre cuáles tipos de problemas puede tener alguien que mide 7 pies en una casa típica. Por ejemplo: las sillas son muy chicas puede ser una respuesta. Cierra los ojos y explica cómo te visualizas medir 7 pies y moverte por el espacio en el que estas. También pueden hacer actuación. Ahora inventa una solución a estos problemas.
3. Reparte una Página de Generación Visual de Ideas para cada niña. Instruyelas a seguir contigo mientras lees la caja de Mentalidades Emprendedoras en voz alta. Que las niñas lean contigo una segunda vez y señala que durante la lección, puede que noten que ellas mismas usan esta mentalidad. La mentalidad será discutida durante la discusión posterior.
4. Si las niñas necesitan más apoyo ahora que tienen el folleto en frente, escoge un personaje y tarjeta de local y trabajen juntos en la página en voz alta con ellas antes de que lo hagan ellas mismas.
5. Las niñas se pueden sentar en grupos de apoyo pero trata de darles a cada niña su propia tarjeta de sitio y personaje para esta actividad porque ya has hecho mucho modelaje para ellas.
6. Que las niñas escojan una tarjeta de sitio (las tarjetas pueden estar boca arriba para que escojan qué sitio quieren).
7. Distribuye una Tarjeta de Personaje para cada niña. Diles que cuando llenen su página, deben de aportar ideas como emprendedoras e inventar nuevas ideas para productos o negocios que ayudarán.
8. Anímalas a ser amables y respetuosas cuando piensen sobre qué puede la persona/ personaje enfrentar en los diferentes ambientes (no queremos que las niñas se burlen de alguien que lo haga de diferente manera a ellas).

9. Usa la versión de Generación Visual de Ideas -Guía para Instructora para ayudar, mientras las preguntas allí coinciden con la página de estudiantes que van a estar llenando cuando lo hagan independientemente.
10. Apoya a los que necesitan ayuda para leer y escribir durante la actividad.
11. Después de que las niñas tengan suficiente tiempo para escribir sus ideas, pídeles que compartan lo que se les ocurrió como grupo o en sus grupos pequeños.
12. Si tienes tiempo, las niñas pueden intercambiar tarjetas de ambientes y personajes y repetir el proceso de generación visual de ideas.

Discusión Posterior

Pregúntale a las niñas:

1. ¿Notaste que tu o alguien usaron las Mentalidades Emprendedoras durante la lección?
¿Como?
2. ¿Fue fácil o difícil que se les ocurrieran desafíos para su personaje en el sitio que escogiste? ¿Cómo te ayudaría esto ser mejor emprendedora?

Aporte Clave

Pensando en desafíos que otra gente tiene nos ayuda a tener empatía. La empatía nos permite sentir algo por otros y entonces podemos inventar soluciones creativas que ayuden con sus problemas. Emprendedoras piensan sobre los problemas que la gente pueda tener y como ellas les puedan ayudar.

Lección Brownies: Investigación de Mercado

- Investigación de Mercado

(30 Min)

Un mercado es un grupo de personas a quienes les gusta o necesitan las mismas cosas y los negocios que compiten por venderles los mismos productos o servicios a este grupo. Investigación de mercado es el proceso de coleccionar y analizar información sobre un mercado y las necesidades y deseos de sus clientes por un producto o servicio. El objetivo de la investigación de mercado es ayudar a los negocios a hacer mejores decisiones para que tengan más éxito. Todas las emprendedoras necesitarán hacer investigación de mercado sobre varios diferentes aspectos del mercado - competidores, condiciones locales, áreas de crecimiento de mercado y descenso, y más importante, ¡las necesidades y deseos de los clientes! La investigación de mercado no encaja fácilmente en una parte del proceso emprendedor y es una actividad continua que provee un ciclo de comunicación vital que les ayudará a desarrollar y mejorar su producto o servicio e incrementar las posibilidades de éxito. Hay mucho lenguaje de negocios que rodea la investigación de mercado y puede ser intimidantes para niñas jovencitas. Modela el uso correcto de las palabras lo más posible e impulsa a las niñas a repetir lo que dices usando frases completas.

Hay dos tipos principales de investigación de mercado:

1. Investigación principal es la nueva investigación hecha por las mismas emprendedoras a través de hablar directamente con gente/clientes potenciales para entender mejor las necesidades, deseos, hábitos de compras, etc. Métodos principales de investigación incluyen encuestas, entrevistas, grupos de enfoque, pruebas de consumidor, experimentos, y observación. Investigación principal es muy útil pero a menudo es difícil de hacer, toma mucho tiempo, y es relativamente costoso!
2. La investigación secundaria es usar información o datos que ya existe y ha sido colectada por alguien más. Usando un buscador de internet es la forma más común de la investigación secundaria. Tipos de información que se encuentran en la búsqueda incluyen sitios de web de competidores, comparación y sitios de web de revisar, reportes de mercado, y estudios de investigaciones.

Las niñas solo llevarán acabo la investigación secundaria. No es necesario que las niñas entiendan la diferencia entre los dos términos para tener éxito. Sin embargo, sugerimos que uses los términos para ayudarles a entender los conceptos a través del tiempo.

En Investigación de Mercado, las niñas trabajarán en equipo para dar con un problema real que alguien tiene, tanto en su escuela, en casa, con una amistad, en su comunidad o algo mas. Ya que den con un problema, van a hacer investigación de mercado para ver qué productos ya existen para resolver el problema.

Metas

Que las niñas:

- Desarrollen un entendimiento de los mercados y de la investigación de mercado desde un perspectiva emprendedor
- Expliquen necesidades de clientes
- Hagan prototipos de soluciones para un problema real de cliente
- Conduzcan investigación de mercado en productos actuales
- Conduzcan investigación de mercado para ver si sus prototipos encajan con las necesidades de clientes

Mentalidades Emprendedoras

- Redefinir el fracaso
- Mentalidad de Crecimiento
- Buscar Oportunidad
- Empatía
- Persistencia y Agallas
- Resolver problemas
- Ingenuidad
- Adaptabilidad

Habilidades Emprendedoras

- La Creatividad
- Trabajo en Equipo
- Investigación de Mercado
- Mentalidad Diseño
- Creando un Prototipo

INVESTIGACIÓN DE MERCADO (30 minutos)

Introducción

En esta actividad, las niñas trabajarán en equipos para dar con un problema real que alguien tiene, tanto en su escuela, en casa, con una amistad, en su comunidad o algo más. Ya que den con un problema, van a hacer investigación de mercado para ver qué productos ya existen para resolver el problema.

Materiales y Recursos

- Computadoras o celulares smart y acceso al internet
- Buscador de internet seguro para niños: www.safesearchkids.com
- Cuaderno de Ideas

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. Decide cómo quieres organizar la agrupación de las niñas.

