

VentureLab

Las Mentalidades Emprendedoras



VENTURELAB
ENTREPRENEURSHIP

Girl Scout Cadette, Senior, and Ambassador

Portada



Acerca de nosotros

Creando la siguiente generación de líderes del cambio e innovadoras.

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, creen, y descubran su potencial. Por eso hemos creado un curriculum, 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 por hacer. Juntos, desarrollaremos jóvenes resistentes, seguros de si 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 ingenioso y seguro de sí mismo, y trabajar bien con otra gente para poder realizar sus ideas.

Para aprender más sobre el currículum de 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:

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

Paso Tres:

1. 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.*
1. Ordena tu Parche de *VentureLab-Espíritu Emprendedor*.

La Experiencia del Liderazgo Girl Scout

Índice

Unidad

dad

Creatividad

os Locos

ta de Observación

ucción al Espíritu

o Bombón

ndedor

ndo un Producto

ción de Ideas

ón y el Reverso de Aportar Ideas

ción Visual de Ideas

s de Oportunidad

diendo del Fracaso

s de Oportunidad de un Producto Existente

gación de Mercado

Activi

Invent

10

Camina

13

Introd

Desafi

17

Empre

Analiza

23

Genera

Actuaci

28

Genera

31

Análisi

Apren

37

Análisi

39

Investi

ación Secundaria de Mercado 

Investig
47

ación Primaria de Mercado

Investig
49

idad Diseño

Mental

o de Diseño Por La Montaña

Desafi
54

Hacer Prototipos

Y

o de Negocio
es tu proposición de valor único?

Model
¿Cual
61

es tu Modelo de Negocio?

¿Cual
64

Requiere un *Pitch*?

El *Pitch*
¿Que 
68

Video de Mi *Pitch*

Ház un
70

Glosario

73

Lección CSA: Creatividad

- Inventos Locos (45 Min)
- Caminata de Observación (45 Min)

El jugar y ser alegre es considerado pilar de la creatividad y de desarrollar nuevas ideas. Hay pruebas significantes que muchas ideas para nuevos productos y servicios fueron desarrollados a través de jugar con ideas, materiales y productos. En sí, el jugar ofrece una perspectiva fresca que a menudo es esencial para resolver problemas y ser innovadora. El jugar también nos ayuda a entender mejor el mundo a nuestro alrededor porque podemos explorar cosas de manera divertida – podemos crear y construir, crear nuevos mundos y personas, jugar nuevos juegos y romper las reglas sin miedo de consecuencias. El jugar ayuda a emprendedoras innovar porque es libre de riesgo-no hay juicio ni fracaso cuando juegas.

Utilizar el jugar y ser juguetona y ser alegre es una herramienta que puede mejorar la habilidad de alguien para generar ideas y resolver problemas. A menudo, para poder generar muchas ideas, gente necesita tener permiso para jugar y ser libres de ser juzgados!

La observación es otra herramienta de la forma de pensar creativa que emprendedoras usan porque sus ideas la mayoría del tiempo vienen de él observar activamente su alrededor. Así es como pueden identificar problemas y oportunidades para nuevas soluciones. Emprendedoras saben que si se enfocan en solo un aspecto de un argumento o sentido durante una experiencia, se pueden privar de grandes ideas.

En Inventos Locos, las niñas trabajarán en grupos usando productos y objetos que ya existen para que se piensen (y luego actúen) los inventos más locos que se les ocurran.

En Caminata de Observación, las niñas saldrán de su área de reunión para practicar la observación activa usando sus diferentes sentidos. Buscarán problemas potenciales en el ambiente, igual como hacen emprendedoras para generar nuevas ideas.

Metas

Que las niñas:

- Jueguen sin miedo del fracaso
- Exploreen diferentes tipos de juego
- Crean nuevas ideas durante el juego
- Expliquen la importancia del juego en la creatividad, generación de ideas, y la innovación
- Hacer observación activa y explicar cómo esto ayuda a emprendedoras innovar

Mentalidades Empresariales

- Curiosidad
- Adaptabilidad
- Redefinir el fracaso
- Mentalidad de crecimiento
- Ingeniosidad
- Optimismo en frente de desafíos
- Resolver problemas
- Empatía

Habilidades Empresariales

- Creatividad (a través del juego)
- Trabajo en equipo (colaboración y comunicación)
- Generación de Ideas

INVENTOS LOCOS (45 minutos)

Introducción

Después de jugar libremente y explorar materiales, las niñas usarán una mentalidad de diversión para explorar objetos e ideas que les ayudarán a convertirse en innovadoras!

Materiales y Recursos

- Un surtido de cajas/cartones vacíos, regla, botella de plástico, celular viejo, ladrillo/bloque de construcción, vaso/plato/cuchara, sombrero/bufanda, juego de mesa/cartas
 - Estas pueden ser lo que tengas a la mano
 - Necesitarás 3 objetos por grupo. (Estos pueden venir de las cajas de materiales de las estaciones de juego.)
- Objetos para Calentamiento (objeto puede venir de los materiales para Inventos Locos)
- [Folleto de Resumen de Equipo para Inventos Locos](#)

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. Elige un objeto para calentamiento.
3. Colecta materiales para Inventos Locos.
4. Imprime o has disponible el Folleto de Resumen de Equipo para Inventos Locos.

Instrucciones

1. Estudiantes juegan un juego de calentamiento llamado, “¿Pero que es?” (10-15 minutos)
2. Forma grupos de entre 2 a 5 niñas. Guíalas a reunirse alrededor del objeto en el piso.
3. Todas en el círculo dirán “¿Pero qué es?”
4. Una persona irá hacia el centro, recogerá el objeto y dirá, “Esto es mi _____” (anota en el espacio en blanco al pensar en un nuevo invento/uso para el objeto - usando una acción para ayudar que todas entiendan).

5. Luego la siguiente persona va hacia el centro (no tienen que ir en orden-estudiantes pueden tomar turnos tan pronto como tengan una idea).
6. La meta es que se les ocurran cuántas diferentes maneras que este objeto pueda ser usado, reinventado y/o re-adaptado....lo más loco mejor! No hay ideas incorrectas aquí y las niñas deben de sentirse libres para divertirse y actuar sus ideas.
7. Es buena idea modelar el juego ante de actuar un ejemplo: Pon una pluma en el centro - di "¿Pero qué es?" y luego camina hacia el centro, recoge la pluma y di, "Este es mi micrófono nuevo" mientras lo detienes como si estuvieras cantando/hablando, o "Esta es mi tinta invisible."
8. Pídele a una persona de cada grupo que colecte un objeto y lo regrese al grupo.
9. Dale a los grupos un minuto para pensar en cuantas ideas puedan.
10. Para a los grupos y dile a una persona que regrese su objeto y tome uno diferente.
11. Juega el juego 3-4 veces (o cuantas sea divertido)!
12. Ahora las estudiantes llevarán sus ideas más allá
13. Deben de continuar su trabajo en los mismo grupos como lo hicieron para los juegos de calentamiento.
14. Explícale al grupo que son innovadoras para la compañía llamada "Inventos Locos Inc." - la compañía depende de ellas para que se les ocurra un producto nuevo revolucionario que lanzará las ventas bajas de la compañía!
15. Reparte el Folleto de Resumen de Equipo para ayudarte a explicar la actividad - lee las instrucciones sobre el folleto con todo el grupo.
16. Cuando has leído las instrucciones con todas, dales 3 objetos a cada grupo.
17. Si un grupo está batallando por ideas, puede ayudar que agregues algo nuevo al dejar que el grupo escoja un objeto para intercambiar.
18. Mientras los grupos trabajan juntos, anímalas a pararse y actuar sus ideas - anímalas a exagerar y ser chistosas para que empujen los límites de sus ideas.
19. Dáles a las estudiantes 20 minutos para jugar y crear. Entonces cada grupo debe de compartir su actuación de Inventos Locos - después de que comparten, pídele a cada grupo que brevemente explique cómo el objeto inspiró sus ideas.

20. Trata de destacar que las ideas se desarrollan y evolucionan - entonces usando un inicio como el objeto nos ayuda a acceder nuestra creatividad. Al tener la libertad de jugar, podemos explorar y tratar muchas ideas! Cuando una emprendedora juega con ideas, objetos, productos etc, pensarán y harán pruebas sobre muchas diferentes ideas y varias diferentes versiones de cada idea antes de enfocarse en desarrollar algunas de ellas más a fondo.

Discurso Posterior

Pregúntales a las niñas:

1. ¿La actividad de estaciones de juego influyó como llevaste esta actividad? Si, si, como?
2. ¿Cómo sentiste el proceso de inventar algo nuevo -difícil o fácil? ¿Porque?
3. ¿Cómo crees que se les ocurren ideas nuevas a emprendedoras?
4. ¿Puedes pensar en algún producto o servicio que usas que hubiera sido considerado como loco hace unos 100 años?

CAMINATA DE OBSERVACIÓN (45 minutos)

Introducción

En esta actividad llevarás a las estudiantes en una caminata de observación y pídeles que identifiquen cosas que notan del ambiente que las rodea. Emprendedoras usan la observación para encontrar patrones y descubrir lo que quieren y necesitan clientes potenciales. Durante la caminata, las niñas deben enfocarse en los hechos y lo ocurrido, no sus suposiciones o inferencias sobre lo que está pasando. Hay muchos ejemplos de ideas creativas que no duraron mucho porque fueron ideas basadas en las inferencias de las emprendedoras sobre que necesitaban clientes, sino lo que los clientes realmente quieren.

Materiales y Recursos

- [Oja de Record de Caminata de Observación](#) - 1 por estudiante
- Portapapeles - 1 por estudiante
- Un reloj/temporizador

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. Imprime Hoja de Record de Caminata de Observación - 1 por estudiante.
3. Identifica el área para la caminata de observación.

Instrucciones

1. Antes de la actividad, explora el mejor lugar para llevar a cabo esta caminata de observación. Si tu área de reunión está ubicada cerca de un espacio verde, intenta salir para afuera. Si estás en la ciudad, camina por la cuadra.

Consejo: Si el clima está mal or no puedes dejar el área, busca de menos 3 locales diferentes en el edificio para las niñas observen.

2. Reparte la Hoja de Record de Caminata de Observación y deja que las estudiantes sepan que van a salirse del salón de reunión en unos 30 minutos. Asegura que tengan lo que necesitan incluyendo ropa adecuada para el clima, un lápiz o pluma, botella de agua, etc.
3. Antes de que se vayan, déjales saber que esta caminata es para que ellas practiquen la observación activa. Ellas verán en la hoja que deben de usar todos sus sentidos (menos

el gusto) y estar abiertas a la idea de mirar las cosas muy de cerca. Diles a las estudiantes que van a hacer inferencias y usar sus opiniones para decidir sobre las mejores cosas de su ambiente y problemas potenciales/áreas para mejoramiento.

4. **Si caminan afuera, inicien su camino. Deja las estudiantes caminen por 5 minutos antes de preguntarles que se paren y graben sus observaciones.** Dales 5 minutos para hacer esto. Repite el proceso dos veces más en diferentes sitios. Si estás trabajando adentro, muévete al primer sitio y deja que las estudiantes exploren el salón o nuevo espacio por aproximadamente 5 minutos y luego para y escribe observaciones por 5.
5. Repite el paso 4 dos veces más en dos diferentes locales.
6. Regresa al salón de reunión y pídeles a las niñas que se organicen en dos o tres grupos. Diles que compartan con sus grupos las cosas que observaron-vistas, olores, sonidos, sensaciones táctiles. Luego diles que comparen con el grupo entero.

Discurso Posterior

Pregúntales a las niñas:

1. ¿Cuales observaciones tuvieron todas en común? ¿Porque piensas que fue?
2. ¿Cuales observaciones fueron únicas entre el grupo? ¿Porque piensas que fue?
3. ¿Que rol tiene tus pensamientos y opiniones cuando observas el mundo?
4. Piensa sobre un producto que usas. ¿Que piensas que observo primero una emprendedora que la llevó a inventar el producto?

Lección CSA: Introducción al Espíritu Emprendedor

- Desafío Bombón (45 Min)
- Analizando un Producto (60 Min)

El espíritu emprendedor tradicionalmente se considera relacionado con iniciar tu propio negocio. Y emprendedoras como la gente que reúnen los recursos para construir la compañía y generar ingresos. Es probable que las niñas tengan este entendimiento del espíritu emprendedor. Mientras iniciar y dirigir compañías es parte del espíritu emprendedor, en VentureLab, pensamos que es mucho más que esto. El centro del espíritu emprendedor es desarrollar una solución a un problema y tomar los pasos necesarios para hacerla realidad. Emprendedoras se fijan en una oportunidad y desarrollan una visión para un nuevo producto, negocio o solución y juntan todos los recursos necesarios para darles vida a sus ideas.

Buscamos darles a niñas la oportunidad de experimentar y desarrollar una forma de pensar y de actitud basada en el espíritu emprendedor que será valoroso para cualquier camino que escojan. Es importante enfatizar que estas actividades les ayudarán a experimentar y desarrollar sus habilidades empresariales y forma de pensar-en vez de los detalles específicos de crear un negocio o iniciar y dirigir una compañía.

En Desafío Bombón, las niñas trabajarán en equipos para terminar un desafío para construir la estructura más alta hecha de pasta espaguetis que también aguante el peso de un bombón de tamaño regular. A lo largo del camino, equipos reflexionan sobre lo que han hecho y cómo se sienten al experimentar lo que es tener una mentalidad empresarial. También ayudará a niñas a comenzar a desarrollar una habilidades claves incluyendo la creatividad, trabajo en equipo y hacer prototipos.

En Analizando un Producto, niñas comenzarán a examinar tres productos diferentes de la misma categoría/mercado. Considerarán diferentes aspectos de los productos incluyendo características únicas, empacamiento, la compañía que hizo el producto, clientes potenciales, precios, y mercadeo. Presentarán sus conclusiones al grupo grande y luego desarrollarán ideas para nuevos productos en este mercado.

