

start Innova



Construyendo comportamientos emprendedores

MANUAL DEL TUTOR

2023/2024

ÍNDICE

STARTInnova: construyendo comportamientos emprendedores	3
Normativas de STARTInnova: modelo pedagógico y secuencias de aprendizaje de las	
FASE 1: Aprendiendo a emprender	4
FASE 2: De la idea al proyecto, el modelo CANVAS	7
FASE 3: Desarrolla tu proyecto (trabajo en equipo)	11
FASE 4: Defiende tu proyecto	14
Actividades empresas mentoras y centros	16
Datos prácticos	17
ANEXO. Guía de uso del Panel del Tutor	21
ANEXO. Desarrolla tu proyecto: guía paso a paso	29
ANEXO. Material debate: fase 2.....	36

STARTInnova es un programa para el **desarrollo y fomento de comportamientos emprendedores**, dirigido a estudiantes de bachillerato y/o formación profesional. **STARTInnova** es además un programa de capacitación sobre las metodologías y herramientas necesarias para el **desarrollo** de un **proyecto de emprendimiento empresarial, social o de otra índole**.

Los participantes, en **grupos de 4 -5 alumnos tutorizados por un profesor** de su centro escolar, trabajan y se forman durante la duración del programa en los **4 elementos imprescindibles** para que una persona pueda **emprender eficazmente**:

1) habilidades y competencias necesarias de las personas emprendedoras:

- | | |
|------------------------------|-----------------------------|
| . visión | . capacidad de sinergia |
| . capacidad de planificación | . habilidad de comunicación |
| . proactividad | . capacidad de negociación |

2) metodología (mod. CANVAS): cómo convertir en proyecto real una idea

- | | |
|---------------------------|---------------------------|
| . propuesta de valor | . canales |
| . segmentación de mercado | . relación con el cliente |
| . alianzas clave | . recursos clave |
| . flujos de ingresos | . actividades clave |
| | . estructura de costes |

3) desarrollo del proyecto, y

4) defensa del mismo

Todo ello a través de **contenidos audiovisuales y dinámicas de e-learning**, y la tutorización de un comité técnico compuesto por expertos contrastados en estas facetas.

La base metodológica sobre la que se asienta STARTInnova radica en una **plataforma de e-learning** basada en conjugar la explicación de **conceptos teóricos** con la asimilación y el refuerzo de los mismos por medio de **ejercicios interactivos de autoevaluación**. Todo ello, acompañado del conocimiento de experiencias reales en los diferentes ámbitos que abarca el emprendimiento gracias a la celebración de **charlas digitales** con diferentes expertos en las materias objeto de formación en este programa.

Veamos con más detalle cómo es la secuencia de aprendizaje STARTInnova:

FASE 1 | Aprendiendo a emprender

Formación en las habilidades necesarias de las personas emprendedoras

1.1. Objetivo: conocer y aprender las características de las personas emprendedoras, tanto a nivel interno (planificación, proactividad y visión) como a nivel externo (sinergia, comunicación y negociación).

1.2. Proceso formativo:



1.3. Recursos formativos:

1.3.1. Teoría. Características de las personas emprendedoras: planificación, proactividad, capacidad de visión, sinergia, habilidad de comunicación y de negociación.

Vídeos locutados. Su misión es ejemplificar cada uno de los conceptos teóricos que l@s alumn@s deben interiorizar, con un lenguaje audiovisual cercano y adaptado a ellos. Se trabajan individualmente.



Contenido de refuerzo (texto+imagen). Refuerza el contenido de cada vídeo, profundizando en los conceptos teóricos desarrollados en el formato audiovisual. Se trabajan individualmente.

Preguntas de refuerzo. Al acabar el contenido teórico del concepto explicado se realizan 2 preguntas, que el estudiante deberá contestar para auto-evaluar el nivel de conocimientos adquirido. Se trabajan individualmente. La plataforma de e-learning devuelve al estudiante la respuesta de las mismas, indicándole además si las ha respondido correctamente o no.

Aprendiendo a emprender | Características de la persona emprendedora
Proactividad



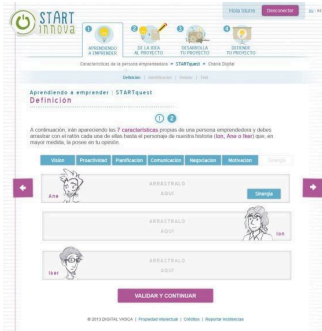
LA CREACIÓN MENTAL PRECEDE A LA FÍSICA

Ana acaba de visualizar una oportunidad para llevar a cabo un proyecto con su amigo Ion. Así, una idea ha comenzado a concretarse en su mente antes de hacerse real.

Al igual que un cocinero, antes de hacer una tortilla visualiza el resultado, el proyecto de Marco y Ana comienza a tomar forma en sus mentes. En eso consiste la **VISIÓN**.

 El fracaso no debe verse como algo negativo pues puede ser un peidano hacia el éxito.

