

VentureLab

Las Mentalidades Emprendedoras



Girl Scout Junior



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 los 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 currículum, 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 sí mismos listos para los desafíos de hoy y de mañana.

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

La Experiencia del Liderazgo Girl Scout

Índice

Unidad

dad

Página

Activi

Introducción

Cuader

no de Ideas

9

Creatividad

ia Planeta Mooz

Cafeter

13

Perspectiva

Lente y

16

ucción al Espíritu

Introd

Video

de Mentalidad Emprendedora y Cartelón

20

Emprendedor

Torre

de Papel - Desafío Bombón

23

ndo Productos En un Mercado

Analiza

28

ción de Ideas

Genera

ón y el Reverso de Aportar Ideas

Actuaci

34

ción Visual de Ideas

Genera

38

gación de Mercado

Investi

ucción a los Mercados

Introd

43

gación Primaria de Mercado

Investi

45

gación Secundaria de Mercado	Investi 47
idad de Diseño	Mental
po, Prueba, y Iterar	Prototi 51
Creando Prototipos	Y
o de Negocio	Model
Tradicional de Venta de Limonada	Puesto 57
Hacer Dinero	Como 59
Modelo de Negocio	Mi 61
Solo Lo Que Dices	El <i>Pitch</i> No Es 65
Un <i>Pitch</i>	Juzga 67
<i>Pitch</i>	Mi 69
Glosario	72

CUADERNO DE IDEAS (10-20 minutos)

Introducción

Las niñas empezarán por hacer su propio Cuaderno de Ideas, el cual se convertirá en el lugar que le dará a las niñas oportunidad de escribir sus pensamientos libremente y comenzar a juntar ideas maravillosas para como cambiar el mundo. El diario provee un lugar abierto donde niñas pueden expresarse libremente, como todas las buenas emprendedoras tienen que encontrar alguna manera de documentar sus pensamientos e ideas. Animar a las niñas a llevar sus Diarios de Ideas a todas las actividades VentureLab!

Materiales y Recursos

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

Preparación

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

Instrucciones

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

después). Lo más importante es que el Cuaderno de Ideas puede ser utilizado por las niñas de una manera que les funcione.

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

Lección Juvenil: Creatividad

- Cafetería Planeta Mooz (40-60 Min)
- Lente y Perspectiva (20-40 Min)

El jugar y el ser jugueteón son considerados pilares de la creatividad y de la generación de ideas. Utilizar el juego y ser jugueteón puede ser herramienta que mejora la habilidad de uno de generar ideas y resolver problemas. Hay evidencia importante que muchas ideas para nuevos productos y servicios fueron desarrollados al jugar con ideas, materiales, y productos. El jugar en si de perspectiva fresca, el cual a menudo es crítico para resolver problemas y ser innovador.

El jugar también nos ayuda entender mejor el mundo a nuestro alrededor porque podemos explorar cosa de una manera divertida -podemos hacer y construir y crear nuevos mundos, jugar nuevos juegos y romper las reglas sin miedo de consecuencias. El jugar ayuda a las emprendedoras a innovar porque es sin-riesgo - no hay juicio ni fracaso cuando uno juega. Y, a menudo, para poder generar muchas ideas, uno tiene que recibir permiso y jugar un poco y ser libre de ser juzgados!

La observación es otra herramienta de pensamiento creativo que usan emprendedoras porque sus ideas a menudo vienen de observar activamente a su alrededor. Así es que pueden identificar problemas y oportunidades para nuevas soluciones. Cuando se enfocan en solo un aspecto de algún argumento o sentido durante una experiencia, se pueden perder grandes ideas

En **Cafetería Planeta Mooz**, las niñas crearán una cafetería en un planeta extraño, que se descubrió recientemente llamado Mooz. Pero, ¡Ojo! Moozianos comen cosas muy diferentes a lo que comemos en el planeta Tierra, así es que las niñas tendrán que usar su creatividad para armar un menú genial.

En **Lente y Perspectiva**, las niñas usarán el “lente” de papel para poner límite en su sentido de vista para forzarlas a ver el mundo desde diferente punto de vista.

Metas

Para que las niñas:

- Exploren diferentes tipos de juego
- Crean nuevas ideas mientras juegan
- Expliquen la importancia del jugar en la creatividad, generación de ideas, e innovación
- Tomar activa observación y explicar cómo le ayuda innovar a emprendedoras

Mentalidades Empresariales

- Curiosidad
- Adaptabilidad
- Redefinir el fracaso
- Mentalidad de Crecimiento
- Ingenio
- Optimismo al enfrentar desafíos
- Resolver Problemas

Habilidades Empresariales

- Creatividad
- Trabajo en Equipo
- Generación de Ideas

CAFETERÍA PLANETA MOOZ (40-60 minutos)

Introducción

En esta actividad divertida de actuación, las niñas crearán una cafetería de juego en un planeta extraño, que se descubrió recientemente llamado Mooz. Pero, ¡Ojo! Moozianos comen cosas muy diferentes a lo que comemos en el planeta Tierra, así es que las niñas tendrán que usar su creatividad para armar un menú genial.

Materiales y Recursos

- [Carta del Planeta Mooz](#)
- [Modelo para Menu en blanco \(para uso estudiantil\)](#)
- [Modelo para Menu lledado \(para uso de maestra\)](#)
- Papel grueso (o cualquier tipo de papel-de colores es mejor), tijeras, pegamento, cinta adhesiva, marcadores, crayones, etc.
- materiales de 3D (3 dimensiones) si están disponibles para la comida (plastilina, cajas de cartón, rollos de papel higiénico, rollos de toallas de papel, palitos de paleta, contenedores usados)

Preparación

Lee la actividad completa.

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

Instrucciones

1. Diles a las niñas que acabas de recibir comunicación de un planeta ajeno. Entonces léelas la carta del Planeta Mooz. Trata de animarlas por la oportunidad.
2. Informales a las niñas que en sus grupos van a diseñar el menú de la cafetería y nombrarla para el Planeta Mooz. Recuérdales que es importante ser creativa porque los Moozianos no comen lo mismo que nosotros. No pueden poner cosas en el menú que tenemos en nuestros menús. Piensen afuera de la caja y combinen platillos como helado

con barras de pizza frita o escojan comida rara para animales, como lombriz frita de aperitivo. Anímalas a ser creativas e inventar comidas de las cuales nunca habían pensado antes, porque así es como piensan las emprendedoras.

3. Diles a las niñas que deben de tener al menos 8 cosas en el menú, pero pueden tener más si hay tiempo y espacio (2 bebidas, 2 aperitivos, 2 platos principales, 2 postres). Tienen que asignar precios y diseñar los elementos usando papel grueso o cualquier material que tengas a la mano. Déjalas saber que van a jugar a que Moozianos van a ordenar y comer la comida de la cafetería que hicieron, probando sus cafeterías cuando terminen de crear sus menús y comidas.
4. Organiza a las niñas en parejas como quieras y reparte el modelo de menú en blanco. Instrúyelas a seguir mientras lees las Mentalidades Emprendedoras en voz alta. Diles que lo lean contigo una segunda vez y señala que durante la lección, quizás notaron que usaban esta mentalidad. Se cubrirá la mentalidad más a fondo durante preguntas después de la actividad.
5. Este menú se debe de doblar por la mitad y engrapar o pegarlo como se fuera un documento de dos caras. Un lado llevará la info de la cafetería y el reverso tendrá el menú. Las niñas también pueden pegar los lados ya que el papel esté doblado.
6. El modelo de menú completo está para que lo puedas ver y tener ideas sobre cómo asistir a las niñas si se atorán. Su menú se puede ver diferente a este modelo. Déjales saber que si gustan hacer su menú sin modelo, también pueden. El modelo es solo una guía. Anima a las niñas a hacer su menú creativo y colorido, igual si usan el modelo o crean uno. Si te gustaría que primero hagan un borrador, está bien si el tiempo permite o dales una nueva copia del modelo. Dales unos 15 minutos para diseñar su menú. Camina alrededor del salón y apoya a las niñas quienes lo necesiten.
7. Después de checar su menú final, pídeles que comiencen a crear las comidas. La comida puede ser de dos dimensiones (2D), pero para que la actuación sea más realística, trata de animarlas a crear comida de tres dimensiones (3D) para sus clientes si tienes los materiales apropiados. Hasta al papel se le puede dar forma de comida en 3D. Tienen que hacer 1 de cada artículo en su menú. Díles a las niñas que las comidas no se tienen que ver perfectas dado el tiempo limitado que hay. Dáles otros 15 minutos para hacer sus artículos de comida.
8. Cuando terminen de crear sus menús y comida de papel, reúne a todas para compartir sus nuevas cosas de comer.

Discusión Posterior

Pregúntales a las niñas como les fue en este proceso. Aquí hay algunos ejemplos de preguntas que les puedes hacer:

1. ¿Notaron que ustedes o alguien usó las Mentalidades Emprendedoras durante la actividad? ¿Como?
2. ¿Te gustó crear el menú con tu compañera?
3. ¿Algo les frustró al inventar las comidas nuevas para su menú?
4. ¿Están orgullosas de su menú y comida de juego?
5. ¿Como les fue con el juego de actuación?
6. ¿Te sorprendió que se te ocurrieron tantas nuevas ideas?
7. ¿Al principio, ¿pensaste que no se te iban a ocurrir ideas? ¿Eventualmente, si pudiste?
8. ¿Como se te ocurrieron nuevas ideas?
9. ¿Cuales son otras cosas divertidas que podrías crear para el Planeta Mooz?

LENTE Y PERSPECTIVA (20-40 minutos)

Introducción

Participantes explorarán la creatividad al observar el mundo a su alrededor.

Materiales y Recursos

- [Lente de Papel](#)
- Cuaderno de Ideas/cuadernos – 1 cada niño
- Tablillas de sujetapapeles y otras superficies duros y portátiles para escribir - 1 por niña (opcional pero útil)

Preparación

1. Lee toda la actividad.
2. Imprime/haz copias de [Lente de Papel](#)- 1 por estudiante (Ahorra tiempo al cortar el rectángulo antes de la actividad. Descarta/recicla rectángulo. El papel con el hoyo en forma de rectángulo en medio hora sirve como lente.)