Instrucciones

1. Diles a las niñas que van a pensar en un problema que alguien enfrenta y van a crear una solución para poder llevar a cabo investigación de mercado por internet.
2. Divide las niñas en grupos que has escogido por adelantado.
3. Que se sienten con miembros de sus grupos para aportar ideas en grupo grande sobre un problema que alguien tiene que ellas puedan resolver. Documenten sus ideas en papel o pizarrón dividido en secciones: comunidad, escuela, amistades, familia, otras.
4. Después de dar con los problemas, dales a las niñas 2-3 minutos para elegir un problema específico.
5. Ya que todos los problemas se escojan, dirige a cada miembro de grupo a escribir ese problema en su Cuaderno de Ideas.
6. Recuérdales a las niñas que, cuando ayudan a resolver un problema que alguien tiene, necesitamos la empatía. Empatía es el entender y compartir los sentimientos de otros.

El tener la empatía para sus clientes te ayudará a dar con soluciones que les importen.

7. Si batallan con dar con ideas para los problemas o soluciones, tu puedes usar los ejemplos del 16-20 o los de la previa actividad.
8. Queremos permitirles que sean creativas y exploren sus propias mentes por problemas maravillosos e ideas para soluciones. Si usas los ejemplos de problemas y soluciones, dirígelas a usar esas ideas como inspiración, no que copien la idea.
9. Las niñas harán investigación de mercado para ver qué tipo de productos ya están disponibles para el problema con el que están ayudando. (Esto es investigación secundaria. Si tu grupo de niñas entiende y les sería un beneficio conversar, diles que investigación secundaria es usar información que ya existe para enterarse de la competición). Recuérdales que esto les ayuda a ver el mercado para asegurar que tienen una solución única para su problema.
10. Si tienes acceso a computadoras, las niñas harán investigación secundaria en el internet sobre productos que ya existen para resolver sus problemas. Puede que tengas que asistirlos en tu computadora (o muestrales el 21) antes de darles acceso al internet. Puedes proyectar desde tu pantalla o reunir a las niñas alrededor de tu computadora. Esto les dejará saber exactamente lo que tienen que hacer cuando vayan a sus computadoras.
11. Un sitio muy bueno para su búsqueda es www.safesearchkids.com.
12. Escribe “Productos que ayudan con _____” bien grande para que todas lo vean, y diles que lo escriban en su búsqueda en safesearchkids.com, luego mete el problema que escogieron.
13. Si las habilidades de las niñas todavía son emergentes, pueden buscar imágenes en safesearchkids.com para encontrar productos que ayudan con el problema que escogieron. Para las que ya leen, pueden buscar imágenes y artículos sobre productos que ya existen.
14. Instruye a las niñas a dibujar en sus Cuadernos de Ideas los productos que encontraron en su investigación.
15. Si no tienes acceso a computadoras, las niñas pueden hacer preguntas a otra gente que esté disponible (otras niñas en el grupo o más tarde les pueden preguntar a sus familias o maestras) para ver hay por allí.
16. Cuando todas hayan terminado, pídeles que compartan sus conclusiones de sus investigaciones de mercado con el grupo entero.

Discurso Posterior

Pregúntale a las niñas:

1. ¿Qué aprendiste sobre tu idea después de tu investigación?
2. ¿Porque es importante conocer los productos que ya existen para ayudar a resolver el mismo problema que tu buscas resolver?
3. ¿Tu solución para el producto ya existe en el mercado?

Aportes Claves

Emprendedoras usan la información que reciben de investigación en el mercado para mejorar los productos para sus clientes. Ya que reciben comentarios, pueden hacer hasta más mejoras.

Lección Brownies: Mentalidad de Diseño y Haciendo Prototipos

Completa todas las actividades:

- Atrapador de Pan de Jengibre

(95 minutos)

Puedes hacer Prototipo de Atrapador de Pan de Jengibre en un día, pero un esquema de la actividad está arriba por si te gustaría separarla en diferentes periodos de tiempo o días.

VentureLab define la mentalidad diseño como una manera de abordar el resolver problemas a través de entender las necesidades de usuarios y de desarrollar ideas para soluciones. Este proceso es diferente al de tratar de competir con otras compañías o tratar de usar productos que ya existen en nuevas maneras. En cambio, es un proceso creativo con intención de personalizar soluciones a las necesidades de otros. Definimos los pasos del proceso como: empatizar, idear (aportar ideas), hacer prototipos/probar, comentar, iterar.

Enfatízales a las niñas que esta actividad se trata de trabajar juntas como equipo para resolver problemas y demostrar empatía. Las soluciones no tienen que ser perfectas al primer, segundo, ni al tercer intento -eso es lo bello de la mentalidad diseño. Iteración/repetición, investigación, comentarios, y pruebas eventualmente nos llevan a grandes ideas y productos viables, pero probablemente no en solo una mañana o en una tarde -y esto está bien.

Metas

Que las niñas:

- Empatíen con el desafío que enfrentan los personajes en la historia
- Aporten ideas
- Crean prototipos
- Reciban comentarios sobre su prototipo
- Itereen (hagan cambios) a su prototipo
- Presenten su producto

Mentalidades Emprendedoras

- Buscar Oportunidades
- Resolver Problemas
- Empatía
- Ingeniosidad
- Adaptabilidad
- Redefinir el Fracaso
- Mentalidad Crecimiento
- Valor
- Persistencia y Agallas

Habilidades Emprendedoras

- Trabajo en Equipo
- Analysis de Oportunidades
- Investigación de Mercado
- Mentalidad de Diseño
- Hacer Prototipos
- Creatividad
- Aportar Ideas / Generación de Ideas
- Hablar en Público

PROTOTIPO DE ATRAPADOR DE PAN DE JENGIBRE (95 minutos)

Introducción

Las niñas iniciarán el proceso de mentalidad de diseño. Aprenderán sobre el desafío que enfrentan los personajes de una historia que muchos niños conocen. Luego aportarán ideas, crearán prototipos de baja resolución de soluciones posibles, recibirán comentario sobre ideas y finalmente, van a iterar (hacer cambios a los prototipos).

Una de las partes del proceso de mentalidad de diseño es iterando -- el proceso cuando emprendedoras hacen pequeños cambios a ideas y prototipos para poder alcanzar una meta. Después de iterar, niñas presentarán su producto. Aprenderán cómo presentar a una audiencia y cómo ser miembro amable y apropiada de una audiencia.

Materiales y Recursos

- Computadora/proyector y pantalla para ver el video de Hombre de Pan de Jengibre o copia del libro (hay muchas versiones de la historia; cualquiera está bien, pero asegúrate de conseguir Hombre de Pan de Jengibre y no una variación como Hombre Ninja de Jengibre o El Niño de Jengibre).
- video de Hombre de Jengibre (si presentas el video):
<https://www.youtube.com/watch?v=7NjDUMeBaUo>
- Ingeniera Joven – Eleva las Sillas de Ruedas – Equipo de Diseño:
<https://www.youtube.com/watch?v=aoc3ZT9lfog>
- [Cartelon del Proceso de Mentalidad Diseño](#)
- [Guia Para Emprendedoras para Hacer Presentaciones](#)
- [Cartelon FAIL](#)
- Papel
- Marcadores, lápices, crayones, lápices de color
- Cinta adhesiva o pegamento
- Tijeras
- Materiales para Surtido de Prototipos 3D como:
 - Tubos de papel
 - Cartón
 - Periodico
 - Cajas
 - Bolitas de algodón
 - Palillos de paleta
 - Vasijas usadas
 - Cuerda/estambre

Preparación

1. Lee toda la actividad.
2. Colecta los materiales.
3. Imprime el Cartelón del Proceso de la Mentalidad de Diseño o preséntalo a las niñas (pon el cartelón en una pared o en tu computadora/pantalla mientras describes cada paso en el proceso).
4. Recomendamos hacer tu propio prototipo antes de iniciar esta actividad para usarlo como ejemplo.