1.3.2. Ejercicios prácticos



Actividades interactivas. Dos ejercicios auto-evaluables, que se realizarán individualmente que consisten en relacionar conceptos.

Debate en clase orientado por el tutor, empleando como base para la discusión en el aula las respuestas individuales del apartado anterior. Se realiza en grupo.

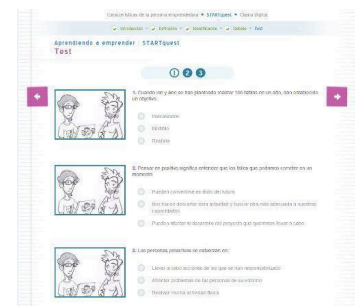
Test de auto-evaluación de conocimientos. Se realiza de forma individual una vez realizados los dos pasos anteriores.

La plataforma de e-learning devuelve al estudiante el resultado, indicándole además si ha respondido correctamente o no a cada una de las preguntas del test.

1.3.3. Charla digital



La charla digital es una actividad que consta de tres partes: preparar las preguntas que se enviarán al experto (se realiza en grupo); Participar en la charla digital (participan todos los grupos); Actividad de autoevaluación (se realiza individualmente).



1.4. Tu desempeño: verificar que l@s alumn@s interiorizan los conceptos y reflexionan antes de responder a los diferentes ejercicios planteados en esta fase. Así mismo, velar por el correcto desarrollo del debate en el aula así como en la participación en la charla digital.

FASE 2 | De la idea al proyecto

Formación en la metodología (mod. Canvas) para convertir en proyecto real una idea

2.1. Objetivos:

- a) conocer diferentes técnicas y fuentes de inspiración para ayudar a los participantes a **identificar ideas** para el desarrollo de su propio proyecto de emprendimiento.
- b) conocer cuáles son las variables principales a tener en cuenta en la confección de un modelo de negocio empresarial mientras profundizan en los bloques del **modelo CANVAS** creado por Alexander Osterwalder, una de las metodologías de modelo de negocio más empleadas por su sencillez, y que permite a los participantes definir: la segmentación de mercado; la propuesta de valor; los canales de distribución y comunicación; la relación con el cliente; los flujos de ingresos; las actividades clave; los recursos clave; las alianzas clave; y las estructura de costes.

2.2. Proceso formativo:



2.3. Recursos formativos:

2.3.1. Teoría. Técnicas y fuentes de inspiración para identificar la idea sobre la que desarrollar el proyecto de emprendimiento y la metodología (mod. CANVAS) para convertir en proyecto real una idea

Vídeos locutados. Su misión es ejemplificar cada uno de los conceptos teóricos que l@s alumn@s deben interiorizar, con un lenguaje audiovisual cercano y adaptado a ellos. Se trabajan individualmente.



Contenido de refuerzo (texto+imagen). Refuerza el contenido de cada vídeo, profundizando en los conceptos teóricos desarrollados en el formato audiovisual. Se trabajan individualmente.

Preguntas de refuerzo. Al acabar el contenido teórico del concepto explicado se realizan 2 preguntas, que el estudiante deberá contestar para auto-evaluar el nivel de conocimientos adquirido. Se trabajan individualmente. La plataforma de e-learning devuelve al estudiante la respuesta da las mismas, indicándole si las ha respondido correctamente o no.

¡A TENER EN CUENTA! En el caso del **módulo dedicado a la IDEA**, se trata de dos **ejercicios a desarrollar en grupo** con el objetivo de ayudar a l@s estudiantes a identificar la idea sobre la que desarrollarán el proyecto de emprendimiento que entregarán en la fase 3.



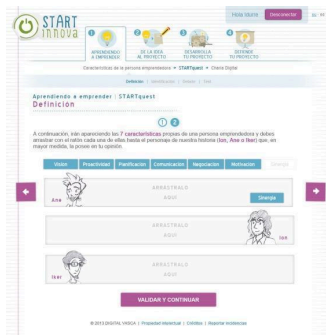
¡A TENER EN CUENTA! **Borrador del proyecto.** Se realiza en grupo y consiste en cada grupo vaya relacionando **cada pieza del modelo CANVAS con su idea o con la solución identificado para un reto social.** Contarán con el ejemplo resuelto de nuestros amigos de



OIKAN que les servirá de ayuda. Este ejercicio se repite en cada una de las piezas del modelo Canvas, de forma que irán generando un **borrador** que les ayudará a redactar en la Fase 3 su **Proyecto Final**. Se recomienda que la idea o la solución al reto social que utilizada en estos ejercicios sea la misma que empleen para desarrollar el Proyecto Final, ya que les facilitará el trabajo.

AVISO: Este ejercicio, Borrador del Proyecto, siempre se muestra tras la segunda pregunta de refuerzo y cierra el aprendizaje de cada una de las piezas del Canvas.

2.3.2. Ejercicios prácticos



Actividades interactivas. Dos ejercicios auto-evaluables, que se realizan individualmente y que consisten en relacionar conceptos.