Instrucciones

1. Distribuye los Lentes de Papel y dirige a las niñas a cortar el rectángulo en el centro si aún no se ha cortado. Instruye a las niñas a seguir la lectura mientras tú lees la caja llamada Mentalidades Emprendedoras en voz alta. Diles que lo lean contigo una segunda vez y señala que durante la lección, pueden que noten que ellas mismas utilizan estas mentalidades. Se platicará más profundamente sobre las mentalidades durante la discusión después de la actividad.
2. Diles a las niñas que emprendedoras identifican nuevos problemas y encuentran soluciones creativas a menudo a través de considerar algo desde una nueva perspectiva.
3. Diles que seleccionen cualquier objeto en el espacio y que se pongan en posición para poder ver el objeto entero a través del lente. Diles que “tomen una foto” al hacer un dibujo rápido en su Cuaderno de Ideas. Luego pídeles que hagan una pregunta sobre lo que ven desde su lente. Las puedes impulsar al darles 6 Interrogantes (Quién, Qué, Cuando, Donde, Porque, Como) Ejemplo:: ¿Para que es eso? ¿Por qué es verde? ¿Quien puso eso allí?).

4. Luego, guía a las niñas a cambiar su punto de vista al acercarse al objeto y repetir el dibujo y cuestionar escribir desde esta posición.
5. Ahora, instruye a las estudiantes a acostarse, pararse sobre algo o acercarse muchísimo al objeto hasta que solo un detalle es visible en el lente. Repite la instrucción sobre el dibujo y las preguntas.
6. Si el tiempo permite, pídeles que tomen otra posición o punto de vista. Mantén el enfoque de las niñas al hacer preguntas sobre lo que están observando.

Discurso Posterior

Pregúntales a las niñas:

1. ¿Notaste que tu o alguien más usó las Mentalidades Empresariales durante la actividad?
¿Como?
2. Viendo tus dibujos, que cambió al moverse de un lugar a otro?
3. ¿Cuales preguntas escribiste?
4. ¿Que descubriste sobre el objeto que quizás no habias notado antes?

Aporte Clave

Observaciones son importantes para empresarias porque a menudo sus ideas vienen después de observar cuidadosamente un problema y luego intentar solucionarlo.

Lección Juniors: Introducción al Espíritu Emprendedor

- Video de Mentalidad Emprendedora y Cartelón (30-50 Min)
- Torre de Papel - Desafío Bombón (30-50 Min)
- Analizando Productos en un Mercado (40-60 Min)

El espíritu emprendedor tradicionalmente se considera como relacionado con iniciar tu propio negocio y emprendedores como gente que reúne recursos para iniciar la compañía y generar ingresos. Probablemente las niñas tendrán este tipo de entendimiento del espíritu emprendedor. Mientras esto es parte del espíritu emprendedor, en VentureLab, creemos que aún es mucho más! El centro del espíritu emprendedor es construir una solución a un problema y tomar los pasos necesario para hacerla una realidad. Emprendedoras reconocen 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 las niñas oportunidad de desarrollar una manera empresarial de pensar y de comportarse que tenga valor sin importar que carrera escoger. Es importante enfatizar que estas actividades les ayudará a experimentar y desarrollar sus habilidades y maneras de pensar emprendedoras -mejor que enseñarles los pasos específicos de crear un negocio o comenzar a dirigir una compañía.

En el Video de Mentalidad Emprendedora y Cartelón, las niñas verán el video de una emprendedora joven y diseñarán un cartelón que les guiará a reflexionar sobre: 1) sus fuertes emprendedores y 2) cuales mentalidades y habilidades necesitaría un equipo ideal emprendedor para poder enfrentar cualquier reto que les cruzara el camino!

En Torre de Papel - Desafío Bombón, las niñas trabajarán en equipos para completar un reto de construir la estructura independiente más alta hecha de pasta de espaguetis que también soporta el peso de un bombón de tamaño normal. Mientras tanto, se les pedirá a los equipos que reflexionen mientras experimenta lo que es tener una mentalidad emprendedora. También le ayudará a las niñas en comenzar a desarrollar habilidades emprendedoras incluyendo la creatividad, el trabajo en equipo, y hacer prototipos.

En Analizando Productos en un Mercado, las niñas comenzarán por examinar tres diferentes productos de la misma categoría/mercado. Considerarán diferentes aspectos del producto incluyendo elementos únicos, empaque, la compañía que hizo el producto, los clientes potenciales, el precio, y la marca. Las niñas presentarán sus conclusiones al grupo y luego desarrollarán ideas para nuevos productos en este mercado.

Metas

Que las niñas:

- Expliquen su mentalidad sobre cómo enfrentan desafíos y problemas
- Expliquen cómo las emprendedoras activamente aprenden y desarrollan sus mentalidades y habilidades a través del tiempo
- Expliquen cómo los fracasos son una oportunidad para aprender algo nuevo
- Expliquen la importancia de probar las ideas y tomar acción
- Reconocer y honrar lo que cada persona aporta a un equipo
- Considerar las diferentes actividades que emprendedoras hacen para desarrollar, hacer y vender sus productos y servicios
- Determinar como emprendedoras resuelven problemas y resuelven las necesidades de sus clientes
- Promocionar nuevas ideas

Mentalidad Emprendedora

- Buscar Oportunidad
- Resolver Problemas
- Curiosidad
- Ingeniosidad
- Empatía
- Optimismo
- Redefinir el fracaso
- Mentalidad Crecimiento
- Adaptabilidad

Habilidades Empresariales

- Creatividad
- Teamwork
- Idea Generation
- Promocionar Ideas
- Mentalidad Diseño
- Hacer Prototipos

VIDEO DE MENTALIDAD EMPRENDEDORA Y CARTELÓN

(30-50 minutos)

Introducción

Las niñas verán un video y usarán las Tarjetas de Mentalidades para platicar y analizar la mentalidad emprendedora. Luego las niñas crearán una imagen de ellas mismas como emprendedoras (tan creativamente como quieran), destacando sus fuertes empresariales. Luego agregaron a miembros de su equipo (real o ficticio) a su cartelón, destacando las mentalidades y habilidades que cada miembro trae al equipo para armar el equipo ideal emprendedor -¡listo para llevar cualquier reto!

Materiales y Recursos

- [Tarjetas de Mentalidades](#) (una serie para distribuir a los grupos y luego suficiente para que cada estudiante tenga un juego de tarjetas)
- [El Desarrollo de Una Emprendedora Joven: video de Gabrielle Jordan Williams TEDx](#)
- Página grande de papel (paper de carnicero, cartelón) (1 por niña)
- Marcadores, lápices de color
- Revistas/dibujos, tijeras, cinta adhesiva o pegamento (opcional)

Preparación

1. Lee la lección entera.
2. Junta los materiales.
3. Imprime las Tarjetas de Mentalidades.
4. Ve el video El Desarrollo de Una Emprendedora Joven: Gabrielle Jordan Williams TEDx.

Instrucciones

Calentamiento

1. Brevemente expícales a las niñas que van a ver un video que les ayudará a entender la mentalidad de una emprendedora -pregúntales si han oído la palabra “emprendedora” antes de comenzar y toma unas respuestas/ideas. Si terminaste las actividades sobre la creatividad, puedes brevemente hablar sobre los que es una emprendedora. Mantén esta discusión corta porque la idea es que van a tener la experiencia de esta actividad

para ayudarles a entender el espíritu emprendedor más profundamente.

2. Explícales que en esta siguiente actividad, van a experimentar lo que es ser una emprendedora y aprenderán más sobre cómo piensa y se comporta la gente que es emprendedora. Enfatiza que ser emprendedora no es solo el iniciar y dirigir negocios; lo que escojan ser en el futuro, van a beneficiarse de conocer las habilidades y formas de pensar emprendedoras (mentalidades)!
3. Forma grupos de 2-4. Distribuye un juego de las 12 Tarjetas de Mentalidades igualmente entre los grupos (si tienes seis grupos de niñas, cada grupo recibirá dos tarjetas). Pídele voluntaria de cada grupo para leer sus tarjetas a todo el grupo. Presenta el video TEDx de Gabrielle Jordan e instruye las niñas a buscar conexiones o ejemplos que tengan la palabra, frase, o imagen de su tarjeta.
4. Después del video, dales 3-5 minutos a los grupos para platicar sobre algo que dijo Gabrielle que repite lo una palabra, frase o imagen en sus Tarjetas de Mentalidades. Que cada grupo comparta con el grupo entero.
5. Pregúntales a las niñas porque la mentalidad que exhibe Gabrielle fue importante para su éxito. Demuestra el video de nuevo si sería útil y si hay tiempo.

Cartelón de Emprendedor

1. Dale a cada estudiante una copia de las Tarjetas de Mentalidades para que las incluyan en sus Cuadernos de Ideas (o en una carpeta que puedan guardar con su Cuaderno de Ideas).
2. Dáles a las niñas un pedazo grande de cartelón/papel igual con marcadores, lápices de color, revistas, y/o cualquier otro material de arte que tengas disponible. Pídeles que primero dibujen una imagen de ellas mismas como quieran. Por ejemplo, puede ser un espíritu animal o superhéroe. Anímalas a ser creativas con esta actividad. También deberían de escribir en los cartelones las mentalidades que piensan que tienen.
3. Pídeles a las niñas que anoten en su cartelón las 3 mentalidades y habilidades emprendedoras que quieren aprender y desarrollar a través de las actividades VentureLab. Pídeles que anoten porque le han dado prioridad a estas mentalidades y habilidades. Esto da la oportunidad de enfatizar que todos pueden seguir aprendiendo y desarrollando (en esta idea se basa la mentalidad de crecimiento). Dales oportunidad de copiar lo que está en las cartas o inventar sus propias frases positivas.
4. Explica que ya que se dibujen ellas mismas, van a agregar otros miembros del equipo a sus dibujos para crear una imagen de con qué tipo de equipo les gustaría trabajar como emprendedora. Es importante trabajar en equipos, porque puedes aprender de las fuertes de otros también! Sus equipos ideales pueden incluir la gente real que son bien

conocidos, gente que conozcan de la escuela o de su hogar, or “tipos” de personas (artistas, contadoras, etc). Deben de poner etiqueta en cada persona e incluir en las notas el porque las quieren agregar a su equipo.

5. Dáles a las niñas tiempo para terminar sus cartelones..
6. Al cierre de la actividad, pídeles a las niñas que compartan sus cartelones, y si hay espacio, cuelga los cartelones de los equipos ideales en las paredes y deja que hagan una “gira de galería” para ver cada uno de cerca. Pídeles que consideren como y porque cada cartelón del equipo ideal es diferente.
7. Si es posible, mantén los cartelones de equipos ideales montados a través del tiempo que vas a trabajar actividades VentureLab. En las semanas que vienen, recuérdales a las niñas de la importancia del esfuerzo de equipo y de creer en la fuerza uno mismo que traen al equipo. Checa para ver cuales mentalidades están desarrollando y animarlas a compartir el progreso que hicieron en sus metas hacia hacerse más y más emprendedoras! En el camino, tus niñas van a desarrollar hasta más fuertes y cualidades las harán grandes emprendedoras. Cuando haya tiempo, díles que agreguen esta nuevas características a los cartelones.