Instrucciones

Parte 1 (30 minutos)

1. Di las palabras “proceso de mentalidad de diseño” muy fuerte, y luego muy bajito y que las niñas lo repitan. Diles que las emprendedoras usan el proceso de mentalidad de diseño para tener empatía con otra gente y dar con soluciones a sus problemas.
2. Diles a las niñas que van a ver un video sobre el proceso de diseño y luego crear algo que les va a ayudar con un problema.
3. Pon el video Ingeniera Joven – Elevar Sillas de Rueda. Diles que el video les demostrará los pasos del proceso de mentalidad diseño. Déjales saber que debe de pensar sobre cómo se sentirán los niños del video.
4. Después del video, pregúntales a las niñas cómo piensan que sería tener parálisis cerebral. Luego pregúntales cómo la criatura (quien es como ellas) le ayudó a gente con parálisis cerebral.
5. Presenta los Cartelones del Proceso de Mentalidad de Diseño. Manténlos visibles y señalalos durante el resto de la lección. Diles que hoy van a trabajar cada paso del proceso de la mentalidad de diseño como emprendedoras!
6. Ahora diles a las niñas que van a ver un video de la historia “El Hombre de Pan de Jengibre” y luego van a repasar el proceso de la mentalidad de diseño igual como hicieron los niños del video para diseñar la silla.

7. Enseña el video y luego pregúntales cómo se sentirá la pareja cuando el hombre de jengibre se escapa. Toma respuestas y asegura que las niñas entiendan que la viejita probablemente se sintió muy triste y nomás estaba tratando de hacer un regalito para su esposo, que fue difícil hacer el regalito, y que sabía que le iba a gustar a su esposo. Luego pregúntales si alguien alguna vez ha experimentado que le quiten algo o que hayan trabajado mucho por algo y lo perdieron. Señala los Cartelones de Mentalidad de Diseño y diles a las niñas que al tratar de entender cómo se siente otra gente se le llama “empatía.”
8. Diles a las niñas que el siguiente paso es aportar ideas sobre cómo la pareja puede pescar al hombre de pan de jengibre. Señala los cartelones del Proceso de Mentalidad de Diseño y diles que emprendedoras aportan ideas para soluciones a problemas y esta pareja necesita su ayuda.
9. Divide las niñas en equipos de 3-5. Que se extiendan con papel y marcadores. Recuérdales que no hay malas ideas, que ninguna idea es muy loca, que más ideas es mejor, y que deben de motivar las ideas de todas.
10. Dale 10-15 minutos a los equipos para aportar ideas. Apoya a los grupos que batallen.

Parte 2 (45 minutos)

11. Reúne a las niñas. Señala los cartelones del Proceso de Mentalidad de Diseño y diles que van a usar una idea de su sesión de aporte de ideas para crear un prototipo para probar y mejorar sus ideas. Que las niñas repitan la palabra “prototipo” y prueba. Diles que prototipos son los que emprendedoras construyen para demostrar como se ve y se siente una idea. Enfatiza que la intención NO es que se vea como el producto final que se usaría, sino como un modelo borrador que deja que la emprendedora pruebe una idea. Esta bien si no esta perfecto y necesita cambios porque la emprendedora no ha gastado mucho tiempo ni dinero en hacer el producto final que quizás no funcione ni sea lo que la clienta/compradora desee.
12. Ten los materiales para hacer prototipos disponibles y accesibles. Dirige a cada niña a seleccionar una idea de su sesión de aporte de ideas y que hagan su propio prototipo. Dale 15 minutos a las niñas para hacer su prototipo.
13. Después de diez minutos, para el trabajo de las niñas y recuérdales que mientras construyen su prototipo, deben de probarlo. Durante esta sesión, muestra el cartelón FAIL para recordarles que esta bien si el prototipo no se ve exactamente como se imaginaron porque es solo un “Primer Intento de Aprender.” El fracaso es necesario para crecer y mejorar.

14. Cuando terminen de trabajar en su prototipo, las niñas presentarán sus prototipos al resto del equipo. El equipo escogerá un prototipo que resuelve el problema de la pareja anciana en “El Hombre de Pan de Jengibre” para presentarlo a otros equipos. Asegura que hables con tus niñas sobre no sentirse mal si su idea no es escogida. Si un equipo no llega a un acuerdo sobre un prototipo, anima al equipo a combinar dos ideas o tomar un voto para romper el empate (ejemplo: piedra, papel, tijeras).

Parte 3 (30 minutos)

15. Señala los cartelones del Proceso de Mentalidad de Diseño y diles a las niñas que recibirán comentarios sobre los prototipos que escojan al presentar a la audiencia quienes van a tomar el rol de la pareja anciana (pueden hacer el rol de el viejito o la viejita). Diles que escuchen atentamente a los comentarios porque le van a hacer de menos un cambio a su prototipo.
16. Para preparar la presentación, enséñales a las niñas la Guía para Emprendedoras para Hacer Presentaciones. Instrúyeles que sigan mientras tu lees en voz alta la caja que dice Mentalidad Emprendedora. Léanlo juntos una segunda vez y señala que durante la actividad puede que noten que ellas usen esta mentalidad. La mentalidad será explorada más profundamente durante la discusión posterior.
17. Pregúntales a las niñas que piensan de lo que significa ser una buena miembro de audiencia y recalca que una buena miembro de audiencia escucha atentamente a la presentadora y la mira y se mantiene quieta.
18. Diles a las niñas que durante la presentación la audiencia va a hacer el rol de la viejita y el viejito. Cada miembro de la audiencia va a pensar sobre cómo funciona el prototipo para ella como el viejito o la viejita.
19. Dales unos minutos a los equipos para ensayar lo que van a decir y quién va a hacer que cuando presentan su prototipo. Anima a cada miembro de equipo a hablar durante la presentación para darles práctica en hablar en público.
20. Que los grupos presenten sus prototipos. Al final de cada presentación, las miembros de la audiencia deben ofrecer comentarios sobre el prototipo al decir una cosa que les gustó sobre la solución y una que cambiarían y porque. Recuérdale a la audiencia que sólo están actuando como clientes (la viejita, el viejito) cuando ofrecen comentarios.
21. Agrupa los equipos de nuevo en espacio de trabajo y señala los cartelones del Proceso de Mentalidades de Diseño y diles a las niñas que van a iterar su prototipo. Esto quiere decir que van a hacer de menos un cambio basado en los comentarios que reciben de la pareja de viejitos de la actuación. Que repitan la palabra *iterar* y la palabra *cambio* para

ayudarles a entender la conexión.

22. Puede que tengas que recordarles a los equipos de los comentarios. Recuérdales que emprendedoras escuchan a sus clientes y hacen cambios a sus productos.

