2.°grado

CARPETA DEL ESTUDIANTE

EDUCACIÓN BÁSICA ALTERNATIVA
CICLO INICIAL

APRENDO en casa

MINISTERIO DE EDUCACIÓN

2.° grado

EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE 2

APRENDO en casa

MINISTERIO DE EDUCACIÓN

PERÚ Ministerio de Educación

APRENDO en casa
Educación Básica Alternativa

Reconociendo los procesos de emprendimiento económico

EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE 2

2.° grado

La llegada de la pandemia y las medidas de restricción para protegernos y cuidar nuestra salud, nos trajeron una fuerte crisis económica. Esto obligó a que muchas personas se reinventen y piensen qué hacer al perder el empleo y retornar a sus lugares de origen. Ante esta situación, consideramos necesario analizar y reflexionar sobre diferentes fuentes de emprendimiento que podemos iniciar para mejorar nuestros ingresos y ayudar a nuestras familias.

TU RETO EN ESTA EXPERIENCIA SERÁ RESPONDER:

¿Qué productos o servicios podemos vender en un negocio de emprendimiento?

¿Cómo elaboramos un croquis para que nuestro negocio pueda ser ubicado en la comunidad?

¿CÓMO LO LOGRAREMOS?

Para responder al reto desarrollaremos las siguientes actividades:

Actividad 1 Identificamos los productos que más se comercializan en mi comunidad.

Actividad 2 Medimos los espacios de un negocio de emprendimiento.

Actividad 3 Productos para ser vendidos en los negocios de emprendimiento.

Actividad 4 Elaboramos el croquis del emprendimiento.

¿CUÁL SERÁ LA META?

- Reconocer productos o servicios que pueden ser vendidos en un negocio de emprendimiento en mi comunidad.

Actividad 1 Identificamos los productos que más se comercializan en mi comunidad

RECONOCEMOS NUESTROS SABERES

Fuente: Viajando por el Perú

Responde las siguientes preguntas:

1. ¿Qué es un anuncio publicitario?

_____

_____

2. ¿Qué producto ofrece el anuncio?

_____

_____

3. ¿Qué productos se comercializan en tu comunidad?

_____

_____

NOS INFORMAMOS:

Pasos para diseñar volantes publicitarios[1]

No es necesario que seas diseñador gráfico o un experto en publicidad, con estos prácticos consejos tendrás un efectivo volante publicitario.

Algunos consejos para crear un volante publicitario que capture la atención de tus clientes, genere un deseo por lo que ofreces, y termine comprándolo. Eso se puede lograr siguiendo estos pasos básicos:

1. Crea un título impactante y llamativo:

[1] Aprende y Crece (s. f.). 4 pasos para diseñar volantes publicitarios altamente efectivos.

El título es lo primero que se lee. Debe ser solo un texto que llame la atención y se quede en la memoria de cualquier posible cliente. ¡Usa letra grande! En general, utiliza poco texto para que el receptor o cliente no tire el volante a la basura en cuanto lo reciba. Ejemplo de titulares:

- Consentimos a tus pies

- Tiramos la casa por la ventana

2. Seduce al cliente con imágenes:

   Se sugiere incluir fotografías o ilustraciones. Las imágenes deben ser de alta calidad, de preferencia reales y no tomadas de internet, esto te puede causar problemas legales por derecho de autor. Trata en lo posible que las imágenes que muestres sean de tu producto o local verdadero.

3. Incita a la acción:

   El objetivo de tu volante debe ser que la persona tenga presente tu marca, el producto o servicio que ofreces, pero si se le añade una oferta o promoción, será un gran llamado o "empujoncito" para que el consumidor se decida a adquirirlo en un tiempo determinado.

   Asimismo, toda oferta o promoción debe tener una vigencia, esto te llevará a crear escasez, ejemplos:

   - Oferta válida hasta el 9 de abril.

   - Descuentos sólo por esta semana.

4. Se diferente:

   Ofrece un plus, el cliente siempre espera encontrar lo mejor, es decir, el mejor lugar, el mejor precio, la mejor atención, etc. Por lo tanto, genera una idea especial para que el cliente se decida por tu producto o servicio y no por la competencia.

PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Elaboremos un volante de restaurante[2]

Para ello tendremos en cuenta lo siguiente:

1. La tipografía

   Recuerda seleccionar un tipo de letra que será usado permanentemente en tu publicidad, para que el cliente lo asocie con tu producto o servicio.

2. Colores

   En los volantes de restaurante es importante el manejo de los colores, por ejemplo, si decides poner un fondo oscuro, las gráficas de tus productos deben sobresalir.

   Si, por el contrario hay diversas tonalidades, debes buscar resaltar y darle protagonismo a tu producto.

[2] Cruz, S. (2017). Idea para hacer más creativos y efectivos tus volantes de restaurante. Printu.

3. Imágenes

Las imágenes deben tener sentido. Por ejemplo:

No tiene sentido que ofrezcas jugos saludables y pongas la imagen de una hamburguesa.

PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Recuerda que debemos realizar un recorrido por tu comunidad, para saber qué recursos económicos puedes utilizar como insumo y con ellos elaborar un producto o brindar un servicio, para iniciar tu emprendimiento.

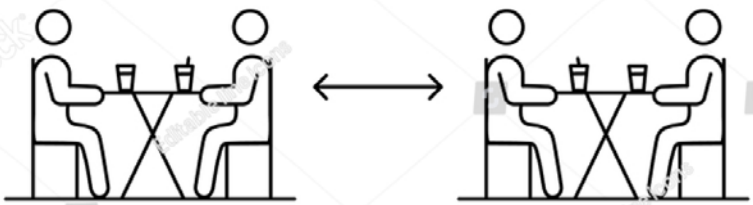
Elabora un volante de publicidad del producto que más se vende en tu comunidad

Actividad 2 Medimos los espacios de un negocio de emprendimiento

RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Espacio óptimo de circulación 1 persona

60 cm



Espacio mïnimo de circulación 1 persona

45 cm

Fuente: Shutterstock

Responde las siguientes preguntas:

1. ¿Cuánto de espacio mínimo necesita una persona para circular en un restaurante?

_____

2. ¿Cuánto de espacio óptimo necesita una persona para circular en un restaurante?

_____

3. Observa las medidas del espacio de un restaurante. ¿Cumple con la medida de espacio mínimo que necesita una persona para circular en un restaurante?

_____

NOS INFORMAMOS:

La separación más adecuada dentro de las claves para distribuir las mesas de tu restaurante[3]

Cuando ya elegimos el mobiliario para nuestro restaurante, nos disponemos a distribuirlo. A continuación, te damos algunos consejos para distribuir las mesas de tu restaurante teniendo en cuenta su disposición:

- Lo primero que deberíamos estimar es que la entrada a nuestro local debería ser cómoda y espaciosa. No puede estar obstaculizada, debería sugerir una disposición equilibrada de todos los componentes.
- Tenemos que preguntarnos cuánto espacio necesita nuestro cliente para sentirse cómodo. A nadie le gusta sentir que está compartiendo mesa con desconocidos. Para ello necesitamos aprovechar nuestro espacio. Por ello tendremos en cuenta que...

  La distancia aconsejable mínima de las mesas, debe ser entre 50 cm y 60 cm.

  Los bancos contiguos o separadores y los muros bajos crearán en nuestros clientes la sensación de intimidad que buscamos.

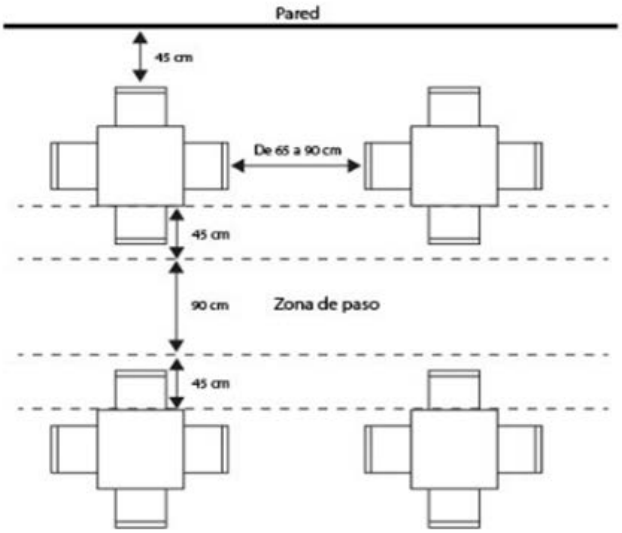
En los locales que cuenten con espacios reducidos, podremos colocar las mesas en diagonal. Así, aunque estén más juntas, no se perderá tanto la sensación de privacidad.

