1.er grado

CARPETA DEL ESTUDIANTE

EDUCACIÓN BÁSICA ALTERNATIVA
CICLO INTERMEDIO

APRENDO en casa

MINISTERIO DE EDUCACIÓN

1.er grado

EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE 3

APRENDO en casa

Educación Básica Alternativa

MINISTERIO DE EDUCACIÓN

Ideando un producto emprendedor en mi localidad

EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE 3

1.er grado

En tu negocio o emprendimiento debes dar prioridad al producto o servicio que ofreces o vas a ofrecer, porque será el que determine el éxito que puedas alcanzar con el desarrollo de tu proyecto de negocio. Te proponemos analizar y reflexionar sobre los aspectos más importantes y necesarios para ofrecer un producto o servicio que logre satisfacer a los consumidores.

TU RETO EN ESTA EXPERIENCIA SERÁ RESPONDER:

¿Cómo podemos conocer los aspectos más importantes que intervienen en la oferta de un producto o servicio en los negocios y emprendimientos de mi localidad?

¿Qué aspectos debes conocer para ofrecer un producto o servicio para lograr el éxito de tu negocio o emprendimiento?

¿CÓMO LO LOGRAREMOS?

Para responder al reto desarrollaremos las siguientes actividades:

Actividad 1 Productos y servicios que se comercializan en mi comunidad.

Actividad 2 Insumos y materias primas que se utilizan en la preparación de los productos.

Actividad 3 El *marketing* de los negocios en mi localidad.

Actividad 4 La presentación de los productos que se comercializan en la localidad.

¿CUÁL SERÁ LA META?

- Identificar las estrategias de distribución y promoción de los diversos productos que se comercializan en la localidad.

Actividad 1 Productos y servicios que se comercializan en mi localidad

RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Observa las imágenes y responde las preguntas en tu cuaderno o portafolio:

¿Qué productos y servicios observas en las imágenes? ¿Por qué se ofrecen diferentes productos y servicios?

Figura 1
Fuente: Municipalidad de Guayaquil

Figura 2
Fuente: Vía Satelital

Figura 3
Fuente: Galería Zava/Vía Facebook

NOS INFORMAMOS:

Productos y servicios[1]

En el mercado hay muchos productos y servicios a nuestro alcance, los cuales utilizamos para satisfacer nuestras necesidades.

Producto. Es todo bien (objeto físico) que se obtiene como resultado final de un proceso productivo, en el que se utilizan insumos y materiales, que han sido procesados empleando máquinas, herramientas, tecnología y el trabajo de personal técnico hasta lograr un objeto o bien que se puede comercializar.

Servicio. Es un conjunto de actividades que se ofertan en el mercado, con el propósito de satisfacer las necesidades de los clientes como por ejemplo, la reparación de una máquina o equipo, la redacción de diversos tipos de documentos, el alquiler de una computadora en una cabina de internet, la instalación de un cableado eléctrico, entre otros. Por estos servicios, los clientes pagan una cantidad de dinero.

[1] Ministerio de Educación (2019). Proyecto de educación para el trabajo. Nivel 1 y 2. Educación Básica Alternativa.

¿Por qué son importantes los productos y servicios en la localidad?

En tu idea de negocio, ¿qué producto o servicio vas a ofertar?

Ejemplo de un texto expositivo

LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE MI LOCALIDAD

TÍTULO

En mi comunidad se comercializan varios productos y servicios, sobre todo los relacionados con las actividades agrícolas y pecuarias, por estar ubicada en la zona rural.

INTRODUCCIÓN

Los productos que más se comercializan son de origen vegetal como el arroz, el maíz y algunos frutales: mango, limones y guayabas.

Los servicios que más se ofrecen son la venta de abarrotes, transportes de pasajeros y carga y arreglo de motos.

DESARROLLO

Todos los productos y servicios que se ofrecen en mi comunidad son importantes para las personas que vivimos y trabajamos en ella.

CONCLUSIÓN

PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Elabora un texto expositivo sobre el producto o servicio que ofrecerás con tu idea de negocio.