23. Dale 5-10 minutos a los grupos para hacer cambios a sus prototipos.

24. Si permite el tiempo, dirige a los grupos a presentar la siguiente iteración de su prototipo de la misma manera de antes, recibir comentarios e iterar de nuevo.

Discurso Posterior

Pregúntales a las niñas:

1. ¿Notaste que tu o alguien más usó la Mentalidad Emprendedora durante la actividad? ¿Cómo?
2. ¿Quién puede enumerar los pasos que recorrimos en el proceso de mentalidad de diseño hoy? Checa el cartelón.
3. ¿Cual pasó es tu favorito?
4. ¿Con que paso batallaste más?
5. ¿Porque es importante que emprendedoras pasen por cada paso del proceso de la mentalidad de diseño?

Aporte Clave

Las niñas deben de entender que cada paso del proceso mentalidad de diseño es necesario. Sin un paso, el producto final no sería tan bueno como podría ser. El proceso de diseño debe satisfacer las necesidades de las clientes a través de demostrar empatía, luego de hacer cada paso en el proceso para diseñar un producto maravilloso que le ayude a la gente.

Lección Brownies: Modelos de Negocio

- Escribiendo Mi Modelo de Negocios (25 Min)
- Compra Materiales y Crea Productos (50 Min)

Un modelo de negocio es un plan de negocios que se crea para tener éxito, el cual, en la mayoría de los casos, quiere decir que hacen ganancia! Un modelo de negocio ayuda responder preguntas prácticas que le dan vida a un negocio y lo mantiene funcionando exitosamente: ¿Cuánto va a costar tu producto/servicio? ¿A quien le vas a vender tu producto/servicio? ¿Cuánto cobrarás por tu producto/servicio? ¿Harás ganancias?

Para crear modelos de negocios, las niñas serán creativas, jugarán con materiales, trabajarán el proceso de mentalidad de diseño, observarán lo que las clientes desean y necesitan, y generarán ideas para hacer productos basados en lo que saben de las clientes.

No hay una manera correcta de estructurar un modelo de negocio. Varios negocios cambiarán y adaptarán su modelo cuando surgen diferentes oportunidades y condiciones cambien. El modelo de negocios que usamos en esta sección se adaptó de un modelo comúnmente referido como Lona de Modelo de Negocio.

En Escribiendo Mi Modelo de Negocio, las niñas escribirán su modelo de negocios que incluirá la idea para el producto, los materiales que se necesitarán para crear el producto, y como hacer ganancia.

En Compra Materiales y Crea Productos, las niñas pedirán dinero prestado para comprar materiales y crear sus producto(s). Van a referirse al modelo de negocios de Escribiendo Mi Modelo de Negocio para entender que se creará y se seguirá un modelo de negocio que será esencial para tener un negocio exitoso.

Metas

Que las niñas:

- Expliquen por qué un negocio necesita tener un plan
- Crean un plan de negocio
- Entiendan la importancia de crear un producto que es diferente a otros
- Hagan cambios a sus planes de negocio basados en comentarios recibidos del mercado

Mentalidades Emprendedoras

- Redefinir el Fracaso
- Mentalidad Crecimiento
- Valor
- Persistencia y Agallas
- Buscar Oportunidades
- Resolver problemas
- Ingenuidad
- Adaptabilidad

Habilidades Emprendedoras

- Curiosidad
- Trabajo en equipo
- Generación de Ideas
- Investigación de Mercado
- Mentalidad de Diseño
- Modelo de Negocio

ESCRIBIENDO MI MODELO DE NEGOCIOS (25 minutos)

Introducción

Las niñas escribirán un modelo de negocio que detallará un plan para una idea sobre el producto que tengan. El modelo de negocio responderá a preguntas cruciales sobre su idea, el mercado, porque su producto es diferente, materiales necesarias para hacerlo y cómo van a hacer una ganancia.

Materiales y Recursos

- [Folleto de Modelo de Negocio](#)
- [Folleto de Modelo de Negocio \(Para Instructora\)](#)
- [Sample Supply List with Pricing](#)
- Biz Kid\$: Video de Curso Rápido Sobre Cómo Abrir un Negocio (0:00-3:20): <https://www.youtube.com/watch?v=kB7bGNBPaCM>
- Materiales para crear productos – materiales como cartón, palillos de paleta, papel de color, papel de cuaderno, cinta adhesiva, tijeras, pegamento, crayones, marcadores, papel higiénico, pon-pones, plumas, tubos de cartón, bolitas de algodón, cuerda/estambre, periódico

Preparación

1. Lee la actividad entera.
2. Imprime Folleto de Modelo de Negocio (uno por estudiante).
3. Revisa Folleto de Modelo de Negocio (Para Instructor).
4. Organiza la tienda.
 - a. Colecta todos los materiales que usarán las niñas para hacer el producto (ve Lista Ejemplo de Materiales con Precios).
 - b. Demuestra de menos uno de cada material para que las niñas sepan lo que está disponible para hacer su producto.
 - c. Fija el precio de cada artículo y márcalo en el mostrador (ve Lista Ejemplo de Materiales con Precios).

Instrucciones

Discusión

1. Diles a las niñas que van a comenzar su propio negocio! Explícales que primero, van a pensar en una idea para un producto para vender a sus compañeras de clase y hacer un plan llamado modelo de negocios, que les va a ayudar a comenzar su propio negocio.

Luego van a hacer su producto. Finalmente, tendrán la oportunidad de vender y comprar sus productos usando dinero de juego.

2. Pídeles a las niñas que hablen de cualquier negocio que conozcan (donde trabajan sus padres, lugares donde van de compras, anuncios que hayan visto en televisión o en el internet, etc).
3. Pregúntales si saben como definir un negocio. Toma respuestas y clarifica que los negocios venden bienes (productos) o servicios.
4. Ahora, pídeles a las niñas que consideren que se necesita para iniciar un negocio. Acepta todas las respuestas y guía la discusión para declarar que emprendedoras no pueden simplemente comenzar un negocio sin pensar bien sobre cuál es su producto, quién lo comprará, que se necesita para hacerlo, y cuanto cobrarían por el.

Introduce Modelo de Negocios

8. Demuestra el Folleto de Modelo de Negocio para que todas las niñas puedan ver. Diles que esta es la página que les ayudará a hacer su plan.
9. Instrúyelas a seguir mientras tu lees en voz alta, la caja que dice Mentalidad de Emprendedora. Que lo lean contigo una segunda vez y señala que durante la lección, puede que noten que ellas usen las mentalidades. La mentalidad se mencionará durante la discusión posterior.
10. Que las niñas te ayuden a pensar en una idea para un nuevo producto. Modela llenando cada sección del modelo de negocios en la página que estás proyectando. Usa el Folleto de Modelo de Negocio (Para Instructor) como guía.