TORRE DE PAPEL - DESAFÍO BOMBÓN (30-50 minutos)

Introducción

Las niñas trabajan en equipos para terminar un desafío de construir la estructura independiente más alta hecha de papel que 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 ayudará a las niñas a comenzar a construir algunas habilidades emprendedoras claves incluyendo la creatividad, trabajo en equipo, y el hacer prototipos.

Materiales

- Para cada grupo:
 - 10 - 8 ½ x 11 páginas
 - 1 bombón de tamaño regular (no mini)
- Regla (para que la instructora mida las torres)
- Timer/reloj
- [Tarieta de Observación de Equipo](#) (decide si quieres una por equipo o una por estudiante)
- [Foyeto de Habilidades y Mentalidades Emprendedoras de VentureLab](#)
- "Construye una torre, construye un equipo | Tom Wujec" video: https://www.youtube.com/watch?v=H0_yKBitO8M
- ["Página Correr un Reto de Bombones es Fácil!" Sheet](#) (Opcional)

Preparation

1. Lee la actividad completa.
2. Junta materiales.
3. Familiarízate con el Desafío BomBón. Puedes ver el video, "Construye una torre, construye un equipo" o lee la página, "Correr un Reto de Bombones es Fácil!. (Nota: Esta lección ha sido adaptada del desafío original que verás o del cual leerás.)
 - a. Puntos claves que son destacados en la sección del discurso posterior
4. Foyeto de Habilidades y Mentalidades Emprendedores de VentureLab.

Instrucciones

1. Que las niñas se separen en grupos de 2-4.

2. Ahora explícales a las niñas que van a hacer un desafío de diseño que ayudará a darles la experiencia de cómo es ser una emprendedora.
3. Explica el Desafío Torre de Papel Desafío 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.
4. 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, pero no tienen que usar todos los materiales.
 - Pueden usar los materiales de cualquier manera que gusten. Por ejemplo, pueden doblar, enrollar o romper el papel 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.
5. Avisales a las niñas que tendrán un total de 18 minutos para el desafío -incluyendo tanto la planificación más la construcción de la torre.
6. Distribuye la Tarjeta de Observaciones de Equipo (o uno por grupo o uno por estudiante -tu decide). Instruye a las niñas a seguir mientras tu lees lo que está en el cuadro en la tarjeta de observaciones con las Mentalidades Emprendedoras en voz alta.
7. Que lo lean una segunda vez y señala que durante la lección, pueden notar que ellas mismas usan la mentalidad. La mentalidad será considerada profundamente durante el discurso posterior. **Informales que después de 9 minutos (la mitad de la actividad) vas a hacer pausa para llenar la primer fila de la tarjeta de observación para reflejar su progreso y pensamiento. El reloj continuará después de que todos terminen la primera fila.**
8. Que el grupo tome un minuto antes de que comience la actividad para asignar cuando cada persona va a ser la documentación y que anoten el nombre enseguida de las notas "Documentalista" en cada caja.
9. Distribuye los sets de materiales a cada grupo, asegura que todas están listas, y comienza el tiempo para 18 minutos (recordando hacer pausa después de 9 minutos para dejar que las niñas completen la primer línea en la tarjeta de observación).
10. Cuando el tiempo se termine, los grupos deben de llenar la segunda línea de la Tarjeta Observación del Equipo.

11. Ve a cada torre y determina si es independiente y si sostiene el bombón Si, si, entonces mide la altura de la torre. Documenta los resultados en algún lugar donde lo pueda ver todo el grupo.
12. Anuncia la ganadora!
13. 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 de conmoción 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:

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*):

1. ¿Cuántos de los 18 minutos usaste para hacer/construir tu torre?

2. ¿Alguien cambió su diseño o re-construyó su torre? ¿Cuántas veces?
3. ¿Por Qué cambiaron la manera de construirla?

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:

1. ¿Cuando 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?

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:

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 quien 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?

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:

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 PRODUCTOS EN UN MERCADO (40-60 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. Entonces crearán y presentarán un nuevo producto.

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.

Esta actividad también provee una base para presentar algunos términos claves de negocios que emprendedoras necesitan saber (e.g. mercado, cliente, marca, competencia, costo, ganancia) tanto como impulsar las niñas a pensar sobre el mundo más amplio de negocios y espíritu emprendedor.

Materiales y Recursos

- [Hoja de Comparación de Producto](#) – 1 x estudiante
- [Versión Para Instructora Hoja de Comparación de Producto](#)
- Productos - 2 x grupo. Ve las notas de materiales para más detalles.
- Plumas/lápices
- Papel grande/pizarrón blanco y marcadores
- Ejemplos de sitio de web de servicio/negocio (opcional)
- Computadora portátil/teléfonos/1:1 aparatos (opcional)

Preparación

1. Lee la actividad entera.
2. Imprime/haz copias de Página de Comparación de Producto – 1 por niña. Si es posible, imprime la página en papel de 11x17 o más grande para hacerlo más fácil de llenar.
3. Familiarízate con las preguntas de la Página de Comparación de Producto y el vocabulario e ideas en la Página de Comparación de Producto, Versión Para Instructora.
4. Junta los productos:
 - a. Vas a necesitar recolectar un número de productos del mismo mercado general o tipo de producto que las niñas conozcan o usen ellas mismas. Botanas y

- bebidas funcionan bien porque puedes incorporar el sabor. (Cuidado con alergias cuando decidas si está bien que prueben los productos!).
- b. Asegura que hay variedad en ingredientes, empaque, precios, y marcas. Es útil tener productos que son para clientes de diferentes necesidades, como diferentes edades, géneros, o gente con dudas sociales, ambientales, o de salud.
 - c. Cada grupo necesitará 2 productos. Esta bien que algunos grupos tengan los mismos productos. Un grupo puede tener 2 tipos de gel de ducha/ productos de baño y otro grupo 2 diferentes botanas o bebidas.
 - d. Si no puedes recolectar productos actuales, hay otras opciones. Podrías tomar fotos de productos e imprimirlos (no falles en tomar fotos desde todos los ángulos del producto para que las niñas puedan comparar el empaque). También puedes buscar productos en el internet (como pasta de dientes) e imprimir fotos o del sitio web de la marca o de una búsqueda de imagen de producto. O le puedes preguntar a las niñas por adelantado que traigan productos de casa. Asigna diferentes grupos para traer diferentes tipos de productos.

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 a las niñas 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 que una emprendedora es alguien que:
 - a. Inventa, diseña, crea, hace, innova
 - b. Aporta nuevas ideas para productos y servicios
 - c. Inician un negocio/compañía y toman los riesgos de invertir su propio tiempo, y dinero para hacer ganancia de las ideas y negocio (ganancia es cuando el dinero ingresado es más que el costo de mantener el negocio).
 - d. Comienza la organización para resolver algún tipo de tema social (a esto se le llama “emprendedora social”).

Enfatiza: *Estas no son el u not the only kind of entrepreneurs!* Artistas y doctores pueden comenzar su propia galería o práctica. Maestras tienen que encontrar los recursos correctos para sus clases. Y hasta entre compañías, gente tiene que ser empresarial para poder innovar. En esta actividad, tu te enfocas en el espíritu emprendedor en negocios pero a través de las varias lecciones VentureLab las niñas verán ejemplos del espíritu emprendedor.

3. **Explícales a las niñas: En actividades hoy, van a examinar productos hechos por negocios que ya existen y luego, usarán sus propias habilidades emprendedoras, inventar maneras de mejorar los productos o crea nuevos producto.**

Introducción y Análisis (35 minutos)

1. Demuestra los productos para que las niñas puedan verlos todos. Que productos similares de mismos mercados estén en seguida de otros. Al decir mercados, queremos decir los negocios que hacen estos productos que compiten por clientes con todos los otros negocios que hacen productos similares.
2. Pídeles a las niñas que miren un par de productos - ¿Que notas de esto?
 - Las dos son _____ (i.e. gel de baño/botanas/bebida)
 - Están en un mercado principal.
 - Son similares pero hay diferencias – e.g. color, empaque etc.
3. En grupo, completa la primer fila de la Página Comparación de Producto usando uno de los productos que consideraron en el paso previo. Debes de escribir sus respuestas y proyectar la Página de Comparación de Producto en una pantalla o crear una copia más grande en papel grande o pizarrón blanco. Asegura que todas las niñas pueden ver lo que estás escribiendo. Ellas no escriben durante este paso de modelaje.
4. Explícale a las niñas que van a trabajar en sus parejas para examinar y analizar 2 productos y luego crear un nuevo producto en el mismo mercado. Para hacer esto:
 - Deben observar el producto y su empaque - Es bueno sentir, oler, y probar donde apropiado (cuidado con alergias cuando decidas si esta bien que las niñas prueben productos!).
 - Usarán la Página de Comparación de Productos para grabar sus respuestas.
5. Reparte 2 productos a cada grupo con una Página de Comparación de Productos para cada niña. El equipo debe trabajar juntos para llegar a respuestas, pero cada persona en el grupo debe grabar su información en la Página de Comparación de Productos. Un equipo que trabaje más lento que los otros puede usar el análisis de productos del grupo.
6. Mientras los grupos completan el análisis de productos y graban sus respuestas, checa los grupo y se disponible para responder a las preguntas que tengan. Dirigirlas a la Página de Comparación de Productos llenada por el grupo entero si es necesario.

Creación de Producto y Presentación (20 minutos)

7. Mientras grupos terminan la sección de Comparación de Productos, instruyes a usar la sección “Tu Nuevo Producto” de los foyetos para crear un nuevo producto en el mismo mercado como los dos que analizaron. Si los dos productos son bebidas, entonces el tercero tiene que ser una bebida. Pueden dibujar o escribir cuando se les pida que

describan el producto y su empaque. Si un grupo termina diseño de producto nuevo antes de que terminen las demás, dales papel adicional y marcadores para que dibujen su producto y su empaque.

8. Cuando grupos hayan terminado, presentarán sus productos usando sus notas como guía. Requiere que todas las miembros del grupo se paren para la presentación y informales que se va a requerir hacer un “pitch”/ lanzamiento para un producto en la actividad que sigue.

Discurso Posterior

La meta de la sesión de discusión es para ayudar a que las niñas desarrollen sus ideas y entiendan el espíritu emprendedor, que hagan comparaciones entre productos, y que consideren las ideas de otras. Usa los puntos que siguen mientras las niñas comparan 2 productos y el que crearon.

Precio

Viendo los precios, pregúntales a las niña:

1. ¿Por qué crees que una es mas caro que el otro?
2. ¿Cómo se compara el precio de tu nuevo producto?
3. ¿Por qué escogiste ese precio?
4. ¿Si tu precio es más alto, vas a poder competir con los productos en tu mercado?
5. ¿Si tu precio es bajo, vas a poder hacer ganancia?