Metas

Que las niñas:

- Expliquen sus mentalidades sobre cómo abordan desafíos y problemas
- Expliquen cómo las emprendedoras activamente aprenden y desarrollan su forma de pensar y sus habilidades a lo largo del tiempo
- Expliquen cómo los fracasos son una oportunidad para aprender algo nuevo
- Expliquen la importancia de hacer pruebas a ideas y tomar acción
- Reconozcan y respeten las cualidades que cada individuo trae al equipo
- Consideren las diferentes actividades que llevan emprendedoras para desarrollar, hacer, y vender sus productos y servicios
- Determinen como emprendedoras resuelven problemas y logran las necesidades de sus clientes
- Lancen nuevas ideas

Mentalidades Empresariales

- Ingeniosidad
- Optimismo
- Redefinir el Fracaso
- Mentalidad de Crecimiento
- Adaptabilidad
- Resolver problemas
- Buscar oportunidades
- Curiosidad
- Empatía

Mentalidades Empresariales

- Creatividades
- Trabajo en Equipo (Colaboración y comunicación)
- Mentalidad de Diseño
- Hacer Prototipos
- Generación de Ideas
- Lanzar propuestas

EL DESAFÍO BOMBÓN (45 minutos)

Introducción

Las niñas trabajan en equipos para terminar un desafío de construir la estructura independiente más alta hecha de pasta de espagueti que también pueda soportar un bombón. Durante la actividad, se les pedirá a los equipos que reflexionen sobre lo que han hecho y cómo se sienten mientras experimentan lo que significa tener una mentalidad emprendedora. También les va a ayudar a comenzar a desarrollar habilidades emprendedoras claves, trabajo en equipo, y hacer prototipos.

Nota: Vas a notar que una sección de discurso posterior más larga de lo normal porque esta es la primera actividad que introduce espíritu emprendedor específicamente. El discurso extendido guía a las niñas que hagan conexiones entre la actividad y las mentalidades y habilidades emprendedoras. Si tu tiempo es limitado, considera solo hablar de ciertos temas, más que otras.

Materiales y Recursos

- Plumas/lápices
- [Hoja de Mentalidades y Habilidades Empresariales de VentureLab](#)
- Materiales para desafío Bombón - 1 set por grupo
 - 20 pasta de espagueti crudo
 - 1 yarda cinta de pegamento masking
 - 1 yarda de hilo, cuerda
 - 1 bombón tamaño regular (no mini)
- [Tarjeta de Observación de Equipo](#)
- Cinta/Vara para Medir
- Temporizador
- Charla TED: “Construye una torre, Construye un equipo | Tom Wujec” video: https://www.youtube.com/watch?v=H0_yKBitO8M (Opcional)
- [“Running a Marshmallow Challenge is Easy!” Sheet](#) (Opcional)

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. Junta materiales para el Desafío Bombón.
3. Imprime/haz copias de Tarjeta de Observación de Equipo Desafío Bombón (1 por grupo).
4. Familiarízate con:

- El Desafío Bombón. Puedes ver la Charla TED o leer sobre esto en la opcional, oja de “Correr un Reto de Bombones es Fácil!”. (Nota: Esta lección ha sido adaptada ligeramente del desafío original que verás o del cual leerás.)
- Los puntos claves que son destacados en la sección del discurso posterior.
- Foyeto de Habilidades y Mentalidades Empresariales de VentureLab para su referencia durante la actividad y en el Discurso Posterior.

Instrucciones

1. Que las niñas se separen en grupos de 3-5.
2. Brevemente explica que van a hacer un desafío empresarial.
3. Pregúntales si han oído la palabra “emprendedor” antes y toma unas respuestas/ideas. (Mantén esto breve, porque la meta es que tengan la experiencia de la actividad para ayudarles a entender mejor el espíritu emprendedor).
4. Explícales que en la actividad de hoy van a experimentar cómo es ser una emprendedora y que van a aprender más sobre cómo la gente que es emprendedora piensan y actúan. Enfatiza que ser emprendedora no es solo desarrollar y dirigir un negocio; lo que elijan ser en su futuro, van a beneficiarse de estas habilidades y formas de pensar (mentalidades)!
5. Explica el Desafío de Bombón: Diles a las niñas que van a trabajar en equipos para construir la torre más alta que soporte un bombón encima. Podrán construir las torres solo con los materiales proveídos.
6. Permite que hagan las preguntas que tengan. Asegura que entienden que:
 - Torres deben ser independientes -no pueden ser enterradas/ sujetadas o suspendidas.
 - Equipos solo pueden usar los materiales que se les han dado (20 pastas de espaguetis, cinta adhesiva masking, cordón, y un bombón) pero no tienen que usar todos los materiales.
 - Pueden usar los materiales de cualquier manera que gusten (menos para anclar o suspender la torre) - por ejemplo, romper el espaguetis en pedazos pequeños.
 - La torre debe de sostener el bombón encima y permanecer de pie. El bombón se tiene que conservar en un solo pedazo.
 - El equipo ganador es el de la torre más alta que detiene el bombón encima.
 - Avisales a las niñas que tendrán un total de 18 minutos para el desafío - incluyendo tanto la planificación más la construcción de la torre.
7. Distribuye la Tarjeta de Observaciones de Equipo. **Avisales que en dos momentos durante la actividad, y luego al final, les pedirás que reflexiones sobre su progreso y**

pensamiento. Cada vez que las diriges a documentar, una miembro diferente del equipo debe de ser la que grabe. Pídeles al grupo que tomen un minuto antes de comenzar la actividad para asignar cuando cada persona va a ser documentalista y diles que escriban su nombre donde dice notas de Documentalista” en cada cuadro.

8. Explícales que tú les vas a decir a las documentalistas cuando hagan las preguntas de la Tarjeta de Observación de Equipo al grupo, harán las preguntas y anotarán las respuestas mientras el resto del grupo continúa construyendo la torre.
9. Reparte sets de materiales a cada grupo.
10. Comienza el temporizador! La documentalista escribirá los puntos claves en la tarjeta mientras todas continúan a construir y el temporizador no timbre.
11. A los 6 minutos, la documentalista debe de hacerle preguntas a sus compañeras de equipo usando la Tarjeta de Observaciones de Equipo.
12. Repite el paso anterior a los 12 minutos.
13. A los 17 minutos deja avisales a los grupos que les queda un minuto.
14. A los 18 minutos, diles a los grupos que paren lo que están haciendo y párate alejada de las torres.
15. Pídele a la última documentalista que termine la última sección de la Tarjeta de Observación de Equipo.
16. Ve a cada torre y determina si es independiente y si sostiene el bombón Si, si, entonces mide la altura de la torre.
17. Documenta los resultados y anuncia la ganadora!
18. Pídeles a las niñas que revisen sus notas en las Tarjetas de Observación de Equipo antes del discurso posterior. Esto les ayudará a calmarse un poco después del conteo y les dará una oportunidad para pensar sobre la actividad.

Discurso Posterior

Durante la discusión, las niñas deben de lograr conocimiento a lo que es ser una emprendedora y hacer las conexiones entre las experiencias y sentimientos que tuvieron durante el desafío bombón con las habilidades y mentalidades empresariales. Deben usar sus propias reflexiones y notas sobre observaciones del equipo para ayudarles a participar en la discusión.

Tema de Discusión 1: ¿Cómo enfrentó el desafío cada equipo? ¿Que hicieron en el tiempo que les dió?

Haz comparación y contraste sobre lo que hicieron los grupos durante cada desafío. Trata de destacar las diferentes fases que probablemente pasaron: planificación, haciendo prototipos, haciendo pruebas y enfatizando la importancia del trabajo en equipo.

Planificación

Pregúntales a las niñas:

1. ¿Cuanto tiempo tomaste en planificar o hablar sobre qué hacer?
2. ¿Que tan útil fue tomar tiempo para hablar y planificar? ¿Porque?

Aporte Clave

Emprendedoras comienzan a crear lo más pronto posible. Cuando comienzas a crear más temprano, puedes identificar problemas mas pronto! A veces gente planea por mucho tiempo porque tienen miedo de cometer errores e intentan llegar al plan o diseño perfecto. Pero, emprendedoras saben que las primeras fases, inevitablemente van a hacer muchos errores, pero aprenderán cosas importantes de sus errores. Planes detallados suelen venir más tarde en un proyecto.

Haciendo un Prototipo (*construyendo/haciendo la torre*):

Pregúntales a las niña:

1. ¿Cuántos de los 18 minutos usaste para hacer/construir tu torre?
2. ¿Alguien cambió su diseño o re-construyó su torre? ¿Cuantas veces?
3. ¿Por Qué cambiaron la manera de construirla?

Aporte Clave

Emprendedoras hacen varios prototipos y los mejoramos mientras juntamos más información. Este proceso repetitivo de hacer y cambiar prototipos es llamado iteración. Emprendedoras aprenden algo de cada prototipo (o “iteración”), a fin de cuentas, para hacer algo mejor que sus diseños originales.

Pruebas:

Pregúntales a las niñas:

1. ¿Cuándo trataste de poner el bombón encima de la torre?
2. ¿Cuántas veces hiciste pruebas usando el bombón?
3. Si te esperaste hasta el fin para poner el bombón, porque te esperaste y que impacto tuvo?
4. ¿Cuales fueron los beneficios de hacer pruebas temprano?

Aporte Clave

Emprendedores hacen pruebas temprano. Es probable que grupos exitosos hicieron pruebas para ver si su torre podía detener el bombón antes de que terminara la actividad. Si la torre no pudo sostener el bombón, probablemente cambió el diseño antes de que se terminara el tiempo. Enfatiza que emprendedoras hacen pruebas, observan lo que pasa y obtienen comentarios valiosos para que puedan adaptarse y mejorar.

Trabajo en Equipo:

Pregúntales a las niñas:

1. ¿Cuales otras cosas te ayudarán a tener éxito? (por ejemplo, ¿Tenían ciertas habilidades o experiencias algunas miembros del equipo?)
2. ¿Que tan bien trabajó el equipo? ¿Colaboraron (usaron diferentes ideas y habilidades de todas) o fueron individuos quienes hicieron las decisiones / hicieron cosas solas? ¿Por qué?
3. Puede que hubo algunos que han hecho un desafío similar or tienen mucha experiencia en construir modelos. Si, si, ¿esto le ayudó al grupo?

Aporte Clave

El trabajo en equipo y la colaboración son habilidades emprendedoras claves. Muchos factores contribuyen al éxito (incluyendo experiencias pasadas y habilidades técnicas) -equipos hacen mejor si pueden usar los fuertes de cada miembro para poder lograr la meta del grupo!

Tema de Discurso 2: ¿Qué problemas enfrentaron los equipos durante el desafío y cómo los trataron?

Díle al grupo que quieres enfocarte en las cosas que no salieron tan bien porque entender y tratar el fracaso es una parte importante de ser exitoso. Por eso anotaron los problemas en la Tarjeta de Observaciones de Equipo.

Aprendiendo del Fracaso:

Pregúntales a las niñas:

1. ¿Cuales problemas tuviste durante las diferentes fases del desafío?
2. ¿Qué salió mal y como “fracasaste”?
3. ¿Como le hicieron cuando cosas no salieron bien? Se honesta.
4. De qué manera ayudó el “fracasar” en el desafío? ¿Qué aprendiste de tu fracaso?

Aporte Clave

- **Emprendedoras esperan hacer errores y que les salga mal las cosas (especialmente en el principio de algo nuevo).**
- **Emprendedoras son resistentes al enfrentar el fracaso.** Demuestran determinación y agallas cuando sobrellevan desafíos. Se mantienen optimistas sobre su trabajo y tratan de solucionar problemas de una manera creativa.
- De nuevo, enfatiza que estas maneras de pensar/mentalidades pueden ser aprendidas al exponerse a desafío -verás que el mundo no para de girar si fracasas y usualmente también aprendes algo valioso!
- Emprendedoras ven el fracaso como una oportunidad de aprender. Ellas aprenden de muchos pequeños fracasos y se adaptan y mejoran. Esto les lleva a mejores productos y más probabilidad de éxito en el fin.

ANALIZANDO UN PRODUCTO (60 minutos)

Introducción

En equipos de 3-5, las niñas comenzarán por examinar 2 productos diferentes de la misma categoría/mercado. Responderán a preguntas que les animen a considerar diferentes aspectos de los productos incluyendo la compañía que hizo el producto, cliente potenciales, y aspectos únicos, empaque, precios, y marca. Las niñas presentarán sus conclusiones al grupo grande y platicarán sobre sus ideas. Entonces usarán esta información para desarrollar ideas para nuevos productos en este mercado.

Esta actividad ayudará a las niñas a ver más de cerca lo que emprendedores y compañías hacen y cómo ellas pueden tratar las necesidades de clientes. También considerarán como estas actividades ayudan a emprendedoras o negocios a resolver problemas, vender productos, y hacer ganancias -hasta cuando hay muchas competidoras.

Materiales y Recursos

- [Hoja de Análisis de Producto](#)
- [Versión para Instructora Oja de Comparación de Producto](#)
- Productos - 3 por grupo
 - Colecta 3 productos del mismo mercado general o tipo de producto que las niñas reconozcan o usen ellas mismas. Un grupo puede recibir 3 tipos de geles de baño/producto de baño y a otro grupo 3 diferentes botanas o bebidas.
 - Asegura que hay variedad de ingredientes, envoltura, precios, y marcas entre 3 productos que se les asigne a cada grupo. Es útil usar productos que son para clientes con diferentes necesidades, como grupos de edades diferentes, géneros, o gente con dudas con preocupaciones sociales, ambientales, o de salud.

Preparación

1. Lee la actividad entera.
2. Junta los productos.
3. Imprime Hoja de Análisis de Producto (1 x niña).

Instrucciones

1. Que las niñas formen parejas. Hazles las siguientes preguntas: ¿Qué es una emprendedora? ¿Cuáles roles les tocan a emprendedoras en el negocio?