Idea

11. Reparte Folleto de Modelo de Negocio a cada estudiante y demuestra el video, “Curso Rápido sobre Cómo Iniciar un Negocio desde el principio, hasta 3:20.
12. Las niñas ahora crearán su propio modelo de negocio usando el Folleto de Modelo de Negocio.
13. Instruye a las niñas a pensar sobre cuál va a ser su idea. Si han completado otras actividades sobre la generación de ideas, mentalidad de diseño y haciendo prototipos y/o investigación de mercado, van a tener algunas ideas. Anímalas a pensar sobre qué saben de los clientes (las otras niñas en la tropa-¿que comprarían? ¿Que les gustaría? Asegura que se demuestren los materiales para que los usen para guiar sus decisiones

sobre ideas de productos.

14. En el video, Maddie tuvo una idea de crear imanes hechas de tapas de latas para el locker suyo y de su amiga. Aquí hay otras ideas para darles a las niñas si necesitan (algunas pueden involucrar materiales que necesiten traer de sus casas): pulseras de amistad, slime, figuras de acción, un (nuevo) juego, marcadores de libros, coronas, posavasos, diademas, manualidades, instrumentos musicales, adornos de lápiz, carteras, piedras decoradas para jardín, cartelones, cómics, salva espacios para cajones, aparatos de cocina, muñeco de trapo, fundas de teléfono.
15. Recuérdales a las niñas que sea lo que sea su idea, van a tener que crear mucho producto dentro de un corto tiempo y con los materiales disponibles.
16. Ya que tengan una idea, ellas deben escribir el nombre de su producto, dibujarlo, y después describirlo. Dales de menos 5 minutos para hacerlo hasta que terminen.

Mercado

17. Ahora, pídeles a las niñas que piensen sobre quién comprará sus productos. Quizás serán las otras niñas pero la parte importante del modelo de negocio es que ellas pongan atención y lo consideren.
18. En el paso siguiente, guías en pensar porque su idea es especial. Por qué la gente va a querer comprar sus creaciones en vez de comprarle a otra niña. ¿Cuál es la diferencia entre sus productos y los tuyos?
19. Toma un minuto para platicar sobre quién más puede vender un producto similar. Serían la “competencia.” Las niñas tienen que pensar en una manera de destacar su producto entre la competencia y atraer a clientes. Dales a las niñas unos minutos para dibujar o escribir.

Materiales

20. Entonces, las niñas van a necesitar una lista o que dibujen los materiales que van a necesitar para crear su producto. Explica que van a poder comprar materiales de la tienda pero tendrán que pagar la cantidad que gasten, así que es importante comprar con sabiduría. Dales un presupuesto y límite de lo que pueden gastar en la tienda.
21. Ten materiales con precios. Si no hay mucho espacio, puedes tener uno de cada artículo.
22. Dales a todas unos minutos para revisar los materiales disponibles y escribe o dibuja lo que van a necesitar en la sección de materiales.

23. Asegura que escriban el costo a un lado de cada artículo. Esto les ayudará a calcular el total de lo que gastaron en materiales cuando vayan a la tienda en la siguiente actividad.
24. Recuérdales a las niñas que van a hacer más de una copia de su producto y necesitarán pensar en comprar suficiente material para eso. Deja que ellas decidan cuántas copias deben hacer.

Dinero

25. Las niñas decidirán cuánto van a cobrar por cada producto y escribirán esa cantidad en la línea que dice, “La cantidad de dinero por el cual venderé mi producto es:...”.
26. Anima a las niñas a pensar sobre como el cobrar un precio muy alto impide a la gente de comprar su producto y el no cobrar suficiente también les impide poder pagar por los materiales que compraron.
27. Recuérdales a las niñas que van a hacer y vender múltiples copias de la misma cosa y harán la cantidad que piensen van a necesitar. Deja que ellas decidan cuántas copias hacer. Si no tienen suficiente, será buena lección de negocios para ellas.
28. Instruye a todas a fijar su precio de producto a cantidades cerradas.
29. Diles a las niñas que van a completar las líneas que siguen de la sección de “dinero” después de que visiten la tienda para comprar materiales y después de que vendan sus productos durante la actividad del mercado.

Discurso Posterior

1. ¿Notaste que tu o alguien más usó la Mentalidad Emprendedora durante la actividad? ¿Cómo?
2. ¿Qué piensas hacer con el dinero que puedas ganar? ¿Ahorrarlo? ¿Crear más productos? ¿Inventar una nueva idea de negocio? ¿Hacer donación? (Si quieren donar, hay alguna causa que quieran apoyar?)

Aporte Clave

Un modelo de negocio es un plan que crean los negocios para tener éxito (el cual, en muchos casos, significa hacer ganancia).

Un modelo de negocio ayuda responder muchas preguntas prácticas que le dan vida a tu negocio y lo mantiene operando exitosamente: ¿Cuánto va a costar hacer tu producto/servicio? ¿Vas a generar ganancias?

COMPRA MATERIALES Y CREA PRODUCTOS (50 minutos)

Introducción

Las niñas comprarán materiales y crearán los productos que van a vender. Van a hacer referencia al modelo de negocio que escribieron en la primera actividad para entender que crear y seguir un modelo de negocio es esencial para tener negocio exitoso.

Materiales y Recursos

- [Modelo para hacer Dinero](#)
- Materiales para que las niñas hagan una “tiendita” (Opcional)
 - Portafolios manila, cartelón, papel de cartón
 - Marcadores

Preparación

1. Prepara la tiendita con todos los materiales ya con precios para que las niñas compren sus materiales.
2. Busca otros adulto(s) que ayuden a monitorear la tiendita y a las niñas si es posible o necesario.
3. Imprime, copia, y corta el Modelo Para Hacer Dinero O que las niñas creen el dinero O usen otros objetos para representar dinero

Instrucciones

1. Que las niñas saquen su modelo de negocio. Dales un minuto para revisar lo que van a necesitar de materiales y cuánto planean gastar. Si hacen esta actividad en otro día, dales tiempo adicional para revisar.
2. Diles a las niñas que van a crear sus productos para vender. Recuérdales que cuando vendan su producto a alguien, esa persona se quedará con el producto (no se los van a regresar al final del taller).
3. Explícales a las niñas que cuando les llamen traigan su Folleto de Modelo de Negocio a la tienda para comprar los artículos que escribieron o dibujaron en la sección de materiales.

4. Ahora, llama a las niñas unas cuantas a la vez para comprar sus materiales. Anima a ir de compras rápidamente y que intenten juntar todo en un viaje.
5. Recuerdales de nuevo, que van a hacer más de una copia de su producto y necesitarán pensar cuánto material comprar para eso.
6. También recuérdales que lo menos que gasten en materiales, más oportunidad de generar más ganancias.
7. Mientras las niñas esperan que les llames para ir de “compras”, pueden escribir o dibujar en su Cuaderno de Ideas (ex, pueden dibujar un plan más detallado de cómo se verán estos productos).
8. Cuando las niñas tengan todos los materiales, ayúdales a grabar/o platicar sobre cuánto gastaron en materiales en sus Modelos de Negocio en la sección “dinero” de su folleto.
9. Ya que todas las niñas hayan tenido oportunidad de juntar sus materiales, diles que la tiendita ha cerrado. Camina alrededor y apoyalas en crear sus productos. Como las niñas que empezaron sus compras primero tendrán más tiempo para crear sus productos, se consciente de darles más tiempo a las últimas si lo necesitan. La creación de productos debe tomar como 35 minutos. Si tu tienes más tiempo para que tus alumnos hagan sus productos, ¡tómalo!
10. Organiza y guarda productos creados por las estudiantes si no vas a hacer la Actividad del Mercado hasta otro día.