Cliente y Mercado

Revisando cliente y mercado, pregúntale a las niñas:

1. ¿Si tu compraras uno de estos productos, cual comprarías y por que?
2. ¿Si tu compraras uno de estos productos para tu mamá/mujer de más edad de tu familia, cual comprarías y por que?
 - a . ¿Cual es la diferencia entre esta y la respuesta previa?
 - a . ¿Si fue el mismo producto, por que será?

Lección Juniors: Generación de Ideas

- Actuación y el Reverso de Aportar Ideas (40-60 Min)
 - Generación Visual de Ideas (40-60 Min)

Generación de Ideas es el proceso de formar, revisar, considerar, y compartir nuevas ideas de cualquier tipo, 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 decir sus ideas en voz alta, sin importa lo costosas que sean. 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 adicionales.

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. 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 aprenderán dos técnicas, una donde usarán su imaginación al hacer la actuación y otra donde harán el “aportar ideas en reverso” -que quiere decir que primero piensan sobre como hacer el problema peor para animar variedad de ideas para cómo resolver el problema.

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. En seguida, pueden juntar su entendimiento y experiencias que han logrado de su aporte visual de ideas y de su actuación para aportar ideas para soluciones a los problemas que han definido.

Metas

Para que las niñas:

- Animen a todas en el grupo a participar activamente para que las ideas de todas sean documentadas (escritas/grabadas))
- Demuestren seguridad al compartir ideas
- Reconozcan los beneficios de agregar a las ideas de otra gente y compartir ideas
- Busquen nuevas y diferentes maneras de crear ideas innovadoras
- Desarrollen técnicas normalmente usadas por emprendedoras para generación de ideas más enfocadas

Mentalidad Emprendedora

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

Habilidades Emprendedora

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

ACTUACIÓN Y EL REVERSO DE APORTAR (40-60 minutos)

Introducción

Las niñas jugarán un juego de improvisación para re-enforzar las 4 Reglas de Aportar Ideas y practicar dos sencillas técnicas que se pueden usar para animar una variedad de ideas: actuación y reverso de aportar ideas. Las dos técnicas son rápidas y fáciles para aplicar a cualquier situación de grupo cuando gente se siente un poco atorado y necesitan una manera de cambiar su perspectiva e incrementar el número de ideas diferentes que generan.

Materiales y Recursos

- [Lista de Temas para Aporte de Ideas](#)
- [Reglas para Aportar Ideas](#) Foyete
- [Lista de Roles, Personajes](#)
- Papel con líneas/ papel sin líneas
- Marcadores/Plumas

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. Imprime (o ten accessible) - Lista de Roles, Personajes
3. Junta papel, cartelón, y marcadores/ plumas.
4. Decide en extensiones o opciones de tarea.

Instrucciones

1. Díles a las niñas que cuando se atoren sin ideas, moverse puede ayudar. Explica que este es un juego curioso para impulsarse a moverse y practicar la Regla para Aportar Ideas de aceptar todas las ideas sin juicio.
2. Instruye a todos a caminar alrededor del salón al azar.
3. Mientras caminas, dí, “Vamos a ser pajaritos,” instruye a todas a gritar en unisión la respuesta, “Si, vamos” y procede a actuar como pajarito.
4. Luego otra persona puede ofrecer algo: “Vamos a hacer como que no hay gravedad.” Dirige a las niñas a tratar de moverse como lo hicieran si no había gravedad. A cualquier tiempo alguien más puede gritar la siguiente sugerencia. Del grupo, la respuesta siempre es, “Si, vamos!” y tratar de actuar la sugerencia.

5. Recuérdales a las niñas de ser apropiadas. Este juego se puede continuar por 10-15 minutos o hasta que todas han contribuido.

Actuación

6. Pregúntales a las niñas si a veces se atorán sin ideas y si han tenido esa experiencia hoy o en otras previas actividades.
7. Explica que ahora van a tratar actuación para ayudar a generar ideas durante aportar ideas al hacer que son otra persona o personaje.
8. Que las niñas se separen en nuevos grupos de 3-5.
9. Escoge cualquier tema/pregunta de la Lista de Temas para Aporte de Ideas que tu pienses vaya a trabajar bien para tu grupo. Alternativamente, deja que escojan su propia pregunta/problema. Si tiene algún tema en particular que sea relevante a las niñas y que tu desees que exploren, puedes usar ese mismo tema a través de la actuación y en la actividad del reverso de aportar ideas porque probablemente van animar diferentes ideas.
10. Comienza con darles 2 minutos para que los grupos aporten ideas relacionadas al tema como ellas misma. Cada grupo debe grabar sus ideas en un papel grande. Dales a los grupos un momento para nominar quien va a documentar. Revisa las 4 Reglas de Aportar de Ideas antes de comenzar.
11. Después de 2 minutos, explícales a las niñas que vas a llamar el nombre de una persona or personaje de la Lista de Roles y Personajes y todas van a hacer como que son esta persona o personaje. Por 2 minutos van a continuar su aporte de ideas y de documentación de ideas mientras juegan a ser alguien más.
12. Luego vas a llamar el nombre de otra persona/personaje para que hagan la misma cosa, etc. Puedes llamar toda la lista en cualquier orden que gustes. Puedes agregar tus propios personajes y hacerlos específicamente para gente quien las niñas conocen!
13. Repite este proceso con 5-6 diferentes personas/personajes (o más si trabaja bien y puedes ver que los grupos quieren continuar) luego para a los grupos para una reflexión breve.

Discusión sobre Actuación

La meta de esta discusión es de lograr que las niñas piensen sobre cómo la técnica trabajó para ellas y sus grupos y si hubo algún problema con ello. Lo siguiente se puede usar como puntos

para discusión:

1. ¿Cuales fueron los beneficios de usar la actuación mientras se aportan ideas?
2. ¿Hubo algo en particular que gusto o disfrutaste?
3. ¿De qué manera fue difícil la actuación? ¿Hubo algún problema con la técnica?
4. ¿Cómo puedes usar actuación para aportar ideas y resolver problemas en la escuela y en tu hogar?
5. ¿Cómo piensas que las emprendedoras usan la actuación?

Aportes Claves

Tomando un rol en actuación también le ayuda a gente a ser creativo porque tienen la libertad de despegarse y exagerar ideas. A veces, y especialmente si gente no se siente muy poderosa, jugar al ser superhéroe con superpoderes puede ayudar a que piensen de diferente manera - cambiando patrones de pensamiento que puede ayudar a liberar nuestra creatividad. La actuación mientras aportamos ideas es una buena manera de ayudar a cambiar nuestra perspectiva -por ejemplo, emprendedoras pueden tratar de pensar desde el punto de vista de clientes o de proveedores.

Aportar Ideas en Reverso

1. Explícales a las niñas que ahora van a usar una técnica diferente llamada “aportar ideas en reverso” para ayudarles a que se les ocurran ideas. En vez de hacer el problema mejor, van a primero inventar cuantas ideas puedan para hacer el problema peor y luego usar esas ideas para inventar soluciones. Dáles el siguiente ejemplo:
 - Planteamiento de Problema: Drew siempre llega tarde a la escuela! Aporta ideas para maneras de hacer que llegue hasta más tarde , luego maneras de ayudarle a llegar a tiempo.
 - Hazlo Peor: Drew se tropieza con el gato en camino a las escuela, haciendo que llegue hasta más tarde que lo normal! A Drew se le olvidó su tarea entonces llega hasta más tarde de lo normal.
 - Soluciones: Diseña una casa para gato para evitar que el gato estorbe. Inventan papel de imán para que la tarea se pegue al interior de su mochila.
2. Distribuye el papel y plumas a los grupos (dependiendo de si están en grupos aportando ideas or intercambiando ideas).
3. Escoge un tema/pregunta de la Lista de Temas para Aportar Ideas y escribela en el pizarrón. Puedes usar el mismo tema de la actividad de generación de ideas or una más

nueva.

4. Darle al grupo 6-7 minutos de inicio para aportar ideas en reverso.
5. 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 hacerlo en reverso -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 todas siguen atentas.

Discurso Posterior

El propósito es lograr que las niñas piensen sobre cómo esta técnica funcionó para ella y su grupo y si hubo algunos problemas con ella. Las siguientes preguntas se pueden usar como puntos de discusión. 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? ¿Hubo algún problema con la técnica? ¿Por qué?
4. ¿Cual de las técnicas prefieres -actuación o reverso de aportar ideas? ¿Por qué?

Aportes Claves

Hacer algo peor nos ayuda ver las cosas desde otra perspectiva -revertir esto nos ayuda a enfocar en soluciones. Esto suele ser una técnica para negocios -emprendedoras pueden identificar todas las cosas que hacer la experiencia de servicio o uso de un producto peor para el cliente. A menudo reconocer que lo que están haciendo para empeorar es un inicio bueno para resolver y mejorar el problema.

GENERACIÓN VISUAL de IDEAS (40-60 minutos)

Introducción

Las niñas serán asignadas una persona (una madre de familia con 3 hijos mas chicos que 5 años). Luego van a escoger un ambiente donde se imaginan sus personas. Los ambientes son sitios comunes con las cuales muchas tendrán experiencia. 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 el 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>
- [Foyeto Generación Visual de Ideas](#)
- [Tarjetas de Fotos](#)
- [Escenarios Para Actuación](#)
- [Lista de Personajes](#)
- Papel
- Lápices, plumas, marcadores, etc.
- Cuaderno de Ideas

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. Ve el video, “Pajarillos garabateados”.
3. Baja e imprime/haz copia de Tarjetas Foto y Foyeto Generación Visual de Ideas.
4. Baja la Lista de Personajes para proyectarlo.
5. Baja Escenarios Para Actuación para proyectarlo

Instrucciones

1. Introduce la actividad al explicarles a las niñas que van a hacer que son una persona con ciertas características. Luego escogen un ambiente y se les dará unas tarjetas de fotos de este sitio. Van a hacer como que son esa persona/s que experimenta el ambiente (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 el problema que descubrieron.
2. Distribuye el Foyeto de Generación Visual de Ideas para cada estudiante por proyecto y que hagan copia en su Cuaderno de Ideas para ayudar a organizar lo que están pensando.
3. Asigna una persona to each student from the List of Personas and answer any questions the girls might have about their persona.
4. Demuestra tarjetas de fotos: aeropuerto, infraestructura de servicios médicos, parque, tienda, biblioteca. Debes de tener suficientes imprimidos para que cada una pueda escoger cualquier ambiente que guste.
5. Pídeles a las niñas que escojan un ambiente con el cual están familiarizadas y dales una tarjeta de foto de ese ambiente..
6. Informales que se les darás 5 minutos para escribir observaciones generales o cualquier cosa que puedan imaginar de la experiencia de estar en ese ambiente para su 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: ¿Que haces en ese espacio? ¿Por que estas allí? ¿Como es caminar por allí? ¿Qué sentirías? ¿Contenta? ¿Nerviosa? ¿Enojada? ¿Con calma? ¿Por qué será? ¿En qué estarías pensando? ¿Por que estuvieras pensando en eso?
7. Después de 5 minutos, que las que escogieron los mismos ambientes, hablen sobre lo que escribieron por unos 5 minutos.
8. 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.
9. Dáles a las niñas 10 minutos para aportar ideas ellas mismas de problemas para su persona en el ambiente que escogieron.
10. 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.