Por último, debemos tener en cuenta qué lugares deberán reservarse al tránsito de los clientes, de los mozos y del servicio de limpieza.

[3] MissTips. (s. f.). Consejos para distribuir la mesa de tu referente.

PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Espacios con medidas de las mesas de un comedor.



Fuente: Misstipsi

COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

Dibuja el espacio con las medidas que tendría tu negocio.

Actividad 3 Productos para ser vendidos en los negocios de emprendimiento

RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Fuente: El Comercio

Responde las siguientes preguntas:

1. ¿Qué productos observas que se venden en el negocio de emprendimiento de la imagen?

_____

2. En tu localidad, ¿qué productos se comercializan en los negocios de emprendimiento?

_____

NOS INFORMAMOS:

Negocios rentables que se pueden hacer con poco presupuesto[4]

Siempre es un buen momento para emprender un negocio propio, solo es necesario conocer las herramientas para que sea un éxito.

A continuación, conoce los detalles de algunos de los negocios.

1. Restaurantes de comida saludable

   Primero debes conseguir un local cerca a las empresas que tienen más de 30 empleados. No importa el distrito sino la cercanía de la conglomeración de las empresas. Luego de conseguir el lugar puedes vender la comida saludable con el servicio de reparto o el menú en el mismo local. Aparte de vender la comida saludable, puedes vender productos naturales en tu restaurante. Bastará una vitrina llena de productos con sus respectivos precios.

2. Tienda de ropa para niños

   Para este negocio necesitas un local cerca de un mercado o lugar concurrido y como plus debes ofrecer un regalo por la compra de un producto. Para impulsar el negocio puedes regalar juguetes para los niños que no demanden una pérdida para el negocio. Promociona las ofertas a través de las redes sociales para llegar a tu entorno. Recuerda que la venta en línea de los productos están en tendencia en Perú.

[4] E-Comex (s. f.). Conoce los mejores negocios rentables en Perú.

PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Responde las siguientes preguntas:

1. ¿Por qué es importante conocer los tipos de negocios de emprendimiento?

_____

_____

2. ¿Cómo podrías iniciar tu negocio, es decir, tu emprendimiento?

_____

_____

3. ¿Qué opinas de los negocios de emprendimiento?

_____

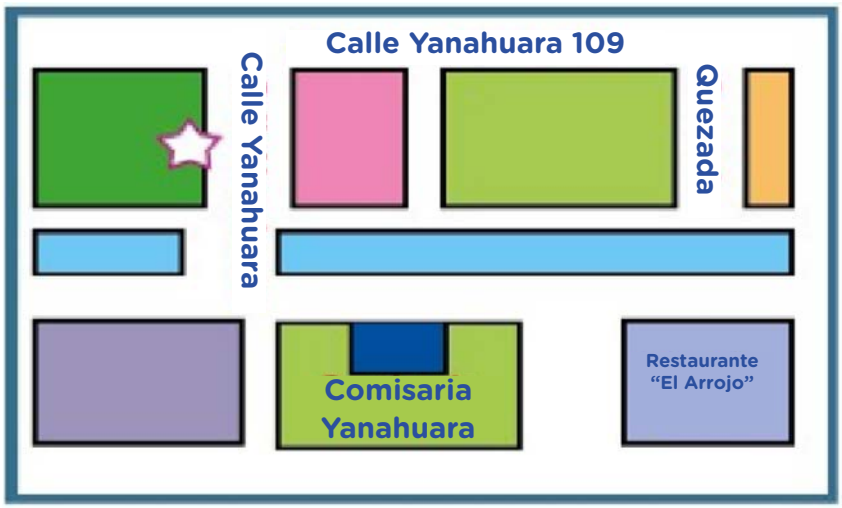
_____

COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

Dibuja un negocio de emprendimiento y escribe el nombre de tres productos que venderías.

Actividad 4 Elaboramos el croquis del emprendimiento

RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:



Responde las siguientes preguntas:

1. ¿Para qué es útil un croquis?