2. Dáles 2-3 minutos para platicar en parejas y activar su pensamiento. Luego reúne a todo el grupo para un discurso. Haz las preguntas de nuevo, una por una, y anota las respuesta de las estudiantes. No hay definiciones perfectas de cada palabra pero los puntos de discusión deben incluir:
 - a. Una emprendedora es alguien que:
 - b. Aporta nuevas ideas para productos y servicios e iniciativas/desarrolla nuevas ideas para productos y servicios
 - c. Nota una oportunidad para un nuevo producto o negocio o implementa soluciones para problemas culturales, sociales o ambientales
 - d. Asume los riesgos de desarrollar un negocio (invierte su propio tiempo y dinero) y busca hacer ganancia de las ideas y del negocio (ganancia es cuando el dinero que se genera es más que los costos de operar el negocio).Enfatiza: Esto puede ser el tipo de emprendedora con que las niñas ya estén familiarizadas, pero *esto no es el único tipo de emprendedora!* A su manera, todas pueden ser una emprendedora... Artists y doctores pueden comenzar su galería o estudio. Maestras tienen que encontrar los recursos adecuados para sus clases. Y hasta dentro de compañías, gente tiene que tener mentalidad empresarial para poder innovar. Hoy, nos vamos a enfocar en el espíritu emprendedor en el negocio a través de varias actividades de VentureLab y vamos a considerar todo tipo de ejemplo del espíritu emprendedor.
3. Pon todos los productos en la mesa, en sus grupos de 3, para que todas las puedan ver.
4. Pídeles a las niñas que miren los diferentes montones de 3 productos -¿que notan de estos?
 - a. Todos son _____ (i.e. geles de baño/botanas/bebidas).
 - b. Están en un mercado principal - todos los negocios que hacen estos productos están compitiendo para clientes con todos los otros negocios que hacen productos similares.
 - c. Son similares pero hay diferencias – e.g. color, empaque etc.
5. Explícale a las niñas que van a trabajar en sus equipos para examinar y analizar 3 de los productos. Para hacer esto deben observar todo lo que pueden del producto usando todos sus sentidos - es bueno sentir, oler, y probar donde apropiado (cuidado con alergias cuando decidas si esta bien que las niñas prueben productos!).
6. Usarán la Hoja de Análisis de Producto para grabar sus respuestas. Deben de sentirse libres de dibujar or hacer diagramas para ayudarles a explicar sus respuestas. Explícales que aunque cada una recibe una hoja, cada persona en el grupo debe de hacer las mismas notas. Si todo el grupo no está de acuerdo, deben de hacer lista de varias ideas o opiniones generadas.
7. Reparte 3 productos a cada equipo con una Hoja de Análisis de Producto para cada niña. El equipo debe trabajar junto para lograr respuestas, pero cada niña necesita récord de

esas respuestas para apoyo durante los discursos y las actividades que vienen.

8. Dáles **30 minutos a los equipos para** completar la Hoja de Análisis de Productos.
9. Mientras los grupos completan el análisis de productos y las niñas graban sus respuestas, checa los grupos y se disponible para responder a las preguntas que tengan. Sus respuestas deben venir de observaciones, comparaciones, experiencias e ideas entonces no deben necesitar mucha ayuda -tu rol probablemente será animarlas a tomar otra mirada y captar sus ideas.
10. Después de 25 minutos, avisales que tienen 5 minutos más. Si hay varios grupos que todavía no están por terminar, y es posible, puedes extender el tiempo. Si parece que grupos terminan en menos tiempo, abrevia la sección de observación y lánzate directo al discurso posterior.

Discurso Posterior

Usa la Hoja de Comparación de Producto, Versión para Instructora para preguntas del discurso y para ver respuestas que ayudarán a presentar más términos sobre espíritu emprendedor.

Lección CSA: Generación de Ideas

- Actuación y el Reverso de Aportar Ideas (45 Min)
- Generación Visual de Ideas (55 Min)

Generación de Ideas es el proceso de formar, revisar, considerar, y compartir nuevas ideas de cualquier tipo -realistas, abstractas, o como sean. La mayoría de niñas conocerán el concepto general de aportar ideas - donde o un individuo o un grupo de personas inventan cuantas nuevas ideas posible para un tema o problema específico. Es importante porque le ayuda a gente a decir sus ideas en voz alta, sin importar lo absurdo que suene. Ya que una idea es pública, se graba y se puede desarrollar y probar. Compartir ideas en un grupo tiene el beneficio adicional de poder evolucionar y transformarse a otras ideas y provocar nuevas ideas.

Aparte de aportar ideas tradicionalmente, hay otras maneras de generar ideas. Por ejemplo, métodos de generación de ideas visual pueden ayudar a las niñas a usar imágenes y actuación para explorar situaciones e ideas en maneras creativas y orgánicas. Esto te puede llevar a maneras inusuales o novedosas para resolver problemas. Cada actividad que sigue introduce las niñas a una o más técnicas para generación de ideas.

Emprendedoras en todos los campos usan técnicas de generación de ideas cuando necesitan nuevas ideas relacionadas a cualquier aspecto de actividad emprendedora, como desarrollo de productos, mejoramiento de concepto, y en particular, resolver problemas.

Independientemente de que actividad hagan las niñas, asegura repasar las 4 reglas de aportar ideas: *1) Intenta genera cantidad grande de ideas. 2) No hay malas ideas. 3) Anima ideas raras y locas. 4) Graba y capta las ideas de todas.*

En Actuación y el Reverso de Aportar Ideas, las niñas usarán su imaginación al hacer la actuación y también la técnica de “aportar ideas en reverso” para hacer un problema peor con fin de animar amplia variedad de ideas.

Generación Visual de Ideas construye técnicas de observación y anima a las niñas a tener un entendimiento más profundo a través de la empatía y diferentes perspectivas. Las niñas actuarán situaciones relacionadas a la generación visual de ideas. Finalmente, pueden juntar su entendimiento y experiencias que logrado de su aporte visual de ideas y de sus actuaciones para aportar ideas para soluciones a los problemas que han definido.

Metas

Para que las niñas:

- Demuestren seguridad al compartir ideas
- Animen a todas en el grupo a participar activamente para que las ideas de todas sean documentadas (escritas/grabadas)
- Reconozcan los beneficios de agregar a las ideas de otra gente y compartir ideas
- Busquen nuevas y diferentes maneras de crear ideas más innovadoras
- Consideren diferentes personas y perspectivas

Mentalidades Empresariales

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

Habilidades Emprendedoras

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

ACTUACIÓN Y EL REVERSO DE APORTAR IDEAS (45 minutos)

Introducción

Las niñas aprenderán y practicarán dos técnicas sencillas que pueden ser usadas para animar amplia variedad de ideas: actuación y aportar ideas en reverso. Las técnicas son rápidas y fáciles de aplicar en cualquier situación de grupo cuando gente se siente un poco estancada necesitan una manera de cambiar su perspectiva e incrementar el número de ideas diferentes que generan.

Materiales y Recursos

- [Lista de Personajes para Folleto de Actuación de Aporte de ideas](#)
- [Folleto de Lista de Temas para Aporte de Ideas](#)
- Papel con líneas/papel sin líneas o cartelón
- Marcadores/Plumas

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. Imprime o ten accesible la Lista de Personajes para Folleto de Actuación de Aporte de ideas y Folleto de Lista de Temas para Aporte de Ideas.

Instrucciones

Actuación

1. Dirige las niñas a organizarse en grupos de 4-6. Explícales que usarán actuación para ayudarles a aportar ideas para soluciones para un tema/cuestión. Asumirán un rol o las características de otra persona o personaje. La persona no tiene que ser una persona real; emprendedoras pueden ser superhéroes o personajes para ayudarles a romper la rutina de su forma de pensar.
2. Explícales a las estudiantes que vas a decir una persona o personaje y todas asumirán ese personaje por dos minutos. En esos dos minutos ellas contribuirán ideas como si fueran esa persona o personaje. Luego dirás el nombre de otra persona/personaje para que hagan lo mismo y continúen.
3. Escoge un tema/cuestión del Folleto de Lista de Temas para Aporte de Ideas o aporta tu propia lista y escríbela en el pizarrón.

4. Cada grupo debe grabar sus ideas en papel lineado, papel sin líneas o en cartelón.
5. Dale a los grupos un momento para nominar a su documentalista(s) -recuerdales que simplemente van a tratar de grabar cuantas ideas sea posible.
6. Comienza por darles dos minutos para que aporten sus propias ideas y luego dí el nombre de una de las personas/ personajes en la Lista de Personajes para Folleto de Actuación de Aporte de ideas. Pon el temporizador en dos minutos y luego dí el nombre de otro personaje/persona. Puedes ir por la lista de gente en cualquier orden que escojas. Puedes agregar personajes o personas y decir nombres de personas que las niñas reconozcan!
7. Repite este proceso con 5-6 personas/personajes diferentes (o más si funciona bien y puedes ver que los grupos quieren continuar) y luego páralos para una breve reflexión.

Discurso Posterior

El objetivo de esta actividad es lograr que las niñas piensen sobre cómo la técnica trabajó para ellas y sus grupos y si hubo algún problema con ello. Pregúntales a las niñas:

1. ¿Cuales fueron los beneficios de usar la actuación mientras se aportan ideas?
2. ¿Cómo puedes usar actuación para aportar ideas y resolver problemas en la escuela y en tu hogar?
3. ¿Cómo piensas que las emprendedoras usan la actuación?
4. ¿Hubo algún problema con la técnica? Si, si hubo, ¿cuales y porqué?

Aportes Claves

1. Explícales a las niñas que ahora van a usar aportar ideas en reverso para ayudarles a que se les ocurran ideas. En vez de hacer el problema mejor, primero van a inventar cuantas ideas puedan para hacer el problema peor! Por ejemplo, si las estudiantes están tratando de generar ideas sobre cómo llegar a tiempo a las escuela le cambiarían y preguntarían cómo hacerle para asegurar que nunca lleguen a tiempo/siempre tarde!
2. Ya que el grupo tome tiempo generando ideas para hacer las cosas peor revisarán cada una y luego las usarán para ayudar a sugerir maneras en que pueden hacer las cosas mejor/ generar ideas para soluciones.

3. Reparte papel y plumas as los grupos.
4. Dirige a cada grupo a decidir como usar o el aporte de ideas en grupo o la técnica de aporte de ideas por escrito durante aporte de ideas en reverso.
5. Darle al grupo 6-7 minutos de inicio para aportar ideas en reverso - luego puedes extenderlo por 3-4 minutos si los grupos todavía trabajan bien.
6. Para a los grupos y pídeles que repasen sus ideas y las regresen a soluciones. Al hacer esto puede que generen más de una manera de revertir. Deben documentar todo lo que inventen.

Consejo: Las niñas pueden sentir que es más fácil usar un color de pluma diferente para escribir su solución enseguida de cada “peor idea.”

Si usan aportar ideas por escrito, pueden usarlo de nuevo y repartir los papeles y revertir los puntos en soluciones (de nuevo: esto es más fácil si usan diferente color de pluma). Dale a los grupos aproximadamente 10 minutos. De nuevo, puedes extender el tiempo si las estudiantes siguen atentas.

Discurso Posterior

Pregúntales a las niñas:

1. ¿Cuales fueron los beneficios de tratar de hacer el problema peor?
2. ¿Cómo podrías usar esta propuesta para aportar ideas y resolver problemas en la escuela/hogar?
3. ¿Como piensan que emprendedoras usan esta técnica?
4. ¿Hubo algún problema con la técnica? ¿Por qué?
5. ¿Cual de las técnicas preferiste -actuación o reverso de aportar ideas? ¿Por qué?

Aportes Claves

Esto suele ser una técnica muy buena para que negocios puedan intentar identificar todas las cosas que hacer la experiencia de servicio o uso de un producto peor para el cliente.
- a menudo reconociendo que lo que están haciendo para empeorar es un inicio bueno para resolver el problema.

GENERACIÓN VISUAL de IDEAS (55 minutos)

Introducción

Las niñas comenzarán con Pajarillos garabateados como calentamiento para impulsar a las estudiantes a pensar sobre el uso de imágenes para estimular generación de ideas. El propósito de esta actividad es que hasta objetos conocidos y patrones pueden ser vistos en nuevas maneras cuando fijas la intención de resolver problemas creativamente.

Luego las niñas serán asignadas una persona (una madre de familia con 3 hijos mas chicos que 5 años). Entonces escogerán un ambiente donde se imaginan sus personas. Los ambientes son sitios comunes con las cuales muchas niñas ya tendrán experiencias. Van a ver imágenes de estos lugares y considerar las experiencias de sus personas -incluyendo ciertas dificultades o problemas que sus personas puedan tener en estos sitios. Luego harán actuación de algunos escenarios relacionados con cada sitio para ayudar a desarrollar cuáles problemas se pueden resolver para sus personajes.

Una combinación del viso visual y la actuación debe de ayudar las niñas generar ideas y comenzar a resolver los problemas. Finalmente, van a participar en una sesión relámpago de aportar ideas para pensar en soluciones o productos para los problemas que han identificado.

Materiales y Recursos

- Video “Pajarillos garabateados”: <https://www.youtube.com/watch?v=vK3yQBouzNs>
- [Folleto Avisos Visuales](#)
- [Folleto Lista de Personajes](#)
- [Folleto Escenarios para Actuación](#)
- Papel en blanco
- Lápices, plumas, marcadores, etc.

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. Ve el video, “Pajarillos garabateados”.
3. Imprime o ten accesible:
 - a. Folleto Avisos Visuales (x 1)
 - b. Folleto Lista de Personajes (1 x instructora)
 - c. Folleto Escenarios para Actuación (1 x instructora).