Discurso Posterior

1. ¿La cantidad de lo que gastaste es lo que planeaste?
2. ¿Sientes que hiciste las decisiones correctas con lo que gastaste y cuales materiales escogiste?
3. ¿Vas a hacer ganancia?

Aportes Claves

Las niñas deben de entender que las emprendedoras tienen que tener cuidado en balancear sus gastos con ganancias. Quieren gastar lo suficiente para hacer un gran producto, pero no tanto que no puedan hacer dinero.

Lección Brownies: Lanzamientos

- Lánzate (20 Min)
- Lanzar Mi Producto (40 Min)
- El Mercado (45 Min)

Para emprendedoras, lanzamientos quiere decir explicar tu plan, producto o servicio de negocio verbalmente. Una emprendedora usa su lanzamiento para dar resumen de sus ideas y promocionarse ella misma al potencial inversionista. Lanzamiento es tan importante a emprendedoras porque un lanzamiento exitoso puede asegurar los fondos necesarios para lanzar un a idea desde la fase de teoría a la realidad.

Pero lanzamiento puede ser mucho más que eso. Niñas pueden lanzar una idea a sus padres sobre porque deben de poder desvelarse o proponerle a su maestra porque deben de tener la hora de recreo más larga. A fin de cuentas, la meta de un lanzamiento es de convencer a alguien de hacer algo a través de hablar claramente y proveer evidencia sobre por qué la idea propuesta es buena.

En Lánzate, niñas van a ensayar su primer lanzamiento solas al presumirse ellas mismas a todo el grupo! Esto las va a animar de valor y ayudarles a estar en frente de una audiencia.

En Lanza Mi Producto, niñas verán unos lanzamientos grabados y analizarán lo que los hace efectivos (o no). Luego van a escoger su idea y el producto que inventaron y escribirán un lanzamiento para presentar a todo el grupo.

En El Mercado, la niñas venderán sus productos que hicieron en un mercado simulado. Esto les permitirá experimentar lo que es ser emprendedora con un negocio activo.

Metas

Que las niñas:

- Expliquen la importancia de lanzamientos para emprendedoras
- Demuestren seguridad cuando hablen en frente de un grupo de personas
- Lánzen lo mejor de ellas misma a una audiencia
- Lánzen una idea para producto

Mentalidad Emprendedora

- Valor
- Buscar Oportunidad
- Optimismo
- Adaptabilidad
- Ingenuidad

Habilidades Emprendedoras

- Creatividad
- Trabajo en equipo
- Generación de Ideas
- Hablar en Público

LÁNZATE (20 minutos)

Introducción

Las niñas practicarán su primer lanzamiento solitas al promocionarse ellas mismas con el grupo entero. Esto les dará seguridad y les ayudará sentirse más cómodas en frente de una audiencia.

Materiales y Recursos

- [Folleto Lo Que Me Hace Genial](#)
- Lista de Que Hacer y Consejos sobre Lanzamientos (Usa la misma Actividad de Anuncio y Lanzamiento).

Preparación

1. Lee la actividad entera.
2. Imprime Lo Que Me Hace Genial (que cada estudiante reciba una copia).

Instrucciones

1. Explica que van a lanzarse ellas mismas para tratar de convencer a alguien que serian una muy buena amiga.
2. Infórmales a las niñas que a veces es difícil hablar sobre lo bueno que son pero anímalas a pensar sobre sus características fuertes.
3. Distribuye el Folleto, Lo Que Me Hace Genial. Instrúyelas a seguir mientras lees la caja de Mentalidades Emprendedoras en voz alta. Que lo lean contigo una segunda vez y señalen que durante la actividad, puede que noten que ellas mismas usen la mentalidad. Se ampliará sobre la mentalidad durante el discurso posterior.
4. Dales a las niñas unos 10 minutos para llenar lo que les hace geniales. Si es necesario, modela como usar el folleto para lanzarte tú misma como una buena amiga.
5. Dales tiempo a las niñas de ensayar su lanzamiento con una compañera o en pequeños grupos.
6. Después de que todos tengan tiempo de practicar su lanzamiento, reúne a todo el grupo y cada estudiante se lanzará.

7. Si una estudiante batalla o está super nerviosa, asegura que tu y el resto del grupo muestran su apoyo.
8. Si hay tiempo, las niñas darán comentarios sobre cada lanzamiento. Habla con las niñas sobre cómo dar buenos complementos. Modela esto al ofrecer unos ejemplos. “Me gusta tu talento secreto! No sabíamos que podías hacer eso!” O “Si, estoy de acuerdo que eres muy creativa!” Si es posible, diles que sean específicas cuando den complementos. Pueden también hacer preguntas si quieren saber más sobre algo.

Discurso Posterior

Pídeles a las niñas:

1. ¿Notaste que tu o alguien más usó las Mentalidades Emprendedoras durante la actividad?
¿Cómo?
2. ¿Cómo se sintió lanzarte tú misma?
3. ¿Cómo se sintió hablar en frente de una audiencia?

Discurso Posterior

Esta bien no ser 100% segura de sí misma. La seguridad es una característica que emprendedoras pueden ensayar y mejorar.

LANZAR MI PRODUCTO (40 minutos)

Introducción

En esta actividad final, las niñas verán unos lanzamientos y analizarán lo que las hace efectivas (o no). Esto les ayudará a escribir sus propios lanzamientos. Luego escogerán una idea para el producto que han inventado (posiblemente durante actividades previas de VentureLab). Individualmente ellas escribirán un lanzamiento y luego lanzarán su producto a todo el grupo. Esto les impulsará a enfrentar las cosas como emprendedoras y lanzar una nueva idea que ELLAS inventaron.

Materiales y Recursos

- Notas con pegamento para cada niña (opcional)
- [Folleto de Modelo de Lanzamiento](#)
- Lista de Que Hacer y Consejos para un Lanzamiento (usa el mismo de las otras actividades)
- El video de lanzamiento, Drip-Drop:
<https://www.youtube.com/watch?v=y5nmwuu6RX0>

Preparación

1. Lee la actividad entera.
2. Imprime Modelo de Lanzamiento (uno para cada niña).

Instrucciones

1. Diles a las niñas que van a crear un lanzamiento para su idea de producto.
2. Primero, van a considerar un lanzamiento más usando el Folleto Lista de Qué Hacer y Consejos para Lanzamientos.
3. Reparte o que cada niña saque su Folleto Lista de Qué Hacer y Consejos para Lanzamientos de la Actividad Anuncio y Lanzamiento.
4. Demuestra el video El Drip-Drop (0:00 – 0:52).
5. Como clase, platica y pon una 'X' en la columna "Juez: Drip-Drop. Luego haz lo mismo para columna "Juez: Drip-Drop" de la sección Consejos para Lanzamientos.