Debate en clase orientado por el tutor, empleando como base para la discusión en el aula los dos casos prácticos propuestos para que l@s estudiantes comprendan cómo detrás de todo proyecto de emprendimiento debe a ver un plan de negocio. Se realiza en grupo.

Test de auto-evaluación de conocimientos. Se realiza de forma individual una vez realizados los dos pasos anteriores.

La plataforma de e-learning devuelve al estudiante el resultado, indicándole además si ha respondido correctamente o no a cada una de las preguntas del test.



2.3.3. Charla digital



La charla digital es una actividad que consta de tres partes: preparar las preguntas que se enviarán al experto (se realiza en grupo); Participar en la charla digital (participan todos los grupos); Actividad de autoevaluación (se realiza individualmente).

1.4. Tu desempeño: verificar que l@s alumn@s identifican la idea sobre la que desarrollarán el proyecto de emprendimiento; interiorizan los conceptos y reflexionan antes de responder a los diferentes ejercicios planteados en este bloque formativo; y trabajan el borrador de su proyecto de emprendimiento. Así mismo, velar por el correcto desarrollo del debate en el aula así como en la participación en la charla digital.

FASE 3 | Desarrolla tu proyecto

Puesta en práctica de los conocimientos adquiridos en las fases previas

3.1. Objetivo: desarrollar el correspondiente proyecto de emprendimiento empresarial, social o de otra índole aplicando la metodología aprendida (modelo CANVAS). Trabajo en grupo.

Los participantes, en grupos compuestos por 4 ó 5 alumn@s, deberán trabajar en dicho plan de negocio. Esta actividad les permitirá poner en práctica también las habilidades y competencias aprendidas en la primera fase: el trabajo en equipo, la capacidad de establecer relaciones basadas en el beneficio mutuo, la asertividad o la escucha activa.

3.2. Proceso formativo:



3.2. Recursos formativos:

3.2.1. Desarrollo del proyecto. Partiendo del borrador que han ido realizando en la fase anterior, deberán cumplimentar los distintos bloques que componen el tablero del modelo CANVAS. De esta forma, los alumnos convertirán en proyecto, su idea de emprendimiento empresarial, social o de otra índole. Al objeto de ayudarles en este cometido, en la plataforma de e-learning se ha incorporado una Guía paso a paso.

GUÍA PASO A PASO.

Se compone de nueve fichas como ésta, una por cada pieza del modelo Canvas:



PROPOSICIÓN DE VALOR

• ¿Qué necesidad o problema resolvéis?
• ¿Qué es lo que te hace diferente y, por lo tanto, es por lo que tu cliente está dispuesto a pagarte?

2 Recuerde que:

- Es la razón por la que los clientes elegirán nuestra empresa, nuestro producto o servicio y lo que nos diferencia de la competencia.
- Nuestro valor puede ser:
 - Cuantitativo: por ej., el precio
 - Cualitativo: por ej., el diseño
- La diferenciación de la competencia puede venir a través de:
 - Novedad
 - Prestaciones
 - Personalización
 - Facilitar el trabajo
 - Diseño
 - Marca/Status
 - Precio
 - Reducción de riesgo
 - Disponibilidad

No olvidéis que el comité evaluador valorará:

- Especificar con claridad y detalle qué problema resolvéis a vuestros clientes, explicando en qué radica el carácter novedoso del proyecto.
- Describir con claridad qué factor o factores resultan destacables al definir la propuesta de valor (factores tales como el precio, la calidad, el diseño, la seguridad, etc.) para vuestro cliente o segmento de clientes.

Caso práctico. IOIKAN:

El valor que aportan nuestros amigos con su proyecto es la realización de diseños personalizados en los skates que ofrecen a sus clientes.

- 1) **PREGUNTAS PARA LA REFLEXIÓN.** Son las preguntas, a las que dando respuesta, ayudarán a los estudiantes a identificar las cuestiones que tienen que estar presentes en cada pieza del Canvas.
 - 2) **RECUERDA QUE.** Resumen de los conceptos aprendidos en la Fase 2 y que les servirán para decidir cómo se concreta cada pieza del canvas su proyecto.
- NO OLVIDÉIS.** Se recogen las cuestiones que valorará el comité evaluador.
- CASO PRÁCTICO:** Ejemplo de cómo lo han resuelto los 3 protagonistas de nuestra historia en su proyecto IOIKAN

Una vez desarrollado el proyecto, éste se enviará a través de la plataforma de e-learning para que sea evaluado por el comité evaluador.



Paso a paso para enviar el trabajo final

3.2.2. Charla digital



La charla digital es una actividad que consta de tres partes: preparar las preguntas que se enviarán al experto (se realiza en grupo); Participar en la charla digital (participan todos los grupos); Actividad de autoevaluación (se realiza individualmente).

1.4. Tu desempeño: orientar y tutorizar a l@s alumn@s durante el proceso de desgranar y realizar el plan de negocio siguiendo el modelo CANVAS.

FASE 4 | Defiende tu proyecto

Presentación del proyecto ante un comité de expertos

4.1. Objetivo: desarrollar las capacidades y habilidades necesarias para realizar una presentación in situ de 10' ante un jurado compuesto por profesionales de reconocido prestigio del mundo de la empresa, la educación y el emprendimiento.