Instrucciones

1. Asegura que cada estudiante tenga papel en blanco y una pluma o lápiz.
2. Explica qué quieres que todas dibujen garabateados al azar en su papel. Entre 12 y 16 garabateados es suficiente! Demuestra como se ve un “garabateado”.
3. Cuando todas terminen de garabatear, díles a las niñas que van a convertir a sus garabateadas en pájaros. De nuevo, demuestra con algunas en el pizarrón para ayudarles a todas a comenzar. Puedes sugerir que se le pueden agregar cosas como el pica, alas, colita, pies, etc.
4. Dale 2-3 minutos para terminar de hacer los “Pajarillos garabateados” y luego pídeles que compartan sus pájaros con una persona. Dale tiempo para disfrutar de sus garabateados!
5. Usa la experiencia para destacar estos puntos claves sobre cómo el dibujo ayuda a comunicar **ideas**:
 - a. No nos tenemos que preocupar de nuestros dibujos por nuestras mentes están llenas de detalles.
 - b. Podemos reconocer patrones y objetos conocidos (como pájaros) que nos dejan comunicar a través de visuales hasta cuando nuestros dibujos no son exactamente artísticos!
 - c. Las niñas siempre deben de sentirse libres de ponerle etiqueta a su trabajo al agregar algunas palabras, flechas, diagramas para ayudar a desarrollar dibujos.
 - d. Dibujos usados para aportar ideas no tienen que ser perfectos, porque el propósito es la idea creativa y el mensaje.
6. Después del calentamiento, introduce la actividad por explicar que las niñas van a ser asignadas a un personaje. Luego escogerán un ambiente y se les dará un set de imágenes de este sitio. Pensarán sobre las experiencias de sus personajes y los problemas que pueden salir allí. Luego van a hacer algunas actuaciones para considerar más la experiencia. Finalmente, van a inventar algunas ideas o productos que resuelven ciertos problemas que descubrieron
7. Usa el Folleto Lista de Personajes para asignar un personaje a cada estudiante. Pueden decir un número de 1-6 para asignarse los personajes de esa manera. O para una manera fácil de animar la energía en el salón, puedes pedirle a cada estudiante que lance el dado para asignar el personaje de cada número que cae.
8. Responde a cualquier pregunta que tengan sobre sus personajes.
9. Demuestra fotos: Aeropuerto, Edificio Medico, Parque, Tienda, Biblioteca.

10. Instruye a las niñas a escoger un ambiente y dales una foto con la imagen de su ambiente.
11. Informales que se les dará 5 minutos para escribir lo más que puedan sobre cómo fuera la experiencia en ese ambiente para sus personaje. Pueden comenzar con detalles sencillos sobre el ambiente de las fotos o de experiencia personal. Si alguien se atora, les puedes hacer preguntas de guía como: ¿Qué sentirías? ¿Contenta? ¿Nerviosa? ¿Enojada? ¿Con calma? ¿Por qué será? ¿En qué estarías pensando? ¿Por que estuvieras pensando en eso?
12. Dáles a las niñas 5 minutos para trabajar independientemente.
13. Después de 5 minutos, que busquen a alguien que escogió el mismo ambiente y platica sobre lo que escribieron por 5 minutos.
14. Ahora que tienen buena idea del ambiente, pídeles que aporten ideas de problemas potenciales para su personaje en el ambiente que escogieron. Por ejemplo, cuáles problemas tuviera alguien que no oye bien en un aeropuerto? Recuérdales a las niñas que no tienen que limitarse a lo que ven en las fotos. Por ejemplo, se pueden imaginar la tienda de la foto durante fiestas navideñas o un parque durante un concierto.
15. Dáles a las niñas 10 minutos para aportar ideas ellas mismas de problemas para su persona en el ambiente que escogieron. Recuérdales que las estrategias como aportar ideas en reverso pueden ayudar.
16. Ahora que las niñas conozcan a otras de las mismas personas para hablar de los problemas generados a través de diferentes sitios. Pueden agregar a su lista al oír de otros. Permite que conversen por 5 minutos.
17. Que las niñas se queden en estos grupos pequeños para hacer actuación de escenarios por unos 10 minutos. Proyecta los escenarios y que cada persona en el grupo escoja uno que quisieran actuar para su persona.
18. Recuérdales que al hacer el rol de gente con ciertas diferencias, debe de ser respetuosas y comprensivas sobre su experiencia.
19. Que vean la actuación de las otras niñas en el grupo. Las otras niñas pueden hacer preguntas sobre la actuación y ofrecer ideas sobre el escenario para esa persona.
20. Después de la actuación, pídeles a las niñas que agreguen a su lista de problemas en sus ambientes para sus personas. Deben de usar los pensamientos que surgieron al hacer su actuación, tanto como las ideas generadas por los comentarios y sugerencias que vinieron del grupo. Dales unos 5 minutos para esto.

21. Ahora díles a las niñas que deben revisar sus notas de la sesión - notas sobre el ambiente, experiencias que pueden pasar en ese ambiente, problemas para su personas en ese ambiente, etc. y luego haz una lista de maneras de resolver algunos de los problemas. Estas ideas pueden ser ciertos servicios como apps o ideas para diseño o pueden ser productos físicos como silla de ruedas brinca carril o letreros iluminados con anuncios.
22. Recuérdales de las 4 Reglas de Aportar Ideas:
- Trata por cantidad grande de ideas (en cuantas más mejor)
 - No hay malas ideas (Si estás trabajando sola, no elimines ideas, y, si estás en un grupo, no critiques las ideas de otras ni las juzgues)
 - Anina a las ideas locas y exageradas (todo cuenta al aportar ideas)!
 - Graba todas las ideas -todas las ideas deben ser grabadas!
23. Dales a las niñas 2-5 minutos para aportar ideas sobre soluciones a problemas en sus ambientes que escogieron.

Discusión Posterior

Pregúntale a las niñas:

1. ¿Cuántas ideas se te ocurrieron?
2. ¿Encontraste mucha variedad en las ideas, o cada una contribuyó a la siguiente?
3. ¿Qué información obtuviste de las fotos que no se te hubieran ocurrido de lo contrario?
4. ¿Cómo podrías usar este método para su propia generación de ideas? (For example, when the girls are somewhere and they see a problem, podrían tomar una foto y aportar ideas más tarde.)

Lección CSA: Análisis de Oportunidad

- Aprendiendo del Fracaso (25 Min)
- Análisis de Oportunidad de un Producto Existente (65 Min)

Análisis de Oportunidad es el primer paso clave en el proceso por el que pasan emprendedoras para elegir ideas que se les darán seguimiento antes de hacer investigación de mercado más detallada, y prototipos y pruebas. Aunque el análisis de oportunidad es el primer paso, se revisita a través del proceso de desarrollo cuando se descubre nueva información y la idea se define más.

Análisis de oportunidad es el proceso de decidir cuáles ideas representan una oportunidad en el mercado. Una oportunidad en el mercado es una idea que:

- Realísticamente se puede convertir en un producto o servicio. Esto quiere decir que la tecnología y recurso tienen que existir o pueden ser obtenidos.
- Satisface las necesidades de clientes quienes estuvieran dispuestos a comprar el producto.
- Se le puede poner precio que genere suficientes ventas y ganancias para ser atractivo a la emprendedora e inversionistas.

El averiguar si una idea representa una oportunidad en el mercado no es un proceso exacto. Hay muchos factores para considerar - niñas deben reconocer que al lograr análisis de oportunidad ganarán más entendimiento de la idea y su probable éxito. El proceso también ayuda a destacar lo que todavía no se sabe sobre la idea y a determinar donde se requiere más investigación.

Emprendedoras hablan de una ventana de oportunidad para una idea, lo cual se refiere a la cuestión de que si es buen tiempo de actuar en la idea. La ventana (periodo de tiempo) para que una idea sea verdadera oportunidad para producto exitoso dependerá de varios factores como tendencias sociales, tecnológicas, económicas, tanto como las acciones de competidores. Muchas emprendedoras tienen buenas ideas solo para que un competidor lanza lo suyo primero, y entonces se cierra la ventana de oportunidad!

En estas actividades las niñas explorarán ideas emprendedoras y aprenderán como emprendedoras deciden si una idea de verdad representa una oportunidad de mercado.

En Aprendiendo del Fracaso, las niñas trabajan para fijar un negocio real en dos grupos -éxito o fracaso y luego platican sobre su razonamiento.

En Análisis de Oportunidad de Producto Existentes, las niñas harán el proceso de análisis de oportunidad usando un estudio de caso. Esta actividad destacará la idea que emprendedoras ven problemas como oportunidades potenciales para desarrollar productos y servicios nuevos, y cambiar la manera que el mundo hace las cosas!

Metas

Que las niñas:

- Exploren problemas en más detalle y de una gama de perspectivas
- Usa Análisis de Oportunidad como un paso clave en el proceso empresarial
- Considera como las tendencias y cambios en el mundo crean y limitan oportunidades. Esto incluye Social, Tecnológica, Económica, Ambiental y Política (STEAP)
- Haz decisiones basadas en evidencias e información disponible
- Explica como decisiones son limitadas por lo que se sabe actualmente
- Considera y haz recomendaciones sobre acciones futuras

Mentalidades Empresariales

- Resolver Problemas
- Curiosidad
- Buscar Oportunidades
- Empatía
- Ingenio
- Adaptabilidad

Habilidades Empresariales

- Trabajo en Equipo
- Análisis de Oportunidad

APRENDIENDO DEL FRACASO (25 minutos)

Introducción

Esta actividad ayudará a las niñas a comenzar a pensar sobre porqué ideas para negocios pueden ser exitosas o fracasar y que pueden hacer negocios para reducir la posibilidad del fracaso. Este tipo de consideración es llamado análisis de oportunidad. El discurso posterior va a introducir a las niñas al lenguaje y vocabulario que usan emprendedoras cuando llevan análisis de oportunidad.

Materiales y Recursos

- [Tajetas de Éxito o Fracaso](#)
- [Éxito o Fracaso – Hoja de Notas de Instructora](#)
- Hojas de cuaderno, Plumas
- Papel Grande/ Cartelón (opcional)
- Marcadores Plumas (opcional)

Preparación

1. Imprime o ten disponible:
 - Tarjetas de Éxito o Fracaso (x 1 por grupo) (corte para hacer tarjetas)
 - Tarjetas de Éxito o Fracaso – Hoja de Notas de Instructora (1 copia para tí).

Instrucciones

1. Brevemente explícales a niñas que durante las siguientes actividades van a explorar como emprendedoras deciden si una idea que tienen para un producto o servicio tiene probabilidad de ser exitosa. Lo que emprendedoras quieren hacer es elegir ideas que piensan tendrán la mejor oportunidad de convertirse en producto o servicio que gente quiera comprar. Entonces se pueden enfocar en desarrollar esta ideas. Sin embargo, emprendedoras - ambas nuevas y ya establecidas - cometen errores a veces. Lo que es importante es intentar aprender de los errores de juicio y análisis para futuros esfuerzos.
2. Organiza a las niñas en grupos pequeños (2-4).
3. Dáles un set de Tarjetas de Éxito o Fracaso a cada grupo.
4. Pídeles a las niñas que vean las tarjetas y lean las descripciones del producto. Díles que todos estos objetos y servicios son reales-todos se les trajeron el mercado. Algunos fracasaron y algunos tuvieron éxito. Entonces explícales a las niñas que van a sortear las tarjetas en dos grupos/pilas basado en cuales productos/servicios piensan que tuvieron

éxito y cuales fracasaron.

5. Escribe o proyecta estas dos preguntas para ayudarles a decidir si un objeto fue un éxito o un fracaso:
 - a. ¿Hay clientes que de veras necesitan o quieren el producto o servicio?
 - b. ¿Estuvieran dispuestos clientes a pagar por el producto o servicio?
6. Dáles a las niñas 5-6 minutos para esta parte de la actividad. Aunque es rápido, asegura que tienen suficiente tiempo para justificar sus decisiones sobre cada producto/servicio.
7. Pídeles a grupos que primero compartan cuáles ideas pensaron que fueron éxitos. Anota si hubo alguna diferencia entre grupos.
8. Usa las Tarjetas de Éxito o Fracaso – Hoja de Notas de Instructora para decirles a las niñas cuáles productos fueron exitosas y cuáles fueron fracasos. No olvides decirles el nombre de cada objeto en las Tarjetas de Éxito o Fracaso-¡puede que reconozcan algunos!
9. En grupo, revisa rápidamente las ideas que tuvieron éxito. Pídeles a las niñas que expliquen sus razones. Si alguien menciona un tema o razón que está en la lista de Tarjetas de Éxito o Fracaso-Hoja de Notas de Instructora en letra destacada, afirma sus respuestas usando su vocabulario. Por ejemplo, si alguien dice que Walkman fue un éxito porque la tecnología se desarrolló en estéreos más grandes, debes de responder con algo como, “Si, el producto fue factible en el tiempo que se creó, para que pudiera ser construido rápidamente.”
10. Si no mencionan cierto vocabulario destacado en tinta oscura en la Hoja de Notas de Instructor, no dejes de introducirles ese vocabulario. Puedes decir, “Tendencias sociales y de salud fueron favorables para el Walkman. ¿Que piensas que quiere decir esto?” Dirigirlas a un discurso sobre el hecho de que el aeróbico y ejercicios fueron muy populares en los 1980s, acabando de salir al mercado.
11. No dudes en cubrir cada razón por éxito de la lista de la Hoja de Notas de Instructora. Este tipo de análisis y desarrollo de vocabulario les ayudará a las niñas terminar un análisis de oportunidades ellas mismas para la siguiente actividad.
12. Ahora pídele a cada grupo que repasen las tarjetas de fracaso y decidan porque piensan que cada ideas fue un fracaso. Sigue el mismo procedimiento al de los éxitos - usa el vocabulario destacado e ideas sobre la Hoja de Notas de Instructora para ayudarles a pensar sobre el análisis de oportunidad como una emprendedora.
13. Pregúntales que piensan que pueda aprender una emprendedora del fracaso.

ANÁLISIS DE OPORTUNIDAD DE UN PRODUCTO EXISTENTE (65 minutos)

Introducción

Las niñas llevarán el proceso de análisis de oportunidad usando un estudio de producto que ya existe: el Orbe de Agua Ooho. Tomarán el rol de consultantes empresariales expertas invitadas a llevar el análisis de oportunidad y aconsejar los creadores Ooho, Laboratorio Tirando Piedras (Skipping Rocks Lab), sobre la cuestión de lanzar el Ooho, y si, si, que deberían de hacer después.