6. Ahora, diles a las niñas que es su turno crear un lanzamiento. Ellas deben de usar el foyeto Lista de Qué Hacer y Consejos para Lanzamientos para asegurar que tendrán los elementos básicos de un lanzamiento.
7. Si han completado las actividades Generación de Ideas, Investigación de Mercado, Mentalidad de Diseño y Prototipo, o Modelo de Negocio probablemente las niñas tienen ideas para sus productos. Si no, dales tiempo para que se les ocurra un producto o miren las actividades mencionadas arriba para maneras de ayudarles a pensar en ideas.
8. Ya que las niñas escogieron el producto que van a promocionar, dales 15 minutos para escribir su lanzamiento. Pueden usar el Folleto Modelo de Lanzamiento como guía, pero necesitarán cambiar varias partes porque trabajarán individualmente.

Consejo: Si una niña no quiere usar el modelo y tiene una idea creativa para lanzamiento, ¡dejala volar! Pueden crear una canción, baile, lo que sea, con tanto de que estén lanzando la idea y usando la Lista de Qué Hacer y Consejos para Lanzamientos.

9. Dales a las niñas unos minutos, si no lo han hecho ya, para revisar su lanzamiento y colocar una 'X' o palomita en la columna "Pitch My Product" de la sección Lista de Qué Hacer y Consejos del folleto.
10. Explica que emprendedoras practican su lanzamiento para asegurar que se presenten calmadas y seguras cuando es tiempo de hablar en frente de otras. Dales 5 minutos para ensayar.
11. Que las niñas vayan para enfrente del grupo, una por una para lanzar sus ideas.
12. Si hay tiempo, pídeles que hagan preguntas

Discurso Posterior

Pregúntales a las niñas:

1. ¿Cómo se compara tu lanzamiento con el de Drip-Drop?
2. ¿De quién es el producto del cual te acuerdas más? ¿Qué fue lo de ese lanzamiento que te hizo recordar el producto?

Aportes Claves

Emprendedores demuestran valor al salir de sus rutinas y lograr grandes cosas. Eso es solo lo que hicieron las niñas hoy! Al lanzar sus propias ideas, ellas experimentaron lo que es ser emprendedoras.

MERCADO (45 minutos)

Introducción

Esta actividad puede ser organizada de dos maneras:

Opción Mercado 1: Todas las niñas venden sus productos al mismo tiempo y un grupo de gente (padres, voluntarios, otras niñas) hicieron el rol de compradores.

Opción Mercado 2: El grupo de niñas se separa en dos: compradoras y vendedoras. La mitad del grupo serán compradoras primero, la otra mitad vendedoras. Luego cambiarán de rol.

Las niñas venderán sus productos en un mercado. Esto permitirá que cada niña experimente lo que es ser emprendedora con un negocio acde ltivo. Después del mercado, determinarán si hicieron ganancias o no y harán cambios a su modelo de negocios.

Materiales y Recursos

- Bolsa de papel
- Sobre o bolsa que contenga el dinero de la última actividad
- Productos creados en la última actividad

Preparación para Opción Mercado 1

- Lee la actividad entera.
- Prepara tu espacio para que las niñas organicen sus productos para venta. Esto se puede ver cómo extender los escritorios o mesas si las tienes o removerlas.
- Prepara el grupo de niñas o adultos quienes van a hacer el rol de compradores en el mercado..

Preparación de Opción Mercado 2

- Lee la actividad entera.
- Divide las niñas en dos grupos y asigna cual grupo comprará primero, y cual venderá primero.
- Prepara tu espacio para que las niñas organicen sus productos para venta. Esto se puede lograr al extender los escritorios o mesas si las tienes o al removerlas.
- Crea una nueva bolsa para cada niña con \$20 en “Venture Bucks” de Modelo para Hacer Dinero (o otra forma de dinero de juego) adentro.

Instrucciones

Consejo: Habla con las compradoras sobre cómo ser amable a las vendedoras si no quieren comprar un producto de la compradora. También, prepara las niñas para entender que no hay garantía de que alguien les compre sus productos y que no hay problema. Esto quiere decir que en el mundo real necesitarán hacer investigación de mercado sobre porque sus productos no se venden e intentarlo de nuevo!

Opción Mercado 1

1. Diles a las niñas que es tiempo de vender sus productos y hacer dinero!
2. Permiteles unos minutos para organizar sus productos y tienditas si crearon una.
3. Explica que las compradoras van a venir a su tiendita para comprar y quedarse con sus compras. Diles a las niñas que guarden todo el dinero que hagan en un solo lugar. Van a contarlo todo cuando cierre el mercado y se enteren cuánto dinero ingresaron. Recuérdales de nuevo que cualquier cosa que hagan, solo se pueden quedar con lo que les quede después de pagar por la tienda y por los materiales que compraron para hacer sus productos. Lo que les quede después de pagar la tienda son sus ganancias.
4. Invita a las compradoras al espacio y dales a cada una su bolsa con cantidad de dinero falso equivalente a \$20 (o puedes determinar la mejor cantidad basado en el precio que las niñas han fijado para sus productos).
5. Habla con las compradoras sobre cómo ser amables con las vendedoras si no quieren comprar un producto.
6. Suena una campana o dí, “Estamos abiertas para negocios.”
7. Camina por el salón para apoyar las niñas que lo necesiten.

8. Permiteles 10-20 minutos para ir de compras. Asegura darles a todas unos minutos de aviso que el mercado va a cerrar.
9. Suena una campana o dí, “Todos los negocios han cerrado.”
10. Que las vendedoras escombren y guarden sus productos que quedaron. Se los pueden llevar a casa o usarlos para la actividad de extensión.
11. Instruye a las niñas a juntar todo su dinero.
12. Brinca a la sección de la actividad con el título DESPUÉS DEL MERCADO.

Opción Mercado 2

1. Diles a las niñas que es tiempo de vender sus productos y hacer dinero!
2. Separa las niñas en dos grupos usando la lista de compradoras y vendedoras creadas durante la preparación del Opción Mercado 2.
3. Instruye a las compradoras a sentarse de un lado del cuarto y las vendedoras en el otro.
4. Explica que vendedoras van a vender sus productos mientras compradoras caminan por el salón y compran productos que les gusten.
5. Ahora dale a cada compradora una “bolsa de compras” con \$20 de dinero de juego (o puedes determinar la mejor cantidad basado en el precio que las niñas han fijado para sus productos). Explícales que van a colocar los productos que compren en la bolsa y serán responsables por llevar cuentas de su dinero en su sobre.
6. Ahora, permite que las vendedoras se paren y dales 5 minutos para organizar sus productos y tienditas.
7. Cuando las vendedoras estén listas, que se paren la compradoras y recuérdales que van cambiar de roles en 10-15 minutos.
8. Suena la campana o dí, “Estamos abiertas para negocio”
9. Camina por el salón para las niñas que lo necesiten.
10. Permite 10-15 minutos para ir de compras. Asegura darles a todas unos minutos de aviso que el mercado va a cerrar.
11. Al terminar 10-15 minutos, suena una campana o dí, “Todos los negocios han cerrado.”