11. 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. Recuérdales que al hacer el rol de gente con ciertas diferencias, debe de ser respetuosas y comprensivas sobre su experiencia. 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.
12. Después de la actuación, que las niñas 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. Dale unos 5 minutos para esto.
13. 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 sus 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.
1) Trata por cantidad grande de ideas. 2) No hay malas ideas. 3) Anima ideas raras y locas. 4) Graba las ideas de todas
Recuérdales de las 4 Reglas de Aportar Ideas
 - Trata por cantidad grande de ideas (en cuantas más mejor)
 - No hay malas ideas (sin crítica y sin debate)
 - Graba todas las ideas (todas las ideas deben ser grabadas para que se puedan revisar)
 - Ideas raras y locas son bienvenidas (todo se vale en aportar ideas)
14. Dale a las niñas 2 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? Por ejemplo, cuando están en algún lugar y ven un problema en el mundo a su alrededor, podrían tomar una foto y aportar ideas más tarde.

Lección Junior: Investigación de Mercado

- Introducción a los Mercados (**Requerido**) (5-15 Min)
- Investigación Primaria de Mercado (20-40 Min)
- Investigación Secundaria de Mercado (20-40 Min)

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 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 los deseos de los clientes! Investigación de mercado no cabe solo en una parte 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 primaria* es la nueva investigación hecha por las emprendedoras que incluye hablar directamente con sus clientes para entender mejor sus necesidades, deseos, hábitos de compras, opiniones, y experiencias. Métodos de investigación primaria incluyen encuestas, entrevistas, grupos de enfoque, y pruebas con consumidores. investigación primaria es muy útil pero difícil de hacer, toma mucho tiempo y es relativamente caro! La *Investigación secundaria* usa 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.

Introducción a los Mercados usa imagenes para presentar la definición de mercado.

En Investigación Primaria de Mercado, las niñas usan encuestas para entrevistar sus clientes potenciales y para entender mejor sus deseos, necesidades y opiniones de su producto o idea para servicio.

En Investigación Secundario de Mercado, las niñas usan fuentes de información en el internet para aprender ideas similares, competencia, y usos potenciales/ compradores de su producto o ideas para servicio.

Metas

Para que las niñas:

- Desarrollen un entendimiento de los mercados y de la investigación de mercado
- Implementar diferentes métodos de investigación de mercado
- Clasificar investigación como principal o secundaria
- Colectar investigación primaria y secundaria para contestar preguntas sobre investigación
- Hacer decisiones sobre ideas emprendedoras e investigación futura

Mentalidades Emprendedoras

- Curiosidad
- Buscar Oportunidad
- Empatía
- Resolver problemas
- Ingenuidad
- Adaptabilidad

Habilidades Emprendedoras

- Trabajo en Equipo
- Investigación de Mercado

INTRODUCCIÓN A LOS MERCADOS (5-15 minutos)

Introducción

La palabra “mercado” tiene varios sentidos. Gente a menudo lo asocia con el término de espacio físico donde se venden y se compran cosas. Esta actividad usa las imágenes y el discurso para acceder de donde vienen las niñas e presentar una definición del mercado como se entiende por emprendedores cuando hacer investigación de mercado.

Materiales y Recursos

- [Investigación de Mercado Slides 2-5](#)

Preparation

1. Lee la actividad completa.
2. Download slides to print or have them ready to project.

Instructions

1. Use Slides 2-5 and the presenter notes on the slides to guide you through this section.
2. Baja las diapositivas que cuando emprendedoras tienen idea para un producto o servicio que cuando las emprendedoras tienen una idea para producto o servicio, necesitan ya existe y, si no, si le interesa a la gente. Para enterarnos, hay que entender el mercado.
3. Demuestra Diapositiva 2 - “Un Mercado” y pídeles a las niñas que describan lo que ven en las imágenes.
4. Después de tomar unas cuantas ideas del grupo, explica que cuando a la gente se le pide explicar la palabra “mercado” suelen pensar en un sitio de mercado, como el de la foto, y que la definición común para el mercado es “un lugar donde compradoras y vendedoras se ven para intercambiar bienes”
5. Avanza a la diapositiva 3 y explica que hoy demasiadas venden y compran productos en línea. Pídeles a las niñas que den ejemplos de mercados en línea. La vía positiva incluye varios ejemplos.
6. Avanza a Diapositiva 4 y habla sobre el hecho de que esta idea de que el mercado es un lugar donde se conectan compradoras y vendedoras es correcta pero no lo mismo que “mercado” como “un mercado” como el término “investigación de mercado.”
7. En la Diapositiva 5, explica que para emprendedoras y negocios la palabra “market” quiere decir mucho más. Lee o que lo lea una estudiante voluntaria lo que es un

mercado

Discurso Posterior

Pídeles a las niñas:

1. ¿Cómo ha cambiado tu entendimiento de la palabra “mercado”?
2. ¿Por qué es útil que una emprendedora pueda describir a sus clientes en un mercado tan preciso como en su (mercado objetivo)?

INVESTIGACIÓN PRIMARIA DE MERCADO (20-40 minutos)

Introducción

Las niñas van a llevar a cabo investigación primaria usando encuestas. Hablarán con clientes potenciales para entender mejor sus deseos y necesidades. La Investigación Primaria les da a emprendedoras información invaluable y perspectiva a lo eficaz y la viabilidad de sus ideas a través de hacer preguntas directamente de sus clientes potenciales. Usarán lo que aprendieron para hacer cambios a su producto e informar la creación de su modelo de negocio.

Materiales y Recursos

- [Foyeto Encuesta de Investigación Primaria](#) (1 x grupo)
- Cuaderno de Ideas o papel

Preparación

1. Lee la actividad entera.
2. Imprime o Demuestra Foyeto de Encuesta de Investigación Primaria

Instrucciones

1. Explícales a las niñas que van a hacer investigación primaria para poder obtener información sobre y también comentario de potenciales clientes que ayudarán a mejorar su diseño de producto y prepararlas para su lanzamiento.
2. La encuesta es mejor cuando coordinada por grupos de 2 o más. Una estudiante debe de hacer las preguntas y la otra grabar las respuestas. Asegura que todas tomen turnos y practiquen hablar y grabar respuestas -ambas deben de siempre escuchar las respuestas!!
3. Distribuye Foyeto de Encuesta de Investigación Primaria. Instruye a las niñas que sigan mientras tu lees las Mentalidades Emprendedoras. Que ellas lo lean contigo una segunda vez y señala que durante la actividad, puede que noten que ellas mismas usen la mentalidad. La mentalidad se ampliará durante el discurso posterior.
4. Si tienes tiempo limitado, que las niñas completen la sección Información de Producto y graben respuestas de todas en la encuesta y que escriban pequeño.
5. Si las niñas terminan la sección de la encuesta, Información de Cliente, recuérdales que usen una página por persona que se entreviste. Provee una copia de la encuesta para cada persona que se entreviste o que crean una encuesta en su Cuaderno de Ideas para grabar resultado allí.

6. El foyeto lee como guion, y lo pueden usar si necesitan o ignorarlo cuando estan comodas con hablar sin el. Revisen y practiquen usando el foyeto junto con conducir una encuesta simulacro (le puedes pedir a una estudiante que se entreviste delante del grupo) para que todas vean como va la actividad.
7. Depende de la situación y tiempo disponible, cada grupo debe entrevistar a cuantas personas posibles. Grupos pueden comenzar por entrevistarse entre si mismas en el espacio de aprendizaje y luego avanzar a dar la encuesta a otra gente, si están disponibles y es apropiado.
8. Dáles a las niñas tiempo de platicar sobre sus resultados de la encuesta y presentar sus conclusiones.
9. Dales tiempo a las niñas a hacer cambios a su prototipo basado en comentario.

Discurso Posterior

Pregúntales a las niñas:

1. ¿Notaste a ti o a alguien más usando las Mentalidades Emprendedoras durante la actividad? ¿Como?
2. ¿Como te ayudo la investigación a entender tu producto o servicio?
3. ¿Cuales respuestas recibidas durante la encuesta te sorprendieron?
4. ¿Cómo te sentiste al conducir la encuesta y hablar con gente sobre tu idea?

Aporte Clave

Hacer encuesta de clientes potenciales ayuda a las niñas a desarrollar seguridad en hable con otros sobre sus ideas para productos. Los comentarios que recibieron les ayudó a aprender qué preguntas funcionaron bien y cuales pueden cambiar en el futuro.

INVESTIGACIÓN SECUNDARIA DE MERCADO (20-40 minutos)

Introducción

Las niñas van a llevar a cabo investigación secundaria de mercado al usar el internet para buscar información. Esto es llamado secundario por la información y data ha sido colectada por alguien más y las niñas simplemente está investigando lo que ya existe.

Materiales y Recursos

- Producto o Descripción de Servicios (si se completó en actividad previa).
- [Foyeto de Investigación Secundaria](#) x 1 por estudiante
- Cuaderno de Ideas o Papel

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. Haz plan para acceso al internet y uso de computadoras o smartphones (minimo de 1).
3. Imprime copias Foyeto de Investigación Secundaria.

Instrucciones

1. Explícales a las niñas que van a usar un tipo de investigación de mercado llamado investigación secundaria para determinar si su idea para producto o servicio podría ser exitosa. Usarán el internet para buscar información útil sobre la competencia, otros productos o servicios que son similares, y la gente que los compra.
2. Comienza por revisar el Foyeto Descripción de Producto o Servicio que llenaron (si lo llenaron durante la actividad previa).
3. Las niñas pueden trabajar individualmente o en grupos se tenían ideas similares.
4. Distribuye el Foyeto Investigación Secundaria (1 por estudiante) o que lo copien en su Cuaderno de Ideas.
5. Si las niñas tienen una idea para lo cual no existe mercado, como un nuevo invento de su imaginación, permite que rápidamente llenen el foyeto para lo que piensen sean las respuestas. Luego, dirígelas a seleccionar un producto o servicio para el cual si existe un mercado para que puedan ensayar la investigación secundaria.