4.2. En qué consiste: se trata de un evento en el que los 10 mejores trabajos seleccionados en la fase anterior (Desarrolla tu proyecto: trabajo en equipo) realizarán una presentación in situ de 10 minutos de duración exponiendo ante un comité de expertos las claves de su proyecto (segmentación de mercado, propuesta de valor, canales de distribución y comunicaciones, relación con el cliente, flujos de ingresos, actividades clave, recursos clave, alianzas clave, estructura de costes).

4.3. Proceso formativo:



Objetivo pedagógico.
Capacitar al alumn@ en la elaboración de un modelo de negocio/proyecto aplicando para ello el modelo CANVAS aprendido en el bloque 2 de STARTInnova.

4.4. Formato del acto: En el caso de que haya grupos con participantes mayores de 16-17 años, para respetar la igualdad de oportunidades a la hora de defender el proyecto la final se desdoblará en 2 categorías con 5 finalistas por cada una de ellas (categoría 1: 16-17 años; categoría 2: mayores de 17 años).

4.5. Puntuación de los proyectos:

- Proyecto (documento subido a STARTInnova): 50% de la nota
- Defensa del proyecto ante el tribunal del evento pitch: 50% de la nota

4.6. Tu desempeño: orientar y asesorar a l@s alumn@s en la presentación de su proyecto para la defensa ante el comité de expertos del evento pitch. Dado que se dispondrá de 10 min. para exponer el proyecto, será muy importante la capacidad de síntesis.

Las “Empresas Mentoras” son empresas, que estando comprometidas con el fomento de comportamientos emprendedores, apadrinan a uno de los centros participantes. En el marco de este apadrinamiento, el se realizará una visita a las instalaciones de la empresa mentora, de forma que los participantes tendrá ocasión de conocer la realidad concreta de una empresa y los retos a los que enfrentan, contribuyendo de esta forma a reforzar la propuesta formativa de STARTinnova. Así mismo, esta visita permite que empresa mentora y grupo apadrinado estrechen lazos de colaboración.

Calendario (orientativo):

- concertar fecha de la visita: octubre
- visita a la empresa: noviembre-enero

Programa de la visita (orientativo):

- llegada a la empresa: acogida, presentaciones y explicación del proyecto desarrollado en STARTinnova (15)
- visita a las instalaciones (1h)
- fin de la actividad: turno de preguntas (30 min.)

Compromisos del grupo apadrinado:

- asistir a la visita a la empresa mentora
- enviar a la empresa apadrinadora el proyecto

1.- **Duración de la iniciativa.** STARTInnova comienza el 2 de noviembre de 2016 y finaliza en febrero de 2017.



Calendario

OCTUBRE 4ª semana (2h)	NOVIEMBRE 2/011	ENERO 27/01	MARZO 1ª semana
Sesión FORMACIÓN -nuevos tutores-	FASE 1 APRENDIENDO A EMPRENDER Características de la persona emprendedora Charla Digital: Semana del 20 de noviembre.	FASE 2 DE LA IDEA AL PROYECTO Metodología CANVAS Charla Digital: Semana del 2 de diciembre	FASE 3 DESARROLLA TU PROYECTO Trabajo en grupo Charla Digital: Semana anterior a Navidad
			FASE 4 DEFIENDE TU PROYECTO 10 grupos finalistas

2.- **Los participantes:** estudiantes de 16-17 años de Bachiller o Formación Profesional. En caso de que se participe con alumnos mayores de 17 años, se deberá noticiar a STARTInnova indicando cuántos alumn@s tienen más de esa edad y cuál es la edad de cada uno de ellos.

Si se diera el caso de que hubiera participantes mayores de 17 años y para respetar la igualdad de oportunidades a la hora de defender el proyecto, la final se desdoblará en 2 categorías con 5 finalistas por cada una de ellas (categoría 1: 16-17 años; categoría 2: mayores de 17 años).

3.- **Grupos.** El profesor deberá crear grupos compuestos de 4 ó 5 alumn@s intentando que sean lo más equitativos posible.

4.- **Requerimientos técnicos.** Versión del navegador: Mozilla firefox 3 y superiores; Internet explorer 7 y superiores; Google Chrome 5 y Flash 10. Para descargar las últimas versiones de navegadores (Mozilla, Chrome, Internet Explorer, Safari y Opera) ir a: <http://browsehappy.com/>
Para descargar la última versión de Flash ir a: <http://get.adobe.com/flashplayer/>

5.- **Comunicación con el equipo de STARTINNOVA.** Los avisos los realizaremos mediante mensajes a la dirección de correo electrónica que nos facilitéis en la reunión. Podéis contactar con el equipo de coordinación en la dirección info@larioja.startinnova.com

6.- **Fichas de los participantes.** Constará de una foto de conjunto y la relación de participantes (nombre y apellidos) que componen cada uno de los grupos. Estas fichas las creará el tutor de cada grupo a través del Panel del Tutor (ver manual de uso más adelante). El **viernes 31 de octubre** es el último día para dar de alta a los grupos y los alumnos. Este paso es requisito previo e imprescindible, ya que es lo que permite que cada usuario reciba los datos de acceso (usuario y contraseña) con los que participar en STARTinnova.