TÍTULO

INTRODUCCIÓN

DESARROLLO

CONCLUSIÓN

COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

¿Qué es más sencillo para ti, ofertar un producto o un servicio? Explica tus razones.

Actividad 2 Insumos y materias primas que se utilizan en la preparación de los productos

RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Observa la imagen y responde las siguientes preguntas en tu cuaderno o portafolio:

¿Qué insumos y materiales utilizan para la elaboración de las cerámicas y chullos? ¿Dónde crees que consiguen los insumos y materiales para la elaboración de sus productos?

Fuente: Proyectos de educación para trabajo. Nivel I y II.

NOS INFORMAMOS:

Insumos y materiales[2]

Un paso de mucha importancia en todo negocio o emprendimiento lo constituye la adecuada selección de los insumos y materiales a ser empleados en la elaboración de los productos. En el caso de que se brinden servicios, debe verificarse que la atención, propia del negocio, sea la mejor.

Insumo: es todo elemento que sirve para la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. También se le denomina materia prima. Otra característica de los insumos es que pierden sus propiedades para transformarse en otros y forman parte del producto final.

Los insumos se emplean en diferentes actividades o procesos al elaborar el producto. En la artesanía, por ejemplo, un insumo puede ser el agua, las pinturas, los disolventes de pintura, las lijas, o todo aquello que se ha empleado para elaborar el producto final.

Material: se denomina a todo aquello que es indispensable y es un elemento esencial en la elaboración del producto. En el caso de la artesanía utilitaria se denomina material a la arcilla, sin este elemento no será posible elaborar el producto. Otro ejemplo puede ser en la construcción de una casa, los ladrillos, la piedra, el fierro, etc. En el caso de una carpintería es la madera; en las confecciones industriales es la tela.

[2] Ministerio de Educación (2019). Proyecto de Educación para el Trabajo. Nivel 1 y 2. Educación Básica Alternativa.

Identifica en la información, sobre insumos y materiales, palabras que desconozcas su significado; luego busca un sinónimo para cada una de ellas.

¿Cuál es la diferencia entre insumo y material?

Escribe dos ejemplos de insumos y dos de materiales, que se utilizan en los negocios de tu localidad.

PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Elige un producto o servicio de tu entorno, en el que puedas identificar los insumos y materiales que utilicen frecuentemente. Luego, completa el siguiente cuadro:

Producto		Servicio	
Insumo	**Material**	**Insumo**	**Material**

COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

En tu cuaderno o portafolio:

- Describe los insumos o materiales que necesitas para la elaboración del producto de tu idea de negocio. Utiliza los sinónimos que escribiste en la actividad anterior.
- Es importante recordar cómo escribir una descripción:
- Para escribir una descripción hay que plantearse tres cosas: el tema de nuestro texto; la organización o disposición de los detalles; y cómo lo expresamos con palabras.

Fuente: Xunta de Galicia (s. f.) El texto descriptivo.

Actividad 3 El *marketing* de los negocios en mi localidad

RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Responde las siguientes preguntas en tu cuaderno o portafolio:

¿Qué acciones observas en la imagen? ¿Qué crees que están elaborando?

Fuente: Flash, Catch y Match

NOS INFORMAMOS:

Plan de *marketing*[3]

El plan de *marketing* es una herramienta básica de gestión que debe utilizar todo negocio o empresa, inclusive por aquellos que desarrollan negocios o emprendimientos que quieren lograr el éxito comercial que permita cumplir las metas y los objetivos planteados.

Es una herramienta a corto plazo, donde el objetivo principal es que el negocio logre obtener beneficios en un tiempo muy corto. Por ejemplo: vender más, obtener más ganancia, tener más clientes y, de alguna manera, posicionarse en el mercado.

Elaborar un plan de *marketing* permite tener una visión muy clara y concreta de lo que se quiere alcanzar en el negocio. Su elaboración permite comparar la calidad con la de la competencia, establecer los costos y precios del producto o servicio a ofertar, determinar la forma de distribución y comercialización, calcular el tiempo que necesitará en cada etapa o proceso, qué recursos se tienen que emplear, tanto económicos y materiales; qué tipo de personal se requiere para garantizar el éxito del proyecto y, también, prever el equipamiento necesario para mejorar la productividad.