Materiales y Recursos

- [Paquete de Análisis de Oportunidad](#) (x 1 por grupo)
- [Notas en Video – Hoja Versión de Instructora](#)
- [Notas de Grupo Hoja para Tomar Notas – Versión para Instructora](#)
- [“Científicas Crearon Orbes Comestibles para Reemplazar Botellas de Plástico](#)
- “Científicas han creado agua comestible” video:
<https://www.youtube.com/watch?v=KppS7LRbybw>
- “Rodrigo Garcia Gonzalez habla sobre Ooho! - La Botella Comestible” video:
<https://www.youtube.com/watch?v=-J68mz2agIA>

Preparation

1. Revisa la actividad completa.
2. Imprime el Paquete de Análisis de Oportunidad- x1 por niñas.
3. Imprime o ten disponible:
 - a. Notas en Video – Hoja, Versión e Instructora
 - b. Hoja para Tomar Notas en Grupo
4. Lee el artículo “Científicas Crean Orbes de Agua Comestibles para Reemplazar las Botellas de Plástico”
5. Ve los videos:
 - Científicas crearon agua comestible
 - Rodrigo Garcia Gonzalez habla sobre Ooho! - La Botella Comestible
6. **Planea los grupos que usarás. Cada niñas será parte de:**
 - a. Equipo de Consultante A (su equipo general de decisiones).

- b. Un Grupo de Expertos (cuando las niñas salgan de sus equipos de consultantes se enfocarán en un área de análisis de oportunidad en su grupo de expertos).
7. Crea Equipos de Consultantes de 4 a través de enumeración de las niñas 1, 2, 3, & 4 para representar sus grupos expertos. Si necesitas tener más de 4 en un grupo de equipo de consultantes, entonces pon a dos niñas en el grupo de expertos (e.g. incluye 2 con número1.) Las que tienen número 1 se irán al Equipo de Expertas 1, las número 2 irán el Equipo de Expertas 2 etc. Debes de tener un máximo de 6 niñas en tu equipo de expertas.

Si tienes un grupo grande, crea 2 grupos de expertos con cada número. Puedes planear esto por adelantado con tener grupos de expertos 1a y 1b.

8. **Decide sobre el formato de reportes:** Esta actividad sugiere un reporte escrito sencillo o formato de cartel pero dependiendo en el tiempo que hay y las habilidades que quieres que tu grupo desarrolle, tu te puedes adaptar. Por ejemplo, quizás quieras que equipos crean unas diapositivas o reporte por escrito y luego hacer una presentación en equipo.

Instrucciones

Introducción (5 minutos)

1. Brevemente explícales a las niñas que antes de que comiencen la actividad principal, van a ver un video promocional corto sobre un nuevo producto.
2. Corre el video, Orbe de Agua Ooho “Científicas han creado agua comestible.”
3. Pídeles su reacción inicial y que voten si piensan que es probable que el producto sea exitoso.
4. Ahora pídeles que pongan sus propias reacciones instintivas aparte porque van a considerar más objetivamente los diferentes factores que potencialmente determinen si Ooho es exitoso o un fracaso.
5. Explica que todas las emprendedoras y compañías con nuevas ideas toman tiempo para investigar sus ideas en más detalle para entonces decidir si van a llevar una idea más allá. Hacen esto para encontrar ideas en las que valen la pena invertir.
6. Reparte los Paquetes de Análisis de Oportunidad a cada niña.
7. Revisa las Definiciones de Análisis de Oportunidad en páginas 2-3 del paquete de actividades. Pídeles a las niñas que vean las definiciones en las páginas 2-3 de sus paquetes. Lee cada parte del análisis de oportunidad (Demanda, Viabilidad, Innovación, y Factores Externos). Explica que hoy se van a convertir en expertas sobre un área, pero

que deben entender el proceso entero, porque emprendedoras no nomas ven un factor para hacer su decisión sobre sus productos o servicios.

Equipos de Consultantes - El Orbe de Ague Ooho (20 minutos)

8. Organiza a las niñas en Equipos de Consultantes (grupos preparados de al menos 4).
9. Pídele a cada equipo que nominen a una consultante principal (o asigne este rol a alguien).
10. Pídele a cada niña que vean el Resumen de Consultante en página 4 de sus paquetes
11. Pídele a la consultante principal de cada equipo que tome unos minutos para leer el resumen con sus equipo. Deben de marcar cualquier palabra con la que necesiten ayuda y cualquier pregunta que tengan. (Alternativamente leanlo juntas en grupo).
12. Después de unos minutos, para a los grupos, consulta a las niñas para ver si entienden, clarificar términos, y responder a preguntas.
13. Puede que quieras comentar sobre el concepto de oportunidad de mercado un poco más. Para hacerlo, conéctalo a la actividad sobre el éxito o fracaso y recuérdales que algunas ideas de negocio fracasan porque en realidad no había oportunidad de mercado para ese producto.

Consejo: Otro ejemplo de oportunidad de mercado es un puesto de venta de limonada en una calle muy transitada en el verano que es probablemente una oportunidad para vender mucha limonada y ganar mucho dinero. Exáctamente el mismo puesto en invierno o en una calle tranquila no es tãan probably de representar una oportunidad de mercado. Hay muchos factores que afectan si una idea es una oportunidad.

14. Pídeles a las niñas que volteen a las Notas sobre la Hoja de Video, página 5 de su paquete y pídeles que revisen las preguntas.
15. La presentación que van a ver fue en un evento de Moonshot en Berlín. Moonshot es un foro donde emprendedoras que tratan de resolver problemas grandes y trastorna la manera en que se hacen las cosas, pueden lograr audiencia para sus ideas y ganar apoyo.
16. Díles a las niñas que se concentren en responder a las Preguntas 1&2 durante la primer parte del videoclip.

17. Toca el video, “Rodrigo Garcia Gonzalez habla sobre Ooho! - La Botella de Agua Comestible”.
18. Para el video en aproximadamente 1:40. Pausa y revisa respuestas (para guianza, refiere a las notas de instructora).
19. Para Pregunta 2 - Las niñas deben enlazar el problema con el consumo creciente de botellas de agua a nivel mundial. Anima a las niñas a pensar sobre las estadísticas y pregúntales porque piensan que esta pasando esto, específicamente que creen que está causando el consumo creciente de botellas de agua.
20. Pídeles ideas y anótalas -ve ejemplos en Notas de Instructora. No tienen que listar todos los ejemplos de sugerencias pero deben de entender la idea que hay razones por las cuales gente está comprando más agua embotellada.
21. Inicia el video de nuevo desde donde quedaron (1:40) - En este clip, las niñas verán las ideas que tuvieron las emprendedoras mientras trataban de resolver el problema del uso de plástico, y más detalles sobre el Ooho. Deben de agregar cualquier detalle/descripción extra sobre Ooho al cuadro llamado Solución. Pueden agregar un sketch/diagrama para ayudarles.
22. Para el clip en **5:00**.
23. Revisa la información que hay y pregunta si ha preguntas.
24. Es útil destacar cómo las emprendedoras están observando y tomando inspiración de la naturaleza. Esta es una manera muy común de generar ideas nuevas para soluciones a problemas.
25. Continúa a mostrar el video - la siguiente parte del clip enseña el desarrollo del orbe y la compañía. No hay necesidad de tomar notas específicas pero las niñas pueden agregar a los puntos/anotar respuestas. Si el tiempo es corto, puedes brincar la sección.
26. Para el clip en **10:55**.
27. Pídeles a las niñas que compartan opiniones hasta el momento sobre el proceso de desarrollo de Ooho. ¿Que piensan las niñas sobre lo que dijo Rodrigo que su “moonshoot” por hoy es “¿Podemos producir productos de la misma manera que la naturaleza?”
28. Ahora enfoca a las niñas en las Preguntas 3 & 4. Enseña el clip hasta el final y revisa las respuestas de todas. Pídeles que piensen sobre todo que han oído y visto hasta la fecha.

Grupos Expertos (15 minutos)

29. Recuérdales a las niñas que el Resumen de Equipo de Consultantes (p. 4 del paquete) dice que primero trabajarán en grupos de expertos para ver una parte del análisis de oportunidad para Ooho. Luego se reunirán con su grupo de consultantes para compartir sus conclusiones expertas y llegar a una decisión.
30. Pídeles a todas que vean la Hoja de Notas de Grupo de Expertos en p. 6 de sus paquetes. Instruye a las niñas que comiencen a llenar la hoja en sus grupos de expertos.
31. Asigna a las niñas a sus grupos de expertos (o de las listas preparadas o pídeles que se turnen los números de 1-4 - ten un máximo de 6 en cada grupo de experto):
 - Grupo 1 - Demandar
 - Grupo 2 - Innovación
 - Grupo 3 - Viabilidad
 - Grupo 4 - Influencias externas
32. Pídele a cada grupo que se junte y se refiera a las Hojas de Info de Grupo de Experto sobre su tema de experto (Grupo 1: pp. 7-8, Grupo 2: pp. 9-10, Grupo 3: pp. 11-12, Grupo 4: pp. 13-14). Cada grupo debe nominar a una líder. Pídele a la líder que lea la información en sus Hojas de Info Sheets y luego lee cada pregunta para que el grupo de expertos haga comentarios.
33. Al tratar las preguntas, ellas deben de anotar sus respuestas en la Hoja para Tomar Notas de Grupo de Expertos (p. 6). Todas en el grupo debe tomar notas en su Hoja de Tomar Notas en el cuadro correcto. Necesitarán estas notas para proveer comentario a su grupo de consultante.
34. Usa la Hoja para Tomar Notas de Grupo de Experto – Versión de Instructora para que se apoye cada grupo como sea necesario y animálas a escribir cualquier pregunta que tengan para que lo puedan discutir más tarde.
35. Después de 6-7 minutos de discurso, checa si los grupos necesitan más tiempo o si tienen preguntas importantes. Dádele 2-3 minutos si es necesario.
36. Pídeles que regresen a sus equipos de consultantes.

Compartir y Conclusión de Equipo Consultante (15 minutos)

37. Pídele a la consultante principal en cada grupo que organice a su equipo para que todas hagan comentario. Todas deben escuchar el análisis hecho por otras expertas y escribir notas sobre cada área. Deberían de anotar cualquier preguntas que todavía tengan.

38. Dále a los equipos 4-5 minutos para compartir sus conclusiones y luego haz pausa a los grupos para ver si hay alguna pregunta en este estado. Luego dáles 4-5 minutos para terminar el discurso.
39. Después de 5 minutos, para a los grupos y responde a mis preguntas. Consulta la Hoja para Tomar Notas de Grupo de Expert – Versión de Instructoras.
40. Puede que necesites ayudarles a llegar a una decisión sobre si el Ooho es oportunidad de mercado o no. Trata de guiarlas a considerar cuántas cosas están a favor del producto y cuantas en contra. Luego que piensen si hay una cosa que han visto que anula las otras áreas. No hay respuestas correctas o incorrectas - estas son las decisiones que emprendedoras tienen que hacer. Comenzando algo nuevo nunca es sin riesgo.

Reporte de Equipo de Consultante (10 minutos)

41. Dirige a los equipos a la información de Presenta Tus Conclusiones en pp.15-16 de sus paquetes y lee las instrucciones (como sea apropiado).
42. Dales instrucciones sobre cómo quisieras que presenten el reporte. Hay tiempo aquí para un reporte sencillo escrito pero puedes escoger lo que funcione para el tiempo que tengas y el desarrollo de habilidades de las niñas (por ejemplo reporte escrito, corto, cartelón/presentación, diapositivas, presentación de equipo a audiencia). Que la líder del equipo anote estas instrucciones.
43. Ahora las niñas deben trabajar la sección “Guía de Contenido de Reporte” para ayudarles a crear el reporte. Deben de incluir su decisión, las razones por sus decisiones y recomendaciones sobre qué hacer a continuación.
44. Grupos de consultantes presentan sus conclusiones y comparten con la clase. Si hay tiempo, compara las decisiones de grupos diferentes y plática sobre porque pueden haber diferencias. Es buena hora de destacar que hacer decisiones es difícil y que hasta con la misma información podemos llegar a diferentes conclusiones.

Lección CSA: Investigación de Mercado

- Investigación Secundaria de Mercado (50 Min)
- Investigación Primaria de Mercado (60 Min)

Un mercado es 1) un grupo de personas a quienes les gusta o necesitan las mismas cosas 2) negocios competitivos que le venden productos o servicios similares a este grupo. Investigación de mercado es el proceso de juntar y analizar información sobre un mercado. El propósito de investigación de mercado es ayudar a negocios hacer mejores decisiones para que tengan más éxito. Emprendedoras necesitan hacer investigación en diferentes aspectos del mercado -competidores, condiciones locales, áreas de crecimiento, y quizás más importante, las necesidades y deseos de los clientes! Investigación de mercado no cabe solo en un lugar del proceso emprendedor y es una actividad constante que ayuda a desarrollar y mejorar su producto o servicio e incrementa las posibilidades del éxito.

La *investigación principal* es la nueva investigación hecha por las emprendedoras que incluye hablar directamente con sus clientes para entender mejor sus necesidades, deseos, hábitos de compra, opiniones, y experiencias. Métodos de investigación principal incluyen encuestas, entrevistas, grupos de enfoque, y pruebas con consumidores. Investigación principal es muy útil pero difícil de hacer, toma mucho tiempo y es relativamente caro! *Investigación secundaria* es usar la **información que ya existe y fue 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. Investigación secundaria puede que no sea específica a las necesidades de la emprendedora pero puede dar una opción de bajo o ningún costo para obtener información ambiental sobre las condiciones de mercado, tendencias y competición.