7.- **Premios.** Los tres primeros clasificados en el evento pitch a celebrarse en marzo recibirán estos premios, siendo los mismos para las dos categorías:

- Primer premio para cada una de las categorías: Una tablet para cada participante + Diploma.
- Segundo premio para cada una de las categorías: Un teclado inalámbrico para cada participante y tutor + Diploma.
- Tercer premio para cada una de las categorías: Chormecast para cada participante y tutor + Diploma.
- Diploma acreditativo para el centro, el tutor y para todos los alumnos que presenten proyecto.

Datos de contacto en STARTinnova

Noemi Iruzubieta

(coordinadora del proyecto)

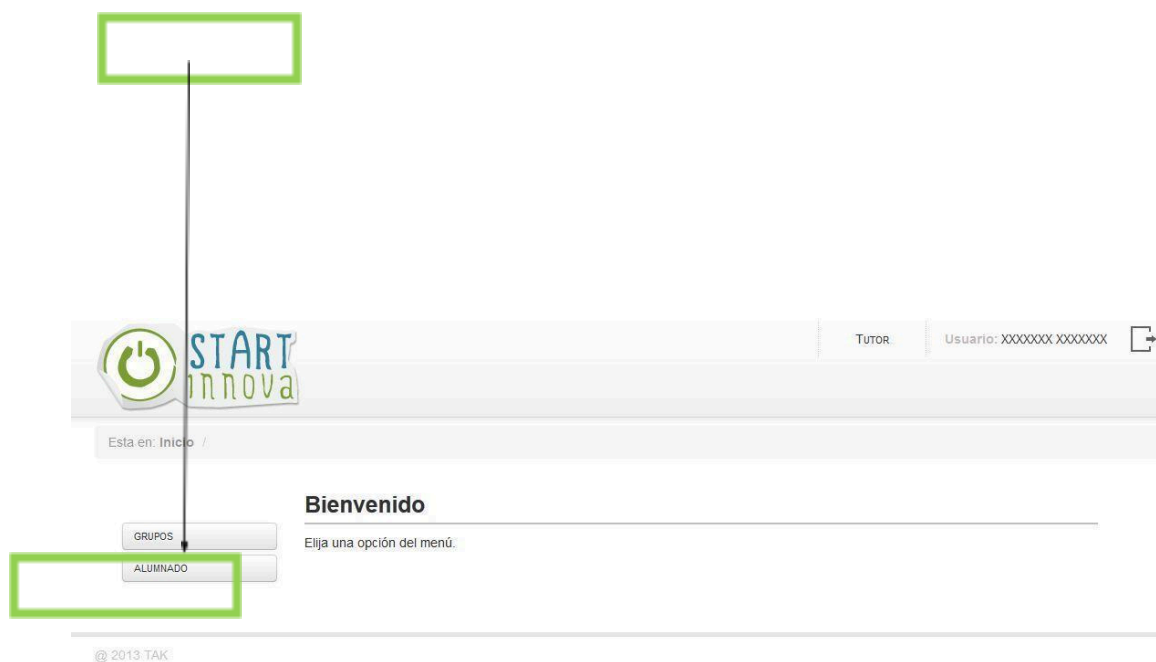
Tel. 941 279196 / 629 870 472

info@larioja.starinnova.com

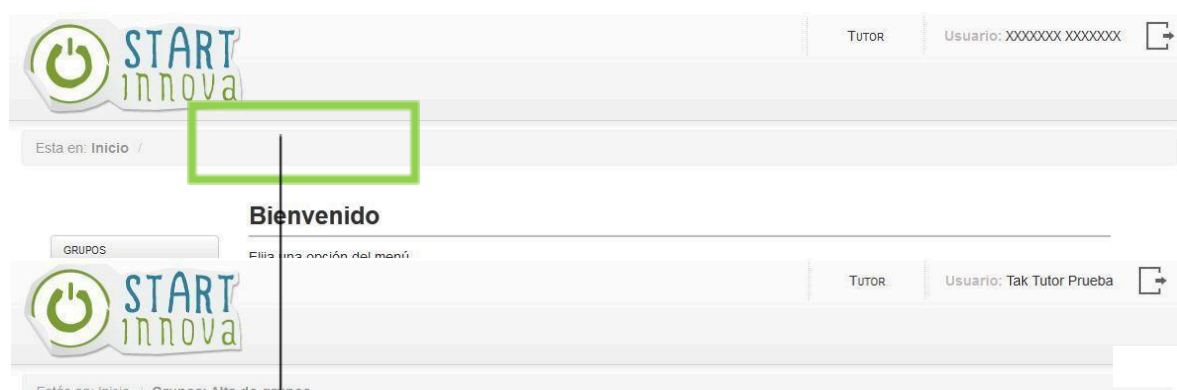
El primer paso es dar de alta los grupos y a continuación, l@s alumn@s que componen dicho grupo.