2. ¿Cómo podrías elaborar un croquis?

3. ¿Qué opinas del uso del croquis?

NOS INFORMAMOS:

El croquis[5]

Un croquis es un dibujo sencillo en el que se representa una información determinada. Normalmente se usa para indicar dónde se encuentra un lugar o para reproducir la distribución de un espacio. Existen algunos términos sinónimos como esbozo, bosquejo, esquema o boceto.

A grandes rasgos, el croquis es un dibujo más libre, menos cuidadoso y más veloz de lo que podría ser si se dedicara a ello toda la atención o el potencial artístico. Esto significa que es un boceto o diseño previo, que bien puede o no conducir a una elaboración "seria" o "correcta".

Así, el croquis es una forma de capturar rápidamente lo que se contempla, de plasmar a grandes rasgos lo imaginado o simplemente de soltar la mano para ejercitar la técnica del dibujo.

Tipos de croquis

Según su uso pueden clasificarse en:

- **Topográficos.** Representan terrenos, países o regiones imitando el punto de vista de los mapas, con el mínimo de detalles necesarios.
- **Panorámicos.** Reproducen el punto de vista del dibujante, como una suerte de fotografía mental, es decir, tratando de capturar la perspectiva específica desde la cual se mira el mundo, sea lo que sea lo visto.
- **Didácticos.** Croquis empleados con fines educacionales, que permiten al alumno terminar las líneas o intervenir en lo representado.
- **De ideación.** Aquellos que se realizan desde cero, permitiendo el flujo de la imaginación.
- **Artísticos.** Se trata de bocetos de un objeto o modelo que se desea copiar en papel, como ocurre en las clases de pintura o de dibujo artístico.

[5] Uriarte, J. (2019). El croquis. Características.

Características básicas de un croquis

Un croquis presenta las siguientes características:

- Hecho a mano alzada, sin elementos de precisión.
- Hecho rápido, con líneas simples y detalles generales.
- Debe ser lineal, esquemático, a lo sumo sombreado.
- Debe ser limpio, claro, preciso y dar una imagen completa de lo buscado.
- Debe respetar las proporciones de la realidad copiada o imaginada.
- Debe obedecer al gusto e interés de quien lo realiza, pues se trata de un dibujo libre.

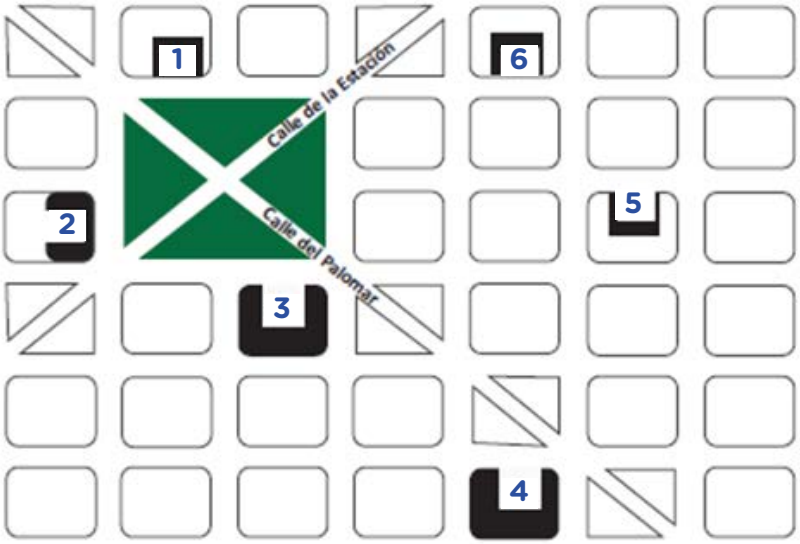
PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

El Perú es uno de los países más hermosos del mundo, reconocido por su comida, su gente, su clima, flora, fauna y geografía. Además, tiene muchos lugares turísticos que podemos visitar.

Ejemplo:

Croquis de la ubicación del restaurante "El buen sabor".

1. Iglesia
2. Municipalidad
3. Museo
4. Huaca
5. Zoológico
6. Restaurante "El buen sabor"



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

Elaborar un croquis de la ubicación de un negocio emprendedor en tu comunidad.