En **Investigación Secundaria de Mercado**, las niñas trabajarán en grupos pequeños para identificar productos potenciales, servicios, o oportunidades para negocio que puedan perseguir y luego utilizar investigación secundaria de mercado en esa idea. Para ayudar a explicarles a las niñas cómo pueden llevar a cabo su investigación, ellas van a examinar el ejemplo ficticio de “Nutriteen” - un grupo de emprendedoras que están desarrollando su nuevo rango de bares de botanas saludables que tienen como audiencia a jóvenes.

En **Investigación Primaria de Mercado** las niñas escribirán una breve encuesta y llevarán una investigación principal. Es importante que las niñas practiquen como hacer las preguntas cara a cara para sobrellevar su miedo inicial de hacer preguntas. Al hablar con más gente, las niñas serán más seguras en buscar la opinión de otra gente, lo cual es una habilidad empresarial esencial.

Metas

Que las niñas:

- Junten investigación secundaria para responder a preguntas de investigación
- Expliquen la importancia de investigación principal para emprendedoras
- Dirijan la investigación principal a través de un grupo de enfoque y una encuesta
- Diseñen y haz las preguntas que las lleven a información útil
- Aumenten sus autoestima en hablar con clientes potenciales

Mentalidad Emprendedoras

- Curiosidad
- Buscar Oportunidades
- Empatía
- Resolver Problemas
- Ingeniosidad
- Adaptabilidad

Habilidades Empresariales

- Creatividad
- Investigación de Mercado
- Comunicación

INVESTIGACIÓN SECUNDARIA DE MERCADO (50 minutos)

Introducción

Las niñas trabajarán en grupos para identificar potenciales oportunidades para productos, servicios, o negocios que puedan buscar y luego hacer investigación secundaria de mercado en esa idea.

Materiales y Recursos

- [Guía de Actividad para Investigación Secundaria](#) x 1 por grupo
- [Folleto de Récord de Investigación](#) x 1 por estudiante
- Acceso de Internet

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. **Imprime copias de:**
 - a. Guía de Actividad para Investigación Secundaria x 1 por grupo
 - b. Folleto de Récord de Investigación x 1 por estudiante.

Instrucciones

1. Explícales a las niñas que van a hacer investigación de mercado para cada idea de negocio. Investigación de mercado es como emprendedoras ven que quieren los clientes, cuáles problemas existen para clientes, y les ayuda revelar cómo esos problemas pueden ser resueltos o como se pueden satisfacer sus necesidades. Investigación de mercado le ayuda a emprendedoras a averiguar si tienen una nueva idea que trabajará y si gente comprará su producto.
2. **Investigación secundaria es un tipo de investigación de mercado que usa información sobre productos y/o mercados que ya existen. Investigación de secundaria por internet es particularmente útil forma de investigación de mercado para emprendedoras por puede dar información ambiental útil sobre el mercado y competidores. También es económico si tienes acceso al internet.**
3. Pídeles a las niñas que se organicen en grupos 2-5.
4. Reparte el Folleto de Guía de Give out a Secondary Research Task Guidance Handout to each group and a Research Record Sheet to each girl.

5. Lee las instrucciones y animales a trabajar como un grupo para poder tener la idea emprendedora.
6. Recuérdales a las niñas que el objetivo es que comiencen su investigación de mercado lo más pronto posible para que no tomen mucho tiempo en que se les ocurra una idea.
7. Mientras los grupos trabajen en crear sus ideas, circula y animales a seguir y comenzar a trabajar las tareas de la sección, Guía para Investigación Secundaria.
8. Ya que la mayoría de los grupos tengan su idea (después de 10 minutos) pídeles a todas que dirijan su atención a la Guía en Investigación Secundaria del folleto y que lean y chequen que hay entendimiento.
9. Recuérdales a las niñas que terminen su Folleto Récord de Investigación porque esto les ayudará a compartir información y regresar a útiles sitios de web.
10. Mientras los grupos trabajen en crear sus ideas, circula por el salón y dales consejos/ideas/respuestas. Anima a todas, y recuérdales que este proceso es un poco prueba y error y van a aprender más al intentar todo!
11. Después de que la mayoría de grupos han tenido 10 minutos de tiempo para investigación, recuérdales completen la hoja de récord.
12. Aproximadamente 10-15 minutos desde el fin de la actividad, pídeles que regresen a sus grupos y comparta la investigación entre ellas.
13. Pídeles a los grupos que hablen sobre cómo las conclusiones de su investigación afectan a su idea original. Deben de actualizar su descripción de idea y luego identificar 3-5 preguntas nuevas que tengas.

Discurso Posterior

Pregúntales a las niñas:

1. ¿Como te ayudo la investigación?
2. ¿Que fue difícil de hacer su investigación secundaria?
3. ¿Que fue tu mejor fuente de información?
4. ¿Qué consejo le darías a otras emprendedoras sobre cómo usar la investigación secundaria?

INVESTIGACIÓN PRIMARIA DE MERCADO (60 minutos)

Introducción

En esta actividad de investigación principal, las niñas harán encuesta a diferentes personas con su propia encuesta. Harán sus preguntas a otra gente para desarrollar su sentido de seguridad en comunicar sus ideas y juntar información.

Materiales y Recursos

- [Como Escribir Preguntas de Encuesta](#) (x 1 por grupo)
- Computadora (opcional)

Preparación

1. **Imprimir Cómo Escribir Preguntas de Encuesta** (1 x grupo).

Instrucciones

Introducción a Encuestas (10 minutos)

1. Explícales a las niñas que van a escribir un cuestionario que usarán con otra gente para poder juntar más información sobre sus ideas.
2. Explain that a survey involves asking questions to lots of different individuals to find information that will help them make decisions. Surveys can give data (quantitative information) - this means they can find out for example how many people would want to buy a product/want a particular feature, or what prices most people would be willing to pay, etc. The exact questions they ask should be focused on the information they need to help them make decisions.
3. Pídeles que formen sus grupos empresariales y que tomen 5 minutos para decidir que información más quisieran sacar de una encuesta - ¿necesitan saber más sobre el precio?, el producto? competencia? promoción? etc. Pídeles que hagan una lista de cosas claves que quieran investigar..
4. En el grupo entero, toma unos minutos para compartir unas ideas sobre la información que quisieran investigar. Si están batallando, puedes animarlas con unos ejemplos como:
 - a. ¿Cuántas personas comprarán mi producto/servicio?
 - b. ¿Cuántas personas pagarían por el producto/servicio? ¿Que debería de cobrar?

- c. ¿Cual(es) característica(s) del producto/servicio es más importante?
- d. ¿Cuales productos compran actualmente y porque?
- e. Donde/como debería de promocionar?

Escribiendo Preguntas - Diseño de Cuestionario (20 minutos)

5. Dále a cada grupo el folleto, Cómo Escribir Preguntas de Encuesta.
6. Lee el folleto con la clase y usa el ejemplo de Nutriteen para ayudar a demostrar preguntas cerradas y como evitar preguntas tendenciosas. Pídeles a las niñas que anoten cualquier idea enseguida de las preguntas de ejemplo en el folleto.
7. Recuérdales que deben intentar que la mayoría de sus preguntas sean preguntas cerradas con 1 o 2 preguntas donde buscan más opiniones o ideas.
8. Dáles 15 minutos a las niñas para escribir sus encuestas -recuérdales que no deben de intentar escribir las preguntas perfectas (déjales saber que toma muchos intentos escribir un gran cuestionario!).
9. Si tienen acceso a computadoras para escribir sus encuestas, puedes pedirles que impriman una copia para cada persona del grupo. Si están trabajando a mano, cada estudiante debe escribir las preguntas para que tengan su propia copia para hacerles las preguntas a personas.
10. Está disponible para ayudarles con las preguntas y ayudar a probar la redacción de sus preguntas.
11. Después de 10 minutos. Recuérdales que lean sus preguntas en voz alta para checar que tengan sentido como están escritas y para asegurar que cada persona tienen copia del cuestionario!

Conduce La Encuesta (20-25 minutos)

1. Explícales a las niñas que ahora van a hacer sus preguntas a otras personas (en otras palabras, conducir la encuesta). Pueden ser otras miembros de la tropa, adultos, o miembros de la comunidad donde viven. Recomendamos que determines por adelantado con quien quieres que las niñas conducen la encuesta para hacer arreglos y sea posible.
2. Las niñas deben de completar las respuestas de cada persona y anotar cualquier problema que venga de las preguntas.
3. Después de **15-20** minutos pídeles que regresen a sus grupo empresarial para revisar sus resultados.

4. Díles a las niñas que deben:
 - a. Identificar cualquier pregunta que causó un problema para la encuestada o donde sintieron que no obtuvieron la información que buscaban. Deben de re-escribir estas preguntas.
 - b. Analiza los resultados sumando las respuestas de las preguntas cerradas.
 - c. Anota cualquier cosa que hayan aprendido de la encuesta que les ayudará con su idea empresarial.

Discurso Posterior

Enfócate en que las niñas reflexionen sobre qué aprendieron y sobre el proceso de conducir encuesta. Pregúntales a las niñas:

1. ¿Que aprendieron de su encuesta que les ayudará con su idea empresarial?
Comparte algunas respuestas aquí y destaca lo útil que es preguntarle a otra gente.
2. ¿Que de gusto de hacer la encuesta?
3. ¿Que se te hizo difícil de escribir las preguntas?
4. ¿Que se te hizo difícil de hacer las preguntas? ¿Se te hizo más fácil hacer las preguntas? ¿Porque crees que se hizo más fácil?
5. Si escribieras otra encuesta/re-escribieras la encuesta, que harías diferente y porque?

Lección CSA: Mentalidad de Diseño y Haciendo Prototipos

- Desafío de Diseño Por la Montaña
 - Parte 1: Sentir Empatía, Idear, Hacer Prototipos (60 Mins)
 - Parte 2: Probar, Iterar (30 Mins)

Nosotros definimos 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.

Mentalidad diseño es un proceso basado en contacto, observación y empatía con usuarios. La meta es encontrar solución para problemas en sus ambientes. Este proceso es diferente al de tratar de competir con otras compañías o tratar de usar productos que existen de nuevas maneras. En cambio, es un proceso creativo con intención de personalizar soluciones a las necesidades de otros. En VentureLab, definimos los pasos del proceso como: empatizar, idear (aportar ideas), hacer prototipos/probar, comentarios, iterar.

También notarás que el prototipo es un paso de la mentalidad diseño, sin embargo lo nombramos específicamente en el título de esta sección. Eso es porque hacer prototipos es una parte especialmente importante de lo que van a explorar las niñas. Prototipos (modelos sencillos) no son para funcionar como el producto final. En cambio, su propósito es juntar comentarios. Después de considerar los comentarios, emprendedoras pueden escoger hacer cambios, tomar nueva dirección o tirarla. Una de las partes más importantes del proceso diseño es este tipo de iteración, o el proceso de cuando emprendedoras hacen pequeños cambios a ideas y prototipos para alcanzar una deseada meta.

Queremos presentar las niñas a una versión abreviada de mentalidad de diseño para que se sientan agusto con todos los pasos. Claro, para la mayoría de emprendedoras, este proceso puede tomar días, semanas y hasta años. Cuanto más comentarios la emprendedora reciba, más cambios hay que hacer. Finalmente, después de pensar, considerar, y hacer pruebas de soluciones, la emprendedora finalmente llega al punto que es tiempo de revelar el producto o servicio.

En Parte Uno de Por la Montaña Desafío de Diseño, las niñas aprenderán sobre Sherpas y tendrán empatía con la dificultad que enfrentan cuando cargue algo pesado. Ellas van a generar soluciones para resolver este problema. Cada niña creará su prototipo básico de una solución y lo presentará a su equipo. El equipo entonces seleccionará un prototipo para construir un prototipo en progreso de 3D-3 dimensiones.

En Parte Dos, las niñas le harán pruebas a sus prototipos y les darán reacciones para que hagan iteraciones en sus diseños. Van a presentar sus ideas de nuevo y platicar sobre los factores que emprendedoras consideran antes de llevar una idea al mercado.

Metas

Que las niñas:

- Utilicen la empatía para resolver problemas
- Expliquen el proceso de mentalidad de diseño
- Aporten ideas para solución al problema
- Desarrollen prototipos que resuelven un problema
- Hacer pruebas/recibir comentarios sobre prototipos
- Iterar sus prototipos basado en los comentarios que reciban

Mentalidad Emprendedora

- Buscar Oportunidad
- Resolver Problemas
- Empatía
- Ingeniosidad
- Adaptabilidad
- Redefinir el fracaso
- Mentalidad Crecimiento
- Valor
- Persistencia y Agallas

Habilidades Empresariales

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

DESAFÍO DE DISEÑO -POR LA MONTAÑA (90 Min)

Introducción

Las niñas aprenderán de guías Sherpa y diseñarán nuevas maneras de llevar cargos pesados. Serán introducidas a y crearán prototipos de baja resolución usando materiales básicos para manualidades y dialogarán con otras personas para recibir comentarios.

- Parte 1: **Sentir Empatía, Idear, Hacer Prototipos** (60 minutos)
- Parte 2: Probar, Iterar (30 Mins)

Materiales y Recursos

- Videos de guías Sherpa:
 - Video “Gente Más Fuerte del Mundo”:
<https://www.youtube.com/watch?v=MpX5mlcMegw>
 - Video “Guías Sherpa sostienen cargos pesados - EBC trek, Nepal 2014”:
<https://www.youtube.com/watch?v=MdwVXeKKF5I>
- [Folleto de Baja Resolución](#)
- [Cartelón de Constrúyelo Ya](#)
- Video “Cómo hacer un prototipo de cartón”: https://www.youtube.com/watch?v=k_9Q-KDSb9o&feature=youtu.be
- Materiales para hacer prototipos – intenta hacer una variedad incluyendo cosas como cartelón, marcadores, notas adhesivas, cinta adhesiva, papel grueso, papel con líneas, cartón, tijeras, otras herramientas para cortar, materiales recicladas cajas, plástico, ligas, etc.

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. Junta los materiales para hacer prototipos.
3. Recomendamos que hagas tu propio prototipo antes de iniciar esta actividad para usar como ejemplo.