ALTA DE GRUPOS

1.1. Hacer click en GRUPOS y a continuación aparecerá la opción ALTA DE GRUPOS



1.2. Se abrirá una nueva ventana, en la que deberemos pulsar en el botón AÑADIR GRUPOS para que se abra una ventana emergente en la que escribiremos el NOMBRE DEL GRUPO, Categoría de EDAD (16-17 años o mayores de 18 años), ESTUDIOS que cursa el grupo, ASIGNATURA en la que se trabaja STARTInnova, subiremos la FOTO DE GRUPO y finalizaremos pulsando en el botón GUARDAR.



Datos del grupo

Nombre del grupo

Categoría: Sin categoría edad ▼

Estudios: Bachillerato Curso 1º ▼

Asignatura: Atención no educativa ▼

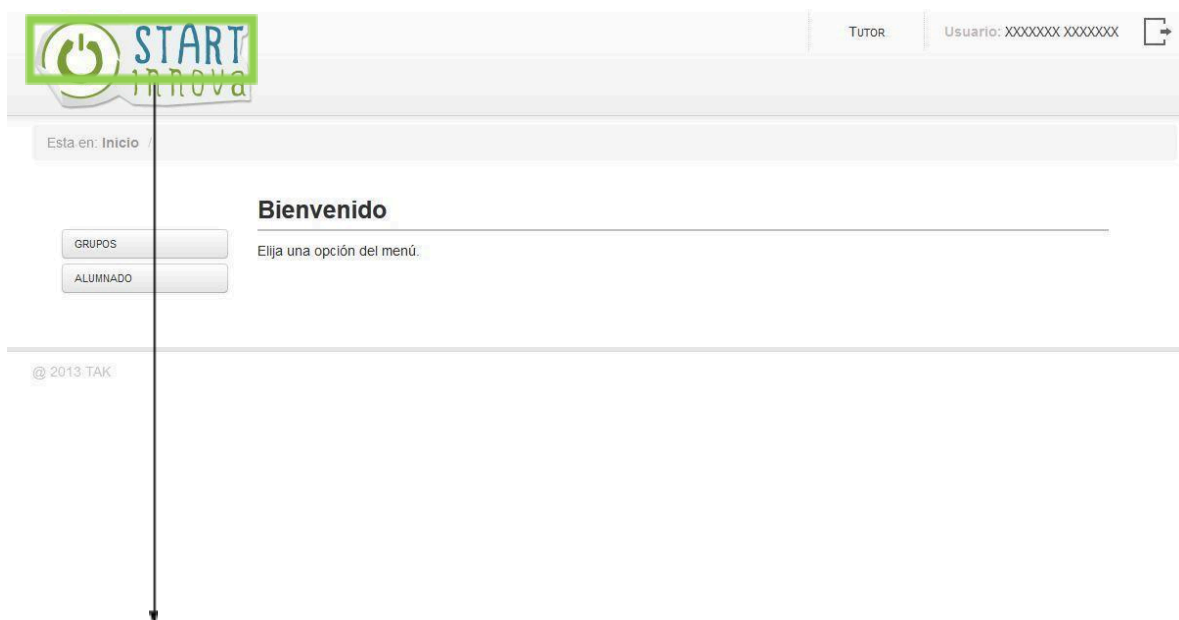
Idioma del Proyecto: Castellano ▼

Añadir foto: Ningún archivo seleccionado
227px de ancho x 168px de alto. Formato JPG

¿Saltar visualización de Videos? No ▼

ALTA DE LOS ALUMN@S QUE COMPONEN CADA GRUPO

- 2.1. Hacer click en ALUMNADO y a continuación aparecerá la opción ALTA DE ALUMNOS



- 2.2. Se abrirá una nueva ventana, en la que deberemos pulsar en el botón AÑADIR ALUMNOS para que se abra una ventana emergente en la que escribiremos el NOMBRE, APELLIDOS, AÑOS DE NACIMIENTO, EMAIL del alumn@, le asignaremos al grupo en el que estará participando y finalizaremos el proceso pulsando en GUARDAR. Así tantas veces, como alumn@s participen.

Visualización y
descarga de las
contraseñas de los
alumnos

A fin de seguir la actividad de tus alum@s únicamente tienes que seguir estos sencillos pasos:

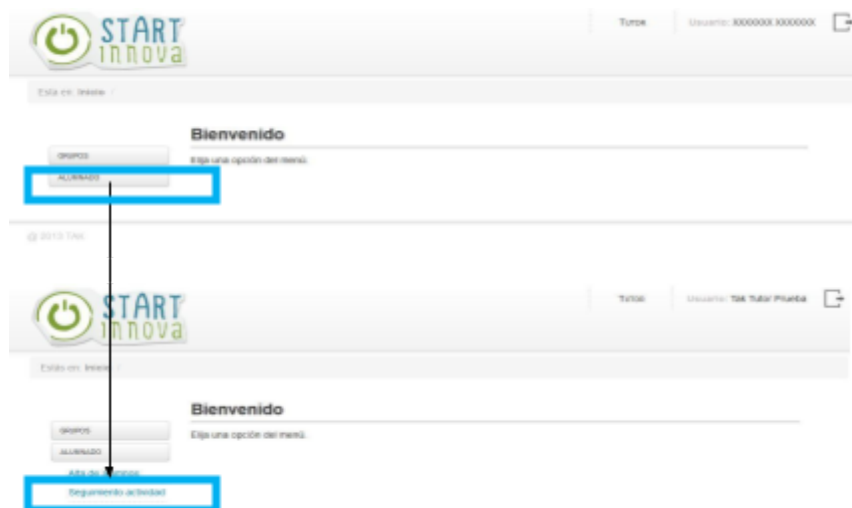
SEGUIMIENTO ACTIVIDAD ALUMN@S

Mensajes de alerta. El panel mostrará un mensaje sobre el grado de cumplimiento de los actividades por parte de cada uno de los alumnos en estos momentos:

- Fase 1: tres días antes de la fecha, siguiendo la planificación recomendada en el calendario de la iniciativa, en que tus alumnos/as deberían estar terminando la fase 1 de STARTInnova, Aprendiendo a emprender.
- Fase 2: en la fecha en la que, siguiendo la planificación recomendada en el calendario de la iniciativa, tus alumnos/as deberían comenzar a trabajar en la Fase 2 de STARTInnova, De la idea al proyecto.
- Fase 3. en la fecha en la que, siguiendo la planificación recomendada en el calendario de la iniciativa, tus alumnos/as deberían comenzar a trabajar en la Fase 3 de STARTInnova, Desarrolla tu proyecto. Así mismo, se mostrarán mensajes de alerta cuando queden 7 días para entregar el proyecto y una vez, finalizado el plazo de entrega del proyecto

Para realizar el SEGUIMIENTO de la ACTIVIDAD de cada alumno:

3.1. Clickar en ALUMNOS y aparecerá la opción SEGUIMIENTO ACTIVIDAD



- 3.2. Se abrirá una nueva ventana, en la que aparece el listado de ALUMNOS PARTICIPANTES. Pulsando en VER DETALLE, se visualiza la actividad del participante.

Seguimiento

Nombre y apellidos: Nela Puig Sanz

Grupo: 4

VER DETALLE

Listado de alumnos: Nela Puig Sanz

Nombre y apellidos: Nela Puig Sanz

Grupo: La Noriega

Curso: 4º ESO

Bloque 1 | Aprendiendo a emprender

Actividades de aprendizaje

Actividad	Valor	Actividad 1	Actividad 2
Introducción	100%		
Segmentación de mercado	100%	100%	100%
Propuesta de valor	100%	100%	100%
Canales	100%	100%	100%
Relación con los clientes	100%	100%	100%
Flujo de ingresos	100%		
Recursos clave	100%		
Actividades clave	100%		
Alcance clave	100%		
Estructura de costes	100%		
Condiciones	100%		

Resumen

Actividad	Actividad 1	Actividad 2	Finalidad
Segmentación	100%	100%	100%

Actividad digital

Actividad	Propuesta de valor
Propuesta de valor	100%

Bloque 2 | Da la idea al proyecto

Bloque 3 | Desarrolla tu proyecto

Bloque 4 | Defiende tu proyecto

ENCUESTA DE VALORACIÓN

A partir del 19 de diciembre y hasta el 17 de enero (ambos inclusive) se activará la encuesta de valoración.

Encuesta de Valoración

Vuestra opinión acerca del programa STARTInnoVa nos son muy útiles para continuar mejorando el programa, por eso a partir del 03 de diciembre os pediremos que cumplimentéis la **encuesta de valoración** que hemos preparado. Dispondréis hasta el 19 de diciembre para cumplimentarla. Desde ya, ¡Muchas gracias!

GRUPOS

ALUMNOS

ENCUESTA DE VALORACIÓN

Cumplimentar encuesta

ANEXO. DESARROLLA TU PROYECTO



Paso a paso

1º PASO: Nombrar un coordinador y planificar el trabajo (fase 2)

2º PASO: Idea (identificada en la fase 2)

Los grupos tienen ya identificada la idea o el problema al que van a dar solución, tras haber aplicado la técnica del brainstorming y observado su entorno a través de las diferentes fuentes de inspiración mostradas en la fase 2.

3º PASO: Borrador (realizado a lo largo de la fase 2)

A través de los ejercicios de cada una de las piezas del Modelo CANVAS realizados en la Fase 2, cada grupo ha desarrollado un borrador del proyecto. Ahora, sólo les quedará dar forma al borrador para convertirlo en su Proyecto Final.