6. Si las niñas saben muy bien cómo hacer búsqueda por internet, pueden iniciar su investigación secundaria. Si necesitan práctica, ve el consejo abajo.
7. Checa con los grupos que tengan dificultad encontrando información. Si lo necesitan, tu modela como hacer búsqueda de palabras claves, lee los links, imágenes, y lee los sitios web para encontrar información útil.
8. A aproximadamente 10-15 minutos del final de la actividad, reúne a todas y permíteles tiempo para compartir su investigación con todo el grupo.

Tip: Efectivamente usar un buscador en internet para encontrar información es una habilidad que puede requerir modelo. Si las niñas benefician, usa los pasos abajo:

- Selecciona un producto o servicio y modela una búsqueda. Ex: Ropa para mascotas
 - Modela usar palabras claves como: *Negocios de ropa de mascota, Mercado de Ropa de mascota, Mercado Competidores, Ropa para mascotas, edad del cliente.*
 - Explora infografía, tablas, y texto
 - Si es posible, modela como usar búsqueda para una imagen
 - También, modela como usar términos que no funcionan y selecciona sitios que no tienen información útil
 - Trata de limitar el aprendizaje a través de modelaje a 10 minutos máximo.
9. Dale tiempo a las niñas de dialogar y presentar sus conclusiones.

Discurso Posterior

Pregúntale a las niñas:

1. ¿Notaste a ti o a alguien más usando las Mentalidades Emprendedoras durante la actividad? ¿Como?
2. ¿Como te ayudo la investigación a entender tu producto o servicio?
3. ¿Que competencia encontraste para tu idea para producto o servicio?
4. ¿Cómo te sentiste al conducir la encuesta y hablar con gente sobre tu idea?

Aporte Clave

Investigación te permite encontrar ideas similares, competidoras, y entender lo que clientes potenciales quieren o necesitan. Esta información te lleva a maneras innovadoras de diseñar y escalar tu idea para producto o servicio.

Lección Juniors: Mentalidad de Diseño y Haciendo Prototipos

- Prototipo, Prueba, y Iterar (40-60 Min)

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.

En Prototipo, Prueba y Iterar, las niñas van a ver ejemplos de prototipos, como son desarrollados, y como crear uno. Luego recibirán comentarios y harán cambios a su prototipo.

Metas

Que las niñas :

- Explique el proceso de mentalidad de diseño
- Empatice con la usuaria y definir el problema
- Aporten ideas para soluciones a un problema
- Desarrollen prototipos que resuelven algún problema
- Prueba/recibir comentario en su prototipo

Mentalidades Emprendedoras

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

Habilidades Empresariales

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

PROTOTIPO, PRUEBA y ITERAR (40-60 minutos)

Introducción

Las niñas verán ejemplos de prototipos y cómo son desarrollados y luego crearán sus propios prototipos. Luego crearán escenarios para probar sus prototipos y recibir comentarios estructurados. Basado en los comentarios, se harán cambios al prototipo. Cada cambio o iteración va a mejorar algún aspecto del diseño. Estos comentarios pueden cambiar como se define el problema o llevarnos a nuevas soluciones. Es completamente normal y hasta una señal de que la diseñadora está escuchando e incorporando comentarios de usuarios, para revisar los resultados y cuestionar decisiones de fases tempranas del proceso diseño..

Materiales y Recursos

- “Ingeniera Joven: Amplifica Silla de Ruedas” video: <https://www.youtube.com/watch?v=aoc3ZT9lfog>
- “Como Hacer Un Prototipo de Cartón” video: https://www.youtube.com/watch?v=k_9Q-KDSb9o&feature=youtu.be
- “Prototipo Mentalidad Diseño - Cecilia Wong” video (OPCIONAL: Enséñales a grupos que quieren hacer una app): https://www.youtube.com/watch?v=a_Cdq4eALY8
- [DProceso Diseño Guía Para Estudiante](#) **SOLO 5 páginas**
- Materiales para hacer Prototipo: artículos surtidos como cartelón, marcadores, notas, cinta adhesiva, papel para construcción, papel con líneas, tijeras, cuchillos de manualidades
- Cuaderno de Ideas, papel

Preparación

1. Lee la actividad entera.
2. Imprimir, la Guía Para Estudiantes del Proceso Diseño, Comentarios, e Iterar (SOLO 5 páginas) para cada estudiante.
3. Prepara materiales para prototipo.
4. Ve el video, “Ingeniera Joven: Amplificar Silla de Ruedas”.
5. Ve el video, “Como Hacer Un Prototipo de Cartón”.
6. Ve el video, “Prototipo de Mentalidad Diseño - Cecilia Wong”. (solo creación de app)

Instrucciones

Prototipo (25-30 min)

1. Antes de esta actividad, las niñas van a haber formado una idea para producto o servicio para desarrollar individualmente o en grupos pequeños.
2. Que las niñas regresen a sus grupos previos. Si tu clase es chica o alguna estudiante ha estado trabajando sola, pueden completar esta actividad individualmente.
3. Diles a las niñas que van a ver dos videos, "Ingeniera Joven: Amplificar Silla de Ruedas" y "Como Hacer Un Prototipo de Cartón" y van a tener que notar cómo se desarrolla el prototipo y como cambia al ser probado.
4. Diles a las niñas que cada cambio al prototipo se le llama una iteración. Que repitan la palabra contigo. Diles que la iteración quiere decir un cambio a algo. Después de los video, van a hacer sus propios prototipos y hacer cambios.
5. Pon los videos y haz pausa en cualquier momento que un estudiante note un cambio en el producto. Rápidamente dialoga sobre porqué se hizo el cambio, y luego continua el video hasta el siguiente cambio o el final.
6. Diles a los grupos que ahora van a construir su primer versión de su prototipo y recuérdales que NO debe de ser el producto final. Es un punto de inicio y van a tener tiempo de mejorarlo al recibir comentarios, igual como en los videos.
7. Dale tiempo a las niñas de seleccionar materiales y hacer la primera iteración de su prototipo.
8. Observa las niñas al trabajar en sus prototipos y recuérdales de nuevo que lo que están haciendo es la primer iteración.

Test & Iterate (20-30 min)

1. Dale a cada grupo una copia de la página Guía Para Estudiante Prueba, Comentarios & Iterar o que hagan una copia en su Cuaderno de Ideas. Diles que van a hacer iteraciones, o cambios a su prototipo basado en comentarios de usuarios al probarlo.
2. Que los grupos o individuos se organicen en parejas. Asigna un grupo el nombre A y el otro B.
3. Que Grupo A le explique al Grupo B elementos básicos de sus prototipos y cómo piensan que responde a las necesidades y sentimientos de su usuario o como resuelve el problema que enfrenta su usuario.

4. Grupo B luego usa el prototipo (con la ayuda de su imaginación) para su propósito en una actuación de escenario. Las niñas deben de divertirse con esta parte!
5. Mientras el Grupo B usa el prototipo, Grupo A observar sin hacer comentario para no influir los comentarios o preguntas que Grupo B pueda hacer.
6. Ya que Grupo B tomo suficiente tiempo para probar el prototipo (1-3 minutos), Grupo A le puede preguntar a Grupo B que les gustó, cualquier pregunta si la tienen (si no la preguntaron ya), y cualquier cambio que deseen Grupo A graba los comentarios de Grupo B en la Guía Para Estudiantes, Proceso de Diseño en la caja apropiada en la fila llamada 1a Iteración.

Consejo: Como siempre, es mejor modelar como escuchar activamente, conversación estructurada, y tomar notas en frente de todo el grupo antes de que lo intenten las niñas.

7. Grupo B repite el mismo proceso (pasos 4-7 con Grupo A.
8. En este punto, Grupo A y B deben de ir a lados opuestos del salón para que basen los cambios en su prototipo en las notas grabadas de las pruebas y sesión de comentarios y no comentarios adicionales. Dáles a las niñas no más de 10 minutos para cada iteración.
9. Después de 8-10 minutos, que se unan de nuevo Grupos A y B y que pasen por el mismo procedimiento en el que hacen pruebas a los productos de sus compañeras. Cada estudiante graba sus comentarios y preguntas de su compañera en la siguiente fila de la página de estudiantes en su guía Idealmente, cualquier cosa grabada en la columna, "Yo cambiaría..." se movería a la columna, "Una cosa que me gusta es..." en la siguiente iteración.
10. Continua esta Prueba, Comentario, y Círculo de Iteración hasta que el prototipo se haya sometido a 3 iteraciones. Si las niñas sienten que su prototipo cumple todos los requisitos de la usuaria y no necesitan más cambios, pídeles que consideren como diferentes usuario, ambientes o materiales pueden cambiar su producto.
11. Que cada grupo presente y comparta el proceso de cambio que sus diseños pasaron.

Discurso Posterior

Pregúntales a las niñas:

1. ¿Cómo te ayudó el prototipo a pensar sobre tu idea?
2. ¿Que te frustró de hacer un prototipo?

Aporte Clave

Diseñadores no se pegan a un prototipo. Reconocen que el cambio (iteración) es necesario para crear un producto o servicio que una usuaria compre.

Iterar o cambiar un prototipo es necesario para llegar a la mejor calidad de producto.

"Haz tu prototipo como si supieras que tu solución es correcta y pruebala como si supieras que va a fallar." (d.escuela de Stanford)

La cita de arriba es una gran mantra para reforzar la idea que prototipos son creados con mentalidad optimista que VAN a resolver el problema y que probaron con escepticismo que NO VA a resolver el problema.

Lección Juniors: Modelos de Negocio

- Puesto Tradicional de Venta de Limonada (20-40 Min)
- Como Hacer Dinero (20-40 Min)
- Mi Modelo de Negocio (20-40 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. 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 Puesto Tradicional de Venta de Limonada, las niñas analizarán una imagen de dos niñas en su puesto de venta de limonada para revelar lo que ya saben sobre cómo funciona un negocio y usarán ese conocimiento para terminar las diferentes secciones del modelo de negocio.

En **Cómo Hacer Dinero**, las niñas van a estudiar diferentes maneras en que un puesto de venta de limonada puede hacer dinero y cambiarán elementos de su modelo de negocio hasta que hayan creado un plan de negocio para un negocio de venta de limonada nuevo y innovador. Luego tendrán la opción de crear un anuncio de promoción para el nuevo negocio.

En **Mi Modelo de Negocio**, las niñas crearán un modelo de negocio que extenderá su plan para una idea para algún producto o servicio.