Instrucciones

Parte 1: Empatía

1. Díles a las estudiantes que muchas emprendedoras comienzan con la empatía por lo que le pasa a la gente en el mundo a su alrededor. Específicamente buscan problemas interesantes que enfrenta gente que creen que pueden resolver.

2. Explícales a las estudiantes que van a ver dos videos breves sobre guías Sherpa. Sherpas son la gente indígena de Nepal que viven entre las montañas del Himalaya en Asia. El término “Sherpa” se ha convertido en sinónimo con el trabajo de guía, o gente quien carga equipaje en los campamentos del Himalaya, incluyendo lo de Monte Everest. Las guías Sherpa son conocidos por cargar extremadamente grandes y pesados cargamentos amarrados a sus frentes. Son una parte clave de las caminatas que se llevan hasta altas elevaciones. Todo desde comida, agua, y materiales para construir se tienen que llevar a los campamentos. Las excursionistas mismas cargan su mochilas de ropa y suministros personales mientras los guías Sherpas cargan lo demás.
3. Enséñales a las estudiantes los dos videos de guías Sherpa.
4. Pídeles a las estudiantes que compartan reacciones sobre lo que vieron en sus videos.
5. Explícales a los estudiantes que una emprendedora puede ver lo que hacen guías Sherpa y pensar en alguna manera en que puedan mejorar el proceso al crear algo que les facilite cargar cargamentos pesados o llevarlos hasta elevaciones altas. Durante el proceso de mentalidad de diseño, la emprendedora aprendería cuanto pudiera sobre la vida de la guía Sherpa, los métodos actuales de cargar y viajar, y cuáles desafíos enfrentan los guías Sherpa.
6. Para que se le ocurran algunas ideas para nuevas maneras en que guías Sherpa pueden cargar cargamentos pesados o llevar equipo pesado a campamentos en elevaciones altas, la emprendedora puede entrevistar a guías Sherpa, a la gente que escala las montañas, a la gente que vive en áreas de altas elevaciones, trabajadoras de construcción, y quien sea que tenga experiencia transportando cosas de un lugar a otro. Hasta se pueden entrevistar a estudiantes por tienen que cargar libros pesados, herramientas, y equipo de casa a la escuela y por pasillos de clase a clase. La emprendedora usaría empatía para entender desafíos que la gente enfrenta cuando cargan cosas pesadas. Entonces las emprendedoras tomarían esa información y comenzarán a pensar en soluciones.

Parte 1: Idear

7. Organiza a las niñas en grupos de 3-5. Pueden usar la técnicas que compartidas en las actividades, Generación de Ideas (aportar ideas por escrito, aportar ideas en reverso, actuación) para generar cuantas ideas sea posible para cargar cosas pesadas. Recuérdales que durante el aporte de ideas, no hay porque limitar sus ideas o pasar juicio todavía.
8. Dirige los grupos a compartir sus ideas y déjales saber que van a elegir algunos prototipos.

Parte 1: Hacer prototipos

9. Ya que las estudiantes generen cuantas ideas sea posible, revisa el Folleto Baja Resolución, y el Cartel de Constrúyelo Ya.
10. Explica que las emprendedoras crean prototipos de baja resolución en las fases tempranas del proceso de mentalidad de pensamiento para hacer sus ideas visibles.
11. Explica que un prototipo de baja resolución es un prototipo de fase temprana, como borrador. Esto comunica una idea rápidamente para que se junten comentarios rápidamente y económicamente. Compartiendo prototipos tempranos con otra gente da oportunidad de que emprendedoras puedan entender mejor las funciones o detalles que no se les ha ocurrido.
12. Las niñas no se tienen que preocupar del tiempo que tomaría construir el producto actual o los materiales necesarios para hacer la solución final. Tampoco se tienen que preocupar por lo obvio (o no) que es la solución. Nomás tienen que dibujar y construirlo para que consideren diferentes perspectivas de los desafíos y soluciones.
13. Platica brevemente sobre algunas opciones para prototipos de baja resolución en el folleto:
 - Guión gráfico para enseñar cómo se usa el producto
 - Un modelo de papel
 - Un dibujo en papel o pizarrón blanco
 - Un cuadro de alambre para enseñar cómo se colocara algo en la pantalla
 - Un anuncio para el producto
14. Pídele a cada miembro de equipo que escoja una solución y tome 5-10 minutos para crear un prototipo de baja resolución. Puedes elegir pedirles que hagan más de un tipo de prototipo de baja resolución.
15. Cada niña debe de presentar sus prototipos a su equipo.
16. Cada equipo debe de escoger solo una idea que piensan seria solución realizable para construir un prototipo más detallado que funcione. Si un equipo no se puede poner de acuerdo sobre un prototipo, anima al equipo a combinar dos ideas o hacer voto de desempate (por ejemplo, piedra, papel, tijeras).

17. Enséñales el video, “Como hacer un prototipo de cartón” sobre hacer prototipos de 3D. Pregúntales cuáles son los beneficios de hacer este tipo de prototipo a dibujar la idea. Respuestas pueden incluir: una idea del tamaño y los materiales necesarios, y decidiendo dónde van las características (botones, cintas, palancas, etc), y actuando como usar sus funciones.
18. Haz disponibles los materiales que tengas a los grupos y dáles 15-20 minutos para desarrollar su prototipo de 3D antes de que paren para hacer prueba.

Parte 2: **Probar**

19. Ahora que cada equipo tiene un prototipo realizable de su solución, guíalas a hacer pruebas cuidadosamente de los prototipos de otras. Pídeles a las niñas que están haciendo pruebas a los prototipos que hagan actuación o cargue algo pesado para empatizar con los guías Sherpa. Toma este momento para señalar que el proceso de pensamiento de diseño no es lineal, pero es un ciclo donde constantemente visitan pasos anteriores.
20. Mientras las niñas hacen pruebas en prototipos de otros grupos, deben hacer preguntas y ofrecer comentarios al grupo que los hizo que les ayudará a hacer cambios para mejorar sus diseño.
21. No se espera que el prototipo de veras cargue un cargamento pesado porque están usando cartón y otros materiales básicos. Pídeles que usen su imaginación y hagan comentarios sobre lo que pasaría.

Parte 2: **Iterar**

22. Emprendedoras aprenden cosas nuevas sobre sus ideas y prototipos y hacen pequeños cambios y mejoras. Las niñas tomarán estos comentarios en la fase de pruebas y harán cambios al prototipo.
23. Dales 5-10 minutos para hacer de menos una iteración a su prototipo basado en los comentarios de otro grupo. Pueden hacer cambios adicionales también.
24. Pídeles a las niñas que presenten su nueva iteración de su prototipo a los otros grupos y que expliquen los cambios que hicieron y porque.
25. Con tiempo adicional, puedes pedirles a las niñas que hagan más iteraciones a sus prototipos.

NOTA: En algún momento, emprendedoras tienen que decidir cuándo van a parar de hacer pequeños cambios y construir el verdadero producto. Sin

embargo, iteración también ocurre en productos que ya se revelaron. Si usas celular, tu sabes que los apps se actualizan todo el tiempo. La compañía de software lanza el app y luego itera cambios para mejorarla y mejorar su funcionamiento.

Discurso

26. Revisa con las niñas la lista de cosas que emprendedoras tienen que considerar cuando deciden SI y CÓMO van a producir la versión final de sus soluciones. ¡Hay muchas! No te preocupes si el tiempo no permite que las revises todas.

- Función (¿Que tan bien funciona?)
- Ergonomía (¿Que tan eficiente/seguro es?)
- Ciclo de uso (¿Que tan útil es? ¿Como lo usará la gente?)
- Procesos económicos de fabricación/asamblea/empacamiento (¿Cual es el costo para construir, armar, y empacar?)
- Transportación/envío económico (Cuál será el costo para envío?)
- Presentación comercial económica (Cómo serán vendidas en tiendas o a usuarias?)
- Procedimientos de mantenimiento fáciles y efectivos (¿Es fácil armar y cuidar a lo largo del tiempo?)
- Mercadeo y costo/valor percibido (¿Clientes piensan que valen el costo?)
- Satisface estándares y leyes de la industria (¿Satisface guías de la industria?)

27. Avisales a las estudiantes que para poder responder a preguntas, emprendedoras tienen que investigar cosas como costo de materiales e informarse sobre cuánto dinero va a costar construir y enviar su producto u luego cuánto tendrán que cobrar para hacer ganancia. Si cuesta más hacer la solución que lo que gente está dispuesta a gastar, la emprendedora tiene que hacer unas decisiones sobre qué tipos de materiales usar y si vale la pena desarrollar la solución. Si no, empiezan el proceso de mentalidad de diseño de nuevo, buscando una nueva idea.

Discurso Posterior

Pregúntales a las niñas:

1. ¿Cuales partes del proceso de mentalidad diseño has experimentado hoy?
2. ¿Cómo ayuda la mentalidad diseño a emprendedoras?
3. ¿Porque se enfoca en los problemas la mentalidad diseño?
4. ¿Cómo ayuda el hacer prototipos a una emprendedora ideando sobre soluciones?

Lección CSA: Modelos de Negocio

- ¿Cuál es tu proposición de valor único? (20 Min)
- ¿Cuál es tu Modelo de Negocio? (40 Min)

Un modelo de negocio es un plan coherente que describe que ofrece el negocio a sus clientes (productos/ servicios), cómo organiza sus recursos para hacerlo y cómo va a generar ingresos de estos productos o servicios. Hay muchas maneras diferentes de crear un modelo de negocio. Anima a la niñas a pensar críticamente sobre los ejemplos de diferentes modelos de negocio y porque funcionan bien para estos negocios en particular. Cabe recalcar que no hay solo un modelo correcto y muchos negocios cambiarán y adaptarán su modelo mientras pase el tiempo y al cambio de condiciones y mientras diferentes oportunidades se den a luz, como una computadora nueva que entra al mercado o algún cambio en en tecnología. Sin embargo, todos los negocios exitosos necesitan que crear un modelo coherente que cabe con la misión, los valores y la estrategia del negocio.

En ¿Cuál es tu proposición de valor único?, las niñas conocerán el concepto de Propuesta de Valor Única (PVU). PVU es una declaración clara que describe lo que un negocio hace que ningún otro negocio hace o lo que hace *mejor* que otros negocios que ofrecen algo similar. Las niñas usarán estudios de diferentes negocios para ver que van a ofrecerles a sus clientes y determinar lo que les hace únicas o mejores que la competencia.

En ¿Cuál es tu Modelo de Negocio?, las niñas tendrán la oportunidad de ser creativas y escribir un modelo de negocio para una idea nueva para negocio usando el modelo de negocio de VentureLab llamado Venture Canvas. Las niñas pueden usar la idea para negocio que se provee (sobre desarrollar una nueva revista para jóvenes) o pueden usar su propia idea para negocio que han trabajado en otras actividades. Se les pedirá a las niñas que justifiquen el modelo que presenten, explicando porque escogieron su modelo y cuales rechazaron. Aquí las niñas deben considerar que no siempre hay maneras de generar los ingresos apropiados para todos los negocios. La manera que un negocio genera ingresos tiene que ser consistente con la misión, valores, y estrategia del negocio.

Metas

Que las niñas:

- Expliquen cómo los negocios crean valor para sus clientes y la proposición de un valor único
- Expliquen la importancia de un modelo de negocios coherente
- Crear y dar razón por optar por cierto modelo de negocio y por nueva idea de producto

Mentalidades Emprendedoras

- Resolver Problemas
- Buscar Oportunidades
- Ingeniosidad
- Adaptabilidad
- Creatividad

Habilidades Empresariales

- Metodología de Modelo de Negocios
- Trabajo en Equipo

¿CUÁL ES TU PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICO?

(20 minutos)

Introducción

Cuando emprendedoras inician su jornada, toman mucho tiempo y esfuerzo en generar ideas, investigación de mercado, y en proceso de diseño y prototipo, tratando de averiguar lo que querían los clientes y la mejor manera de hacer el producto o servicio. También tienen que asegurar que entreguen el producto o servicio de manera que llegue al cliente apropiado y en si hacer dinero! El modelo de negocio junta todas esas cosas en un plan. En esta actividad, las niñas se enfocarán en un aspecto del modelo de negocio, Propuesta de Valor Única. Aprenderán de varios negocios y considerarán lo que los hace únicos.

Materiales y Recursos

- [Folleto de Estudios de Modelos de Negocio](#)
- [Folleto de Propuesta Única de Valor](#)

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. Lee los Estudio de Modelos de Negocio
3. Imprime:
 - a. Folleto de estudios de Modelos de Negocio (x1 por pareja/grupo)
 - b. Folleto de Propuesta Única de Valor (x1 por pareja/grupo).

Instrucciones

1. Explícales a las niñas que van a aprender cómo los negocios crean su plan para tener éxito - esto es llamado un "Modelo de Negocio."
2. Pídeles a las estudiantes que primero piensen en 2-3 cosas que han comprado en el mes pasado. Por cada objeto que compraron, pídeles que anoten porque lo compraron.
3. Pídeles a las niñas que compartan sus pensamientos con una compañera. Deben de poder responder a las siguientes preguntas sobre el producto de su compañera:
 - a. qué problema solucionó con el producto
 - b. porque compraron este objeto (y no el producto/alternativa de un competidor).