4º PASO: Desarrollo del proyecto (a realizar en la fase 3)

En la fase 3 l@s estudiantes deberán dar forma al borrador para convertirlo en su Proyecto Final siguiendo el modelo CANVAS. Para ello, tendrán que trabajar y preparar los contenidos, es decir, cada una de las piezas que componen el tablero CANVAS. En este cometido, les será de ayuda la guía paso a paso, disponible en formato descargable en la plataforma de e-learning, y la aplicación de los recursos que ap en el bloque 2: la lluvia de ideas y las fuentes de inspiración.

Además de las 9 piezas del Canvas, deberán enviar una pieza destinada a Presentar el proyecto. Esta pieza contendrá el nombre del proyecto y una presentación del mismo (2 párrafos).

5º PASO: Envío del proyecto (a realizar en la fase 3)

Los grupos deberán subir a la plataforma vuestro trabajo a través de la opción VUESTRO PROYECTO. El último día es el 27 de enero.

Recomendaciones para presentar el proyecto

1. Verificar:

1.1. la consistencia del proyecto:

- ¿Es un proyecto creativo?
- ¿Tiene carácter innovador la propuesta planteada?
- ¿Está convenientemente estructurada la propuesta?
- ¿Cómo de concreto y coherente es el desarrollo de la propuesta?
- ¿Se trata de una propuesta viable?
- ¿Es aplicable el proyecto?

1.2. que se ha transmitido de forma clara la idea de proyecto que se presenta.

1.3. que las explicaciones se han argumentado convenientemente, de forma que se evite resolver la pieza del puzzle Canvas con una única frase.

2. Se aconseja que el proyecto esté escrito y presentado de forma que cualquier persona pueda entenderlo.

3. Revisar la ortografía y la gramática del trabajo. Una falta de ortografía o un error tipográfico determinado puede llegar a desmerecer todo el trabajo realizado, además de crear cierto recelo en quien lo lee o evalúa.

4. Prestar atención a la forma:

4.1. es conveniente reforzar las explicaciones, siempre que sea pertinente, con imágenes o fotos.

4.2. es aconsejable utilizar un estilo de redacción con oraciones simples y breves en aquellos casos en los que se desee destacar alguna idea o aspecto del proyecto.

4.3. resulta recomendable mantener la coherencia tipográfica. La calidad tipográfica no se orienta solo a la estética, sino también a la claridad y, por tanto, a la comprensión de los contenidos.

Revisar, revisar y volver a revisar. No debe entregarse nunca un escrito (en este caso el proyecto) que no se haya revisado varias veces y, a poder ser, por personas distintas. La revisión sirve, en

primer lugar, para eliminar errores formales, corregir deficiencias gramaticales y reorganizar el contenido. Y, en segundo lugar, permite mejorar la calidad general del texto: pulir y armonizar el ritmo sintáctico, depurar y enriquecer el léxico, y ajustar el tono.

¿Cómo enviar el trabajo?

1) Los alumnos deberán acceder a **VUESTRO TRABAJO**, donde encontrarán un tablero CANVAS como éste:



Cada una de las piezas pasará por **dos estados**, representados por los **siguientes iconos**, según vaya avanzando vuestro proyecto.



Pieza no enviada todavía



Pieza enviada y guardada

2) Pulsando en una cada una de las piezas, se abrirá una nueva ventana.

En ella, el alumno **subirá el documento** con la información y el título (por ej.: Segmentación de mercado) correspondiente al apartado en cuestión. El documento



deberá estar en **formato PDF** y en el podrán incluir fotos, imágenes, gráficos, enlaces a páginas web...

Una vez seleccionado el archivo, deberán pulsar el **botón guardar** y el archivo quedará enviado.

Los grupos pueden optar por que sea el coordinador quien envíe las diferentes partes con el material que han creado entre todos o repartir esta tarea entre todos los integrantes.

3) Una vez cumplimentadas todas las partes, se activará el botón **ENVIAR PROYECTO** ubicado en la parte inferior del tablero CANVAS. Antes de pulsar el botón, se deberán asegurar que el material subido es el que quieren presentar, porque una vez enviado, ya no se podrá volver a enviar el trabajo.

Recursos en la nube para convertir un archivo a formato PDF:

http://www.ilovepdf.com/es/merge_pdf/pdf/

<http://documento.online-convert.com/es/convertir-a-pdf>

<http://www.dopdf.com/es/>

<http://www.doc2pdf.net>



ANEXO. MATERIAL DEBATE, FASE 2

STARTINNOVA. CASO DE ESTUDIO DEL BUSINESS MODEL CANVAS DE DOS TIPOS DE EMPRESAS

1. Presentación

Posiblemente la mejor forma de comprender algo es con un ejemplo, así que te proponemos utilizar como caso de estudio estas dos empresas:

NESPRESSO. Uno de los negocios considerados como más innovadores de los últimos tiempos

LANTEGL BATUAK. Una organización no lucrativa que genera oportunidades laborales adaptadas a las personas con discapacidad, preferentemente intelectual y de Bizkaia, con el fin de lograr su máximo desarrollo y calidad de vida. Se trata de la iniciativa empresarial de mayor dimensión en el ámbito del empleo protegido de Bizkaia. En la actualidad, generan