Hay muchos modelos y formas de hacer un plan de *marketing*, pero podemos sugerir uno muy sencillo.

[3] Ministerio de Educación (2019). Proyecto de educación para trabajo. Nivel 1 y nivel 2. Educación Básica Alternativa.

COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

Completa tu Plan de *Marketing* teniendo en cuenta tu idea de negocio

PLAN DE *MARKETING*		
Fecha o periodo del plan		
Objetivo		¿Qué es lo que quieres lograr con este plan?
Productos o servicios a ofertar		¿Cuál es el producto o servicio de la idea de negocio que quieres ofertar?
Análisis del mercado	Producto	Describe si el producto o servicio que vas a ofertar responde a la necesidad de tus clientes.
	Precio	Escribe si el precio del producto o servicio está al alcance del cliente, si te permite obtener ganancias.
	Plaza o lugar dónde lo vas a vender	Escribe el lugar dónde vas a ofrecer tu producto o servicio.
	Promoción	¿Qué estrategias puedes utilizar para promocionar tu producto?

Actividad 4 La presentación de los productos que se comercializan en la localidad

RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Observa los gráficos y responde en tu cuaderno o portafolio:

¿Qué formas de presentación de la leche observas en la imagen? ¿Por qué crees que la leche se comercializa en diferentes presentaciones?

Fuente: Grupo Rica

NOS INFORMAMOS:

Presentación de producto[4]

Todos sabemos que la primera impresión es determinante, aún más en los negocios. El interés que tienen las personas por encontrar un producto con buena presentación resulta impresionante, pues la presentación puede causar que un consumidor adquiera o no el producto.

El empaque debe guardar armonía. El logo debe representar tanto a la empresa como al producto y suscitar sensaciones agradables a la vista del consumidor.

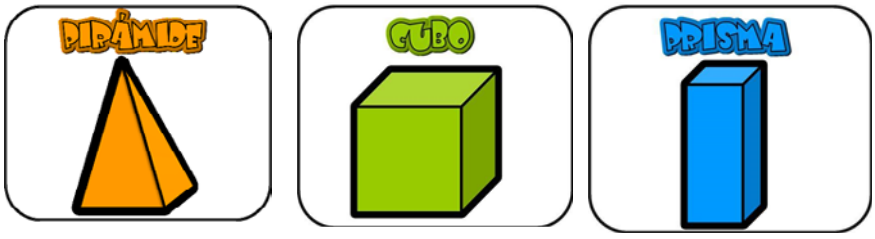
¿Por qué es importante la presentación del producto?

_____

¿Qué características debe tener el empaque de un producto?

_____

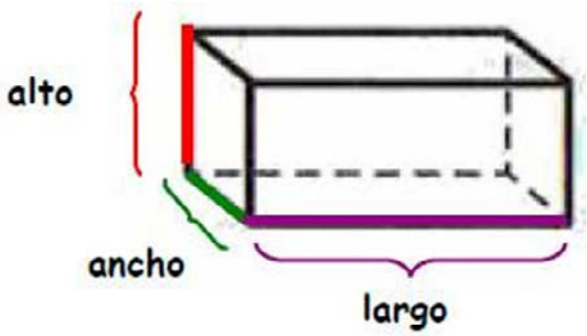
Las diferentes presentaciones de empaques utilizados en los productos que se comercializan tienen formas geométricas de tres dimensiones: largo, ancho y altura. Ocupan un lugar en el espacio y en consecuencia tienen un volumen:



Fuente: Menta más Chocolate

PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Antonio elaboró un empaque para la venta de sus alfajores, el cual tiene la siguiente forma:



Fuente: Colegio San José Bernardo

Mide con una regla el alto, ancho y largo del empaque que elaboró Antonio, para la venta de sus alfajores; luego registra sus medidas dónde corresponda:

¿Cuántos lados tiene el empaque que utiliza Antonio?

_____

¿Qué forma tiene el empaque?

_____

COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

En tu cuaderno o portafolio:

Utiliza tu creatividad y dibuja el empaque que utilizarás para la presentación del producto de tu idea de negocio. Utiliza lápices de colores.