4. Cuando los pares han terminado de dialogar, toma algunas ideas de diferentes pares.
5. Usa el diálogo para destacar que todos los negocios necesitan desarrollar un modelo de negocio - un plan coherente para su negocio para que clientes vean el producto o servicio como beneficioso a ellas, resuelve un problema o satisface una necesidad. Y para ser verdaderamente exitosa, hace esto de manera que es mejor o diferente a otros negocios. A lo mejor puedes enlazar al “porqué” las estudiantes escogieron explicaciones del producto y destacaron que esto se puede tratar del producto o otras cosas como el precio, disponibilidad, marca/imagen, etc.
6. Pon a las estudiantes en sus parejas/grupos pequeños y distribuye el Folleto Propuesta Única de Valor y el Folleto Estudios sobre Modelo de Negocio.
7. Revisa las preguntas del Folleto PUV y díles a las niñas que antes de que vean el modelo de negocio en la siguiente actividad, primero van a enfocarse en unas secciones.
8. Asigna cada pareja/grupo a uno de los estudios para que cada uno de los estudios se use. Puede ser beneficioso terminar un estudio juntas con el grupo entero antes de que las niñas trabajen independientemente.
9. Dale a los pares/grupos 5-10 minutos para terminar la actividad.
10. Apoya los pares/grupos durante la actividad y anímalas a usar sus ideas y pensamientos y eso les ayudará a llevar un mejor discurso.
11. Ya que cada pareja/grupo ha terminado de terminar su folleto, pídeles que compartan con otra pareja/grupo que tiene diferente estudio de negocio o con el grupo entero. Pídele al grupo que compare y contraste las maneras en que su ejemplo de negocio crea valor.
12. Las niñas deben de poder ver que:
 - a. Negocios a menudo crean valor a través de diseño del producto o servicio - tener un producto o servicio verdaderamente original como El Bradley Timepiece por Eone Timepieces, Inc. tiene un diseño único.
 - b. Algunos negocios crean valor a través del uso de patentes - El Bradley Time Piece & Swiffer® (también la fórmula de Coca-Cola, compañías farmacéuticas, etc.)
 - c. Algunos negocios crean valor al ajustar el producto/servicio a las necesidades específicas del segmento de clientes - Spotify usa un modelo en el que gente que quiere escuchar música sin límite y sin anuncios puede pagar por esto y Netflix crea perfiles personalizados que ayudan a clientes a seleccionar películas y contenido. El Bradley Timepiece apoya a gente con impedimento visual.
 - d. Algunos negocios crean valor al ser éticos y de confianza - Lush es ecológico y respetuoso de animales y el Bradley Time Piece presenta diseño inclusivo.

- e. Algunos crean valor para clientes a través de disponibilidad y facilidad de servicio
 - Netflix puede ser usado en múltiples dispositivos y Swiffer se vende ampliamente en muchas tiendas diferentes y es disponible por el internet.

¿CUÁL ES TU MODELO DE NEGOCIO? (40 minutos)

En esta actividad, las niñas dialogarán sobre un modelo de negocio completo. Luego escribirán su propio modelo usando una idea de negocio original.

Materiales y Recursos

- [Diapositivas](#)
- [Folleto de Venture Canvas para Masa Comestible](#)
- [Folleto Venture Canvas](#)
- [Idea Emprendedora - Folleto de Revista para Jóvenes](#)
- [Folleto VentureCanvas para Revista para Jóvenes](#)
- Papel de carnicero o papel grande
- Plumas

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. Revisa los Dispositivos y notas de presentadora.
3. Imprime:
 - a. Venture Canvas para Folleto Masa Comestible (1 x niña/grupo).
 - b. Folleto Venture Canvas(1 x niña).
 - c. Idea Emprendedora - Folleto Una Revista para Jóvenes (Opcional).
 - d. Folleto Revisa para Jóvenes VentureCanvas (Opcional).

Instrucciones

1. Reparte el Folleto Venture Canvas para Masa Comestible. Este es un Modelo de Negocio completo.
2. Lee el Folleto Venture Canvas para Masa Comestible con las niñas para darles un ejemplo activo del modelo de negocio completo.
3. Usa diapositivas 3-6 y las notas de presentadora para ayudar a explicar esta sección. Podría ser beneficioso usar el modelo de ventas de galletas Girl Scout como una manera de conectar términos de negocio a lo que las niñas ya saben.
4. Aquí, puedes pedirles a las niñas que trabajan en crear un plan para su idea usando un Folleto Venture Canvas en blanco o si necesitan más práctica, pueden trabajar juntas usando Folleto Venture Canvas Revista para Jóvenes -Idea Emprendedora.

5. Si están listas para trabajar en sus ideas, reparte el Folleto Venture Canvas. Apoya a las niñas al referir a las notas de las diapositivas, masa comestible, y ejemplos de galletas Girl Scout.
6. Pídeles a las niñas que presenten al grupo cuando terminen su primer borrador del model.
7. Si necesitan más práctica, reparte el Folleto Idea Emprendedora - Una Revista para Jóvenes y papel de carnicero o cartelón grande y plumas para cada grupo.
8. Explica que van recrear eVenture Canvas en papel grande y crear un modelo de negocio para la revista usando la información del folleto. Tendrán que anotar su modelo para justificar y tratar de explicar porque escogieron ciertas partes del modelo (por ejemplo segmentos de clientes, PUV, generación de ingresos) y decir lo que rechazaron y porque.
9. Darle apoyo a estudiantes y tiempo para trabajar. Cuando terminen, usa el Folleto Venture Canvas Revista para Jóvenes como guía para dialogar respuestas posibles.
10. Ahora, díles a las niñas que crean un plan para su idea usando un Folleto Venture Canvas en blanco.

Discurso Posterior

Para ayudar a dialogar sobre el proceso de completar el Venture Canvas, pregúntales a las niñas:

1. ¿Cual parte del modelo de negocio te da más confianza?
2. ¿Que parte del modelo de negocio fue el más difícil de hacer? ¿Porque?
3. ¿Todas estuvieron de acuerdo, o habian diferentes ideas?
5. ¿Qué has aprendido que te ayude a escribir un modelo de negocio en el futuro?

CSA Lesson: EL *PITCH*

- ¿Que Requiere un *Pitch*? (20 Min)
- Ház un Video de Mi *Pitch* (45 Min)

Lanzar tu propuesta es explicar tu plan de negocio verbalmente. Una emprendedora usa lanzamiento de propuesta para dar resumen de sus ideas y venderse a inversionistas potenciales. El proceso es tan importante para emprendedoras porque un lanzamiento exitoso puede asegurar los fondos necesarios para lanzar una idea de la teoría a la realidad. Hay dos habilidades principales que son críticas para lanzamientos de propuestas efectivas: habilidad de presentación pública y la persuasión.

En ¿Que Requiere un *Pitch*?, las niñas revisarán técnicas convincentes y buenas para para hacer presentaciones públicas y verán el video para ver como emprendedoras aplican las técnicas.

En Ház un Video de Mi *Pitch*, las niñas armaron un video de lanzamiento.

Metas

Que las niñas:

- Demuestren técnicas de presentación pública eficaces
- Demuestren técnicas eficaces de persuasión
- Expliquen la importancia de lanzar propuestas a emprendedoras
- Demostrar seguridad cuando hablan en frente de grupos grandes
- Creen y presenten un lanzamiento de propuesta

Mentalidades Empresariales

- Buscar Oportunidades
- Resolver Problemas
- Optimismo
- Adaptabilidad
- Redefinir el fracaso
- Mentalidad de Crecimiento
- Valor
- Persistencia y Agallas

Habilidades Empresariales

- Lanzar propuestas
- Presentación Pública
- Creatividad
- Idear/Generación de Ideas

¿QUE REQUIERE UN *PITCH*? (20 minutos)

Introducción

Las niñas verán y analizarán videos adicionales de lanzamientos para identificar características de un lanzamiento exitoso. Esto les ayudará a crear su propio lanzamiento en la siguiente actividad (Haz un Video de Lanzamiento).

Materiales y Recursos

- “Ganadora de 2016 Tanque de Lanzamientos por Jóvenes - video, “La CoPiel”:
<https://www.youtube.com/watch?v=zYTEXKvr5OA>
- Video “Ganadora de Lanzamiento en Elevador”:
<https://www.youtube.com/watch?v=i6O98o2FRHw>
- [Hoja de Actividades -Lista para Lanzamiento](#)

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. Ve los videos.
3. Imprime Hoja de Actividades -Lista para Lanzamiento (1 x niña)

Instrucciones

1. Recuérdales a las niñas que cuando se le ocurren nuevas ideas a emprendedoras, tienen que hacer breves presentaciones para potenciales inversionistas (gente que puede usar su propio dinero para fundar a nuevos negocios o arriesgarse a cambio de posesión parcial de bienes) Estas presentaciones son llamadas “lanzamientos”
2. Explica que las emprendedoras que hacen lanzamientos deben hablar convincentemente sobre sus productos o ideas. Muchas veces hacen videos de lanzamientos para enviar a inversionistas por email o montan los videos en sitios financiación colectiva para recaudar fondos. Deben también recordar que una parte mayor de la comunicación es lenguaje corporal. No es solo lo que dices, es como lo dices!
3. Y no es todo. Recuérdales a las niñas que un lanzamiento debe de proveer respuestas específicas a las siguientes preguntas:
 - ¿Quién eres?
 - ¿Porque no debería de interesarse?
 - ¿Que vendes?

- ¿A quien le estas vendiendo?
 - ¿Quienes son tus competidores?
 - ¿Que es el precio?
 - ¿Que necesitas?
4. Enseña los dos videos de lanzamiento y compara y contrasta usando la Hoja de Actividades - Lista para Lanzamiento. El lanzamiento de CoPiel esta en video, mientras el lanzamiento CupAd es hecho en persona enfrente de una audiencia.
 5. Pregunta cuál lanzamiento respondió a la mayoría de las preguntas y en qué producto invertirían si tuvieran dinero.

HAZ UN VIDEO DE MI *PITCH* (45 minutos)

Introducción

Las niñas escribirán su propio guión de lanzamiento. Luego escogerán o desarrollarán un video de lanzamiento o una plataforma para lanzamiento. La Lista para Lanzamiento les ayudará a crear su guión. Viéndose en el video de lanzamiento proveerá una oportunidad para hacer cambios y mejorar su lanzamiento.

Materiales y Recursos

- [Hoja de Actividades Lista para Lanzamiento](#) (de la actividad previa)
- Computadoras
- Cámaras (cualquier aparato que grabe—digital, smartphones, cámaras portátiles, camcorders, etc)
- Presentación de diapositivas -software o app (Opcional)
- Proyector (Opcional)

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. Asegura que las cámaras y/o computadoras que se usarán estén cargadas.

Instrucciones

1. Diles a las niñas que es hora de intentar crear su propio Video de Lanzamiento o Plataforma de Lanzamiento. Una plataforma es presentación de diapositivas que puedes correr mientras presentas tu lanzamiento en persona. Una plataforma de lanzamiento incluye información extra o elabora sobre el tema que presentas. Da la opción de crear cualquier tipo de lanzamiento que gusten.
2. Luego, déjales saber que tienen algunas opciones sobre qué deben de lanzar. La cosa principal que necesita una emprendedora cuando está lanzando su idea es el entusiasmo sobre el tema. Entonces se les debe de dar opción sobre qué les gustaría lanzar. Aquí están las opciones:
 - a. Su propia idea: Si has participado en todas las actividades de VentureLab hasta la fecha, puede que las niñas ya tengan ideas para productos o servicios que han desarrollado. Si no, ofréceles tiempo para crear un lanzamiento para sus ideas.
 - b. Un producto que ya existe: Dales a las niñas la oportunidad de lanzar un producto que ya existe que les encanta. Esto debe de ser algo que usen regularmente y conocen bien. El video de lanzamiento puede explicar las buenas

características del producto o servicio. Las niñas pueden hacer investigación sobre los desarrolladores del producto o idea.

- c. Dibuja Tres: Probablemente haz jugado el juego de VentureLab, Dibuja Tres si hiciste la Lección Espíritu Emprendedor. Esta es una actividad de generación de ideas para ayudarles a las niñas con ideas rápidas para productos que puedan lanzar. Las niñas pueden usar este método para crear un nuevo producto que lanzar por video o presentación de diapositivas.
3. Dáles a las niñas 15-20 minutos para preparar su lanzamiento. Recuerda, las niñas deben de tener mucho entusiasmo por su nueva idea y haber pensado sobre su tema lo suficiente para poder ensayar los elementos de un lanzamiento.
4. Mientras trabajan en sus borradores, pídeles que usen la columna “Mi Lanzamiento” de la La Lista Para Lanzamiento para documentar los diferentes elementos de su lanzamiento.
5. Deja que documenten su lanzamiento, que lo vean, y deja que le hagan cambios al guión y graben de nuevo. La mejor manera de evaluar y mejorar su lanzamiento es verse haciendo el lanzamiento para que vean como se presenten ante otras (a veces nos presentamos muy diferente en nuestra cabeza a como presentamos en la vida real!).

Consejo: Videos se pueden hacer de diferentes maneras dependiendo de los aparatos que tengan. Las niñas pueden detener un smartphone y grabarse o pueden sentarse frente a una computadora o detener una cámara y grabarse una a la otra.

6. Si no tienes acceso a un aparato para grabar, dirige a las niñas a organizarse en parejas y ensayar presentar su lanzamiento una a la otra o mientras miran un espejo.
7. Cuando las niñas tengan oportunidad de ensayar y revisar su guión de lanzamiento, pídeles que hagan su presentación a todo el grupo o que compartan videos.

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.

Hay **DEMANDA por un producto si hay gente que está dispuesta a comprarlo. Esto quiere decir que necesitan o quieren el producto y pagarán por el.**

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.

INFLUENCIAS EXTERNAS son cambios en el mundo que emprendedoras aprovechan y a las cuales reaccionan. Tendencias o patrones pueden ser identificados en estos cambios - emprendedoras buscan estas tendencias para señalar nuevas oportunidades para productos o servicios.

VIABILIDAD se trata de decidir si hacer y vender un producto realmente es posible (viable) dado la tecnología y recursos disponibles a emprendedoras.

IDEAR 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..

INNOVACIÓN (en relación a análisis de oportunidad) envuelve tomar inventos y convertirlas en un producto que se pueda vender a clientes.

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 le venden productos o servicios similares a esta grupo.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO es como emprendedores 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 gran idea nueva 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.

ANÁLISIS DE OPORTUNIDAD es identificar cuáles ideas representan un mercado de oportunidad

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 funcionan.

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 cuántas maneras diferentes de hacer esto, entonces toman tiempo para “revertir”/resolver cada uno de esos 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 existen.

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

FÍN