Metas

Que las niñas:

- Expliquen las diferentes partes de un modelo de negocio y cómo piensan que se pueden afectar una a la otra
- Expliquen cómo un negocio cambia su modelo para ser exitoso
- Modifiquen un modelo de negocio que ya existe y crean un nuevo modelo de negocio
- Expliquen diferentes modelos de negocio y cómo afectan al modelo de negocio

Mentalidad Empresarial

- Redefinir el fracaso
- Mentalidad de Crecimiento
- Valor
- Persistencia y Agallas
- Buscar oportunidades
- Resolver Problemas
- Ingenio
- Adaptabilidad

Habilidades Empresariales

- Creatividad
- Trabajo en Equipo
- Generación de Ideas
- Análisis de Oportunidades
- Modelo de Negocios / Metodología
- Proponer ideas
- Hacer Presentación en Público

PUESTO TRADICIONAL DE VENTA DE LIMONADA (20-40 minutos)

Introducción

Las niñas probablemente ya conocen la idea de del puesto tradicional de venta de limonada - haces limonada y la vendes en tu yarda de enfrente. Usando una rutina de pensamiento (una serie de preguntas), ellas va a contemplar una imagen de dos niñas en su puesto de venta de limonada. Esto les animará a usar su conocimiento de antecedentes les dará oportunidad de terminar el Folleto de Modelo de Negocio.

Materiales y Recursos

- [Folleto de Modelo de Negocio](#)
- [Folleto de Modelo de Negocio \(Para uso de Instructor/a\)](#)
- [Diapositivas para Modelos de Negocios](#)

Preparation

1. Lee la actividad completa.
2. Imprime copias de:
 - a. Folleto de Modelo de Negocio (1 x niña)
 - b. Folleto de Modelo de Negocio (**Para uso de Instructor/a**) x 1

Instrucciones

Foto de Puesto de Venta de Limonada

1. Forma grupos de 2-4. Enséñales a las niñas la imagen del puesto de venta de limonada en la diapositiva 2 y diles que estas dos emprendedoras necesitaban un plan (modelo de negocio), para llegar al punto en el que estaban cuando se tomó esta foto.
2. Diles que van a tratar de entender mejor el modelo de negocio que hicieron estas niñas a través de examinar la foto y responder a una preguntas.
3. Muestra las preguntas abajo o demuéstrales la diapositiva 3. Después de cada pregunta, da 2-4 minutos para que los grupos hablen y compartan con el grupo entero. Pídele a una persona diferente de los grupos pequeños que compartan sobre cada pregunta:
 - **Describe:**
 - ¿Que ves en esta foto?

- **Analiza:**
 - ¿Que piensas que está pasando en esta foto?
 - ¿Cómo se sentirán las niñas?
- **Relacionate:**
 - ¿De que te recuerda esta foto?
 - ¿Que piensas pueda ocurrir en seguida?

Creación de Modelo de Negocio

4. Reparte el Folleto de Modelo de Negocio (uno por grupo o por niña) o lo pueden recrea en su Cuaderno de Ideas.
5. Diles a las niñas que ahora van a crear un modelo de negocio para el puesto de limonada que vieron en la foto.
6. Usa las siguientes preguntas para guiar su consideración. Las preguntas pueden ser mostradas para que las vean todas o demuestra diapositiva 4-6. (Usa el Folleto de Modelo de Negocio (Para uso de Instructor/a) para tu propia referencia y revisó al terminar.)
 1. ¿Que producto se vende? (product/service) *Limonada.*
 2. ¿Que la hace única y diferente? (ventaja competitiva) *Se vendo con comida. Se hace con jugo fresco.*
 3. ¿Porque comprarían esto y no algo mas? (ventaja competitiva) *Se hace de ingredientes naturales.*
 4. ¿Donde se puede comprar? (canal de distribución) *Un puesto o local temporal donde la gente pasa, en la calle, o en el parque.*
 5. ¿Qué necesidad hay de ofrecer? (recursos) *limones, vasos, jarra, azúcar, hielo, dulces, letrero (iy posiblemente otras cosas también!)*
 6. ¿Cuánto cuesta para hacer o ofrecer? (gastos) *Recursos, salario de personal (empleados).*
 7. ¿Cómo pagan los clientes? Cómo hacen dinero? (modelo para ingresos) *Ventas directas de limonada y comida a las clientes.*
 8. ¿Qué harás con el dinero que sobre después de pagar los gastos? (ganancias)

Puede que las niñas tengan preguntas o expresan confusión sobre algunas palabras de vocabulario y sobre los conceptos. Esto es normal y se espera. Avisales que van a estar trabajando con otros modelos de negocio y tendrán mucha práctica.

Discurso Posterior

Pregúntales a las niñas:

1. ¿Cómo te ayudó platicar sobre la foto al crear el folleto modelo de negocio?

2. ¿En que le ayuda a las dueñas del puesto de venta de limonada tener este modelo de negocios?

COMO HACER DINERO (20-40 minutos)

Introducción

Negocios pueden generar dinero (hacer dinero) de diferentes maneras. Probablemente las niñas estarán familiarizadas con la venta directa (un negocio le vende a un cliente) y ventas indirectas (un negocio le vende a una tienda que le vende a un cliente). En esta última actividad, ellas van a considerar como diferentes fuentes de ingresos afectan elementos del modelo de negocios y cómo pueden crear una oportunidad para ventaja competitiva. Después de escoger una fuente de ingresos para el puesto de venta de limonada, ellas van a actualizar su modelo y crear un anuncio de promoción (una página, cartel, sitio de web, comercial, otro).

Materiales y Recursos

- [Folleto de Modelo para Generar Ingresos](#)
- Copias en blanco de [Folleto de Modelo de Negocios](#) (uno por grupo o por niña)
- [Diapositivas para Modelos de Negocio](#)

Instrucciones

1. Forma nuevos grupos o pídeles a las niñas que trabajan en grupos pequeños de 2-4. Reparte o muestra (diapositiva 9 y 10) el Folleto de Modelo para Generar Ingresos (uno por grupo o por niña). Demuestra o reparte o instruye a cada niña que crea una copia del Folleto de Modelo de Negocios (uno por grupo o por niña) en su Cuaderno de Ideas.
2. Rápidamente lee en voz alta los diferentes modelos de generar ingresos. Dirige a las niñas a seleccionar un método de generación de ingresos que NO sea ventas directas y escríbelas el cuadro llamado Ingresos del Folleto Modelos de Negocios. Deben de llenar el resto del folleto en sus grupos. Señala el modelo de negocio que se hizo en la actividad previa.
3. Cuando todas hayan completado su nuevo modelo de negocios, guíalas a platicar sobre cuáles modelos para generar ingresos escogieron y porque. ¿Hubo uno que fue más popular que otro?
4. Grupos pueden seleccionar un formato para crear un anuncio de promoción para su negocio. Debe de incluir:
 - a. Compañía/Nombre de Producto, Logo, Consigna
 - b. Para quien es (MERCADO OBJETIVO/CLIENTE)
 - c. Donde se vende (CANAL DE DISTRIBUCIONES)
 - d. Porque la gente debe comprarlo (VENTAJA COMPETITIVA)
5. Deja y anima a las niñas a pensar afuera de la caja y modifica el plan de negocio y agrega detalles adicionales a sus anuncios de promoción.

6. Dale tiempo a cada grupo de presentar o extiende las presentaciones sobre unos días.

Discurso Posterior

Pregúntales a las niñas:

1. ¿Cómo podría un cambio de modelo de hacer ingresos afectar la cantidad de dinero que se ingrese?
2. ¿Que debe de considerar una emprendedora antes de cambiar su modelo de hacer ingresos?

Aportes Claves

Considerar el modelo de hacer ingresos es una de las más importantes partes de crear un modelo de negocio de emprendedora. Inversionistas y socios potenciales querrán saber cuanto dinero se va a hacer. Mantén presente que es posible tener más de un tipo de ingresos.

MI MODELO DE NEGOCIO (20-40 minutos)

Introducción

Las niñas crearán un modelo de negocio que extenderá su plan para una idea de producto o servicio. El modelo de negocio responderá a preguntas críticas sobre el mercado, como su producto es diferente, suministros necesarios para la creación, generación de ingresos, y planes para ganancias.

Materiales y Recursos

- Blanco [Folleto de Modelo de Negocios](#)

Preparación

1. Lee la actividad completa.

Instrucciones

1. Diles a las niñas que es su turno de crear un modelo de negocios. Puedes elegir que trabajen individualmente o en grupos pequeños.
2. Si han terminado la Generación de Ideas, Investigación de Mercado, o Mentalidad de Diseño & Haciendo Prototipos, probablemente tienen ideas para productos y servicios. Si no, entonces dales tiempo para pensar.
3. Dale a cada niña un Folleto de Modelo de Negocio.
4. Deja de las niñas platicuen, batallen, y cambien de opinión al trabajar las diferentes partes de su plan de negocio.
5. Haz todos los folletos de actividades previas disponibles durante este momento para apoyarlas mientras intentan aplicar lo que ha aprendido.
6. Las que terminen temprano pueden estar en el mismo grupo y compartir sus planes de negocio para recibir comentarios de sus compañeras.
7. Cuando terminan todas, que presenten.

Discurso Posterior

Preguntales a las niñas:

1. ¿Cuales fueron las secciones más difíciles del modelo de negocio? ¿Porque?

Aportes Claves

Puede ser difícil para un negocio el identificar todas las partes diferentes de su modelo de negocio, pero es necesario para ser exitoso a largo plazo.

Lección Juniors: Lanzando Tu Propuesta

- No es Solo lo que Dices... (20-40 Min)
- Juzga un *Pitch* (20-40 Min)
- Mi *Pitch* (30-50 Min)

Lanzar tu propuesta es explicar tu plan de negocio, producto o idea 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 *No es Solo lo que Dices*, las niñas van a jugar con decir las frases en voz alta mientras exploran cómo el énfasis y tono pueden cambiar el sentido de las palabras. También van a jugar un juego para experimentar cómo el lenguaje corporal puede ser usado para expresar diferentes sentidos cuando se entrega un mensaje.

En *Juzga un Pitch*, las niñas van a ver videos de lanzamientos de propuestas y analizar sus características y lo que las hace más eficaces. Esto les ayudará durante la actividad *Mi Lanzamiento de Propuesta*.

En *Mi Pitch*, las niñas escribirán un borrador de guión de su propuesta para una idea para un producto o servicio original. Ensayarán y revisarán su lanzamiento de propuesta por grabarlo y analizarlo antes de presentar su lanzamiento oficial al grupo.

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

NO ES SOLO LO QUE DICES... (20-40 minutos)

Introducción

No es solo lo que dices, es como lo dices y cómo hacés algo o actúas. Las palabras que salen de tu boca son como contenedores vacíos que se llenan con sentido dependiendo de como haces que se oiga tu voz y como te ves y cómo actúas cuando las dices. Cuando hables delante de una audiencia en público, el mensaje presentado es formado, más bien por estos factores. Las niñas experimentaron con el lanzamiento, el tono, volumen, y ritmo de habla tanto como el lenguaje corporal. Luego ensayarán estas habilidades al presentar un discurso para aceptar un reconocimiento.