12. Que las vendedoras guarden los productos que no vendieron, guarden todo el dinero que hicieron en un sobre, y luego que se sienten en un lado del salón.
13. Que las compradoras guarden sus “bolsas de compras” con sus productos comprados en un lugar seguro, que te entreguen el dinero que no usaron para comprar productos, y luego tomar asiento en el otro lado del salón.
14. El salón se debe de ver como se veía en Paso 2 cuando separaste la clase en dos grupos.
15. Explica que los grupos van a intercambiar roles. Las compradoras ahora serán vendedoras y las vendedoras ahora son compradoras.
16. Repite pasos 4 a 11.

Consejo: Para este punto, revisa las Mentalidades Emprendedoras, especialmente que el fracaso no es malo, crecimiento, y persistencia. Una de las características que definen la emprendedora es que ven el fracaso como el Primer Intento de Aprendizaje y lo usan para aprender y para mejorar.

Después del Mercado

1. Distribuye o que las niñas vengan por sus Folletos de Modelo de Negocios llenados. Que cuenten cuánto dinero tienen y lo registren en la sección, “dinero” del folleto en la fila que dice, “La cantidad de dinero que gane vendiendo mi producto es:”
2. Diles a las niñas que ahora se van a enterar de cuanto dinero podrán quedarse (ganancia) del dinero que hicieron. La ganancia es el dinero que quede después de pagar por los materiales que compraron para hacer sus productos.
3. Ayuda a las niñas a restar la cantidad que gastaron en materiales del número de arriba, el cual es la cantidad de dinero que hicieron vendiendo su producto. ($\$ \text{ ingresos} - \$ \text{ gastado} = \text{ganancia}$). Deben de registrar esta cantidad en la fila que dice, “Mi ganancia total es:...” Camina por el salón y apoya a las niñas que lo necesiten o que se ayuden una a la otra.
4. Señala a las niñas que cuando la cantidad de dinero que hicieron vendiendo sus productos es más que la cantidad que gastaron en la tienda por materiales, van a poner ese número en la fila que dice, “Mi ganancia total es: ...” Sin embargo, si gastaron más en la tienda de lo que ingresaron vendiendo su producto, esto quiere decir que su negocio no hizo ganancia y, si tuvieran más tiempo, tuvieran que hacer unos cambios a su plan de negocio a través de cualquier de estas actividades: cambiar o modificar su idea, buscar otro mercado, seleccionar materiales de diferente manera, o cambiar el precio del producto.

Consejo: Las niñas pueden usar dinero de juego para figurar la resta al físicamente quitar los billetes o pueden usar contadores (cualquier objeto puede ser contador) para apoyar la resta.

Discurso Posterior

Que las niñas compartan con todo el grupo como fue la experiencia para ellas. Ház preguntas como las siguientes:

1. ¿Te gusto más comprar o vender?
2. ¿Lograste hacer ganancia?
3. ¿Tienes artículos que sobraron? ¿Qué piensas hacer con ellos?
4. ¿Alguién tuvo un producto el cual quisieras complementar?
5. ¿Qué harías diferente si repetimos esta actividad?

Aporte Clave

Para emprendedoras es muy importante tener modelo de negocio porque esto extiende todos los detalles importantes para hacer su negocio una realidad y hacerlo tener un éxito. Si las niñas no hicieron una ganancia no hay problema. Esto pasa en la vida real también. Ahora pueden ver su plan y ver que se puede mejorar.

LO LOGRASTE!

Glosario

APORTAR IDEAS (IDEAR) es cuando un individuo o grupo de gente aportan cuantas ideas sean posibles sobre un tema o problema específico.

APORTAR IDEAS POR ESCRITO es un método inclusivo de aportar ideas en grupo. Participantes aportan ideas individualmente en un pedazo de papel y luego lo intercambian hasta que todos han contribuido a los papeles de todos. Esto intencionalmente crea espacio para que se escuchen las ideas de todos.

Un **NEGOCIO** es un individuo o una organización que vende bienes (productos) o servicios.

Un **MODELO DE NEGOCIO** es un plan por escrito que demuestra los detalles de un negocio que le ayudan a la emprendedora tener un negocio exitoso para hacer ganancia.

El **PROCESO DE MENTALIDAD DISEÑO** es una manera de resolver problemas a través de entender las necesidades de la usuaria y de desarrollar conocimiento para satisfacer esas necesidades.

EMPATÍA es tener entendimiento de, y compartir en los sentimientos de otra gente.

ESPÍRITU EMPRENDEDOR no solo se trata de iniciar compañías; es un conjunto de habilidades y de cierta mentalidad. El centro del espíritu empresarial es el desarrollar una solución a un problema, tener una visión, y realizarla.

EMPRENDEDORAS reconocen una oportunidad y desarrollan una visión para un nuevo producto, negocio o solución y juntar todos los recursos necesarios para realizar sus ideas.

IDEAR (APORTAR IDEAS) es cuando un individuo o grupo de gente aportan cuantas ideas sean posibles sobre un tema o problema.

GENERACIÓN DE IDEAS es el proceso de forma, editar, considerar, y compartir nuevas ideas.

ITERACIÓN es el proceso cuando emprendedoras hacen pequeños cambios a ideas y prototipos para poder lograr sus metas. Iteración puede ocurrir cuántas veces se necesite.

Un **MERCADO** es un grupo de personas a quienes les gusta o necesitan las mismas cosas. Negocios competitivos venden sus productos o servicios similares a este grupo.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO es como emprendedoras aprenden lo que quieren los clientes, cuáles problemas existen para clientes, y les ayuda descubrir las mejores maneras de resolver

necesidades. Investigación de mercado ayuda a emprendedoras averiguar si tienen una nueva idea grande que funcionará y si gente comprará su producto.

OBSERVACIÓN significa adquirir información sobre el mundo a tu alrededor basado en tus cinco sentidos: vista, sonido, tacto, olfato, y sabor.

LANZAMIENTOS son cortos discursos o presentaciones (formal e informal) fijados en potenciales inversionistas u otros tipos de clientes o apoyantes.

INVESTIGACIÓN PRINCIPAL es la nueva investigación hecha por las emprendedoras que incluye hablar directamente con sus clientes para entender mejor sus necesidades y deseos.

PRODUCTOS son objetos vendidos por negocios.

GANANCIAS son dinero que se gana en un negocio después de que se pagan todos los gastos.

PROTOTIPO se desarrolla cuando emprendedores crean representaciones visuales y físicas de sus ideas para ver cómo funcionarán.

APORTAR IDEAS EN REVERSO es el proceso de ver un problema al revés. En vez de ideas para soluciones, participantes inventan maneras de *causar* el problema o hacer el problema peor. Cuando han identificado varias maneras de hacer esto, toman tiempo para “reversar”/resolver cada uno de estos problemas.

INVESTIGACIÓN SECUNDARIA es un tipo de investigación de mercado que usa información que ya existe para obtener información sobre productos y/o mercados que ya existen.

PRUEBAS se hacen para mostrar sus prototipos a usuarias para recibir comentarios sobre ellos. Con estos comentarios, puedes averiguar si debes llevar tu producto a un mercado más grande.

END OF BOOKLET