Materiales y Recursos

- [Folleto de Juego de Lenguaje Corporal](#)

Preparación

1. Imprime Juego de Lenguaje de Corporal x 1.

Instrucciones

Cambio en Voz

1. Pídeles a las niñas que se sienten o se paren en un círculo y dales una frase sencilla como “arroz café.” Puedes usar otra frase de dos palabras.
2. Luego las niñas pueden tomar turnos en su círculo diciendo la frase de diferentes maneras cuantas veces sea posible. Ve cuantas veces pueden turnarse en el círculo. Señala cuando están usando diferente tonalidad (emoción), tono alto o bajo, volumen, o velocidad.
3. Pídeles a las niñas que experimenten con usar diferentes tonos para indicar diferentes situaciones. Por ejemplo: tienen un secreto que compartir, están en peligro, o el mundo se va a acabar. Deben de tratar de acelerarse y de ir lento.
4. En seguida, dales una frase como, “*Necesito hablar contigo.*”
5. Diles a las niñas que esta vez van a continuar a variar la manera que dicen la frase y también enfatizar nomás una palabra. Deben de insertar una pausa directamente después de esa misma palabra, y notar como cambia el sentido de la frase.

6. Comienza por modelar como suena hablar con cero de énfasis y en un solo tono al decir *“Tengo que hablar contigo”* como si fueras un robot sin emoción.
7. Ahora diles que tomen turnos diciendo la frase completa con énfasis en solo la primera palabra *“Tengo.”* Entonces deben de repetir la frase entera de nuevo con énfasis en solo la palabra *“que”*. Luego debe de repetir la frase mientras ponen énfasis en cada palabra, una por una.
 - TENGO que hablar contigo.
 - Tengo QUE hablar contigo.
 - Tengo que HABLAR contigo.
 - Tengo que hablar CONTIGO.
8. Pregúntales qué fue diferente cada vez que leyeron la frase. Déjalas saber qué presentadoras públicas usan sus voces de diferentes maneras dependiendo de la situación para entregar un mensaje interesante, convincente que la gente querrá oír.

Lenguaje Corporal

9. Empieza por voltear y darle la espalda a la clase y diles lo importante que es el lenguaje corporal en la comunicación cuando uno habla con alguien. Voltea y regresa a la clase y, mientras ves hacia abajo, diles que el contacto visual es importante. Y, diles que los movimientos de las manos son importantes al comunicarse, mientras mueves tus manos a lo loco.
10. Pídeles a las niñas que describan todas las cosas que notaron y que compartan o muestran otras formas de lenguaje corporal que sepan.
11. Demuestra el Folleto de Juego de Lenguaje Corporal.
12. Explica que van a usar un tipo de lenguaje corporal y un tono para entregar uno de los mensajes. Diles a las niñas que tratan diferentes tipos de lenguaje corporal y platiquen cuales hacen el entrega de tono y mensaje más eficaz y cuales nomás son chistosos.

Discurso Posterior

Pregúntales a las niñas:

1. ¿Cómo puede cambiar el sentido de una palabra el cambiar como lo dices?
2. ¿Porque es importante poner atención a lo que hace tu cuerpo mientras hablas?

JUZGA UN PITCH (20-40 minutos)

Introducción

Para entender como funciona algo, ayuda desarmarlo. En esta actividad, las niñas verán videos de lanzamiento de propuestas y analizarán lo que las hacen eficaces. Esto les ayudará cuando escriban más tarde y ensayen sus propios lanzamientos.

Materiales y Recursos

- Videos:
 - “Travis Tedford - Comercial de Jugo de Uva Welch’s” video:
https://www.youtube.com/watch?index=2&list=PLCU9J-LMAy6Xdvp1VdGvnL0wq_hagrzUk&v=XCrhZswcukk
 - “El Lanzamiento Gota por Gota” video:
<https://www.youtube.com/watch?v=y5nmwuu6RX0> (0:00 – 0:52)
 - “Selling Bee Fall 2017, 5-8 Finalista, Zapatos Resbalosos” video:
https://www.youtube.com/watch?time_continue=34&v=oVGv4EiH_F8
 - “Oriana-Joy Frasco de Complementos” video:
https://www.youtube.com/watch?time_continue=36&v=OTGdDbWC7s4
 - Ganadora de Lanzamiento de Propuesta de Elevador” video:
<https://www.youtube.com/watch?v=i6O98o2FRHw&feature=youtu.be>
- [Folleto de Lista de Lanzamiento](#) 1 per girl, group, or copy in Idea Journal

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. Ve los videos. Escoge 3 para usar.
3. Haz copias de Folleto Lista de Lanzamiento (1 x niña).

Instrucciones

1. Diles a las niñas que van a ser jueces en una competencia de lanzamientos. Veran varios videos de diferentes de lanzamientos de propuestas y usarán el Folleto Listas para Lanzamiento para analizar y comparar las características de cada lanzamiento.
2. Reparte el Folleto Lista para Lanzamiento de Propuesta, demuéstalo, o pídeles a las niñas que lo escriban en su Cuaderno de Ideas.

3. Elige cualquier de los lanzamientos en video para mostrar primero. Diles a las niñas que les vas a enseñar el mismo video 3 veces. La primera vez se enfocarán en las preguntas del folleto que se deben de contestar. No tienen que escribir las respuestas a las preguntas – pueden marcar con palomilla o una ‘X’ para documentar que se respondió a la pregunta.
4. La segunda vez que pongas el video, las niñas sólo deben de enfocarse en la sección del folleto de presentación pública. Puede ser divertido poner en mudo el video y solo observar lenguaje corporal como movimientos de mano y expresiones del rostro!
5. La tercera vez deben de escuchar por lenguaje persuasivo y terminar esa sección del folleto.
6. Elige otro video de lanzamiento y enseña el vídeo 3 veces, repitiendo los pasos 3-5.
7. Pídeles que cuenten el total de ‘X’s o palomillas en la columna para cada lanzamiento.

Discurso Posterior

Preguntale a las niñas,:

1. ¿Cual lanzamiento te gusto más? ¿Porque?
2. ¿Cual habladora fue más eficaz en entregar su mensaje? ¿Porque? Da ejemplos.
3. ¿Cual lanzamiento piensas que fue más convencedor? ¿Porque?
4. ¿Cual lanzamiento logró la mayoría de las cosas en la lista? ¿Fue ese el que te gustó más, y/o pensaste que fue más eficaz? ¿Porque piensas que fue (o no fue)?

Aportes Claves

Un lanzamiento exitoso puede ser formado y entregado al empatizar con la audiencia, usando técnicas de persuasión, y el uso intencional del lenguaje corporal.... seguido por mucha, mucha práctica!

MI PITCH (30-50 Minutos)

Introducción

La mejor manera para que las niñas evalúen y mejoren su lanzamiento es verse ellas mismas presentando su lanzamiento y ensayando lo más que puedan. Las niñas escribirán un borrador de guión para una idea original de producto o servicio.

Materiales y Recursos

- Camaras de video (o cualquier aparato con cámara, como un smartphone, tablet, computadora, etc)
- Folleto de Lista para Lanzamiento de Juzgar Lanzamientos
- [Folleto de Modelo para Lanzamiento](#) (Optional)
- [Ejemplo de Lanzamiento](#) (Optional)

Preparación

1. Lee la actividad completa.
2. Asegura que las niñas tienen el folleto Lista para Lanzamiento de la actividad previa.
3. Imprime Folleto Modelo para Lanzamiento y Ejemplo de Lanzamiento si lo utilizan.
4. Junta los aparatos usados para grabar video (smartphone, tablet, computadora, etc).

Instrucciones

1. Instruye a las niñas que ahora es su turno de crear un lanzamiento para su idea original la cual más tarde pondrán en video.
2. Si las niñas ya han pasado por Actividades previas de VentureLab, probablemente tienen una idea para producto o servicio. Si no, entonces dales tiempo para idear una idea original para algún tipo de producto o servicio para lanzar.
3. En apoyo a las niñas, déjalas ver videos de lanzamientos de Juzga un Lanzamiento. También pueden usar el Folleto de Modelo de Lanzamiento y el Ejemplo de Lanzamiento.

4. Si alguien no quiere usar el modelo y tiene una idea creativa para lanzar, déjalas lograrlo!

Consejo: Deja que rápidamente dibujen una imagen de como se viera su producto, si usan una idea de una lección previa y tienen prototipo, pueden usarlo en el video también.

5. Dale a las niñas 15-20 minutos para crear borrador de su lanzamiento.
6. Mientras trabajan en sus borradores, pídeles que usen la columna “Mi Lanzamiento” de para documentar los diferentes elementos de su lanzamiento. Sugerirles que escriban notas en sus guiones sobre cuándo usarán cierto lenguaje corporal y a cuales palabras le darán énfasis.
7. Deja que graben su lanzamiento, lo vean, y luego hagan cambios al guión y lo graben de nuevo. La manera mejor de evaluar y mejorar sus lanzamiento es verse presentando su lanzamiento para que puedan ver como se ven frente a otros (a veces actuamos muy diferente en nuestra cabeza a como en la vida real!).

Consejo: Vídeos pueden ser hechos de maneras muy diferentes dependiendo en los aparatos que tengas. Las niñas pueden detener un teléfono y grabarse un a la otra. Si no tienes acceso a un aparato para grabar, dirige a las niñas a buscar pareja y presentar su lanzamiento una a la otro o en frente de un espejo.

8. Cuando todas han tenido oportunidad de ensayar y revisar su guión, pídeles a las niñas que presente su lanzamiento al grupo entero.

Discurso Posterior

Pregúntales a las niñas:

1. ¿Cómo afecta verte hacer tu lanzamiento a tu lanzamiento final?
2. ¿Cómo se comparan los elementos de tu lanzamiento con los lanzamientos de los videos, de acuerdo con la Lista para Lanzamiento?

Aportes Claves

Emprendedoras demuestran valor al salirse de su zona de comodidad para lograr grandes cosas. A veces puede causar ansiedad pararse en frente de un grupo y lanzar una idea. Pero se hace más fácil con más práctica!

¡LO LOGRASTE!

Glosario

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Un **MERCADO** es un grupo de personas a quienes les gusta o necesitan las mismas cosas. Negocios competitivos 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.

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

INVESTIGACIÓN PRIMARIA 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 usuarias para recibir comentarios sobre ellos. Con estos comentarios, puedes averiguar si debes llevar tu producto a un mercado más grande.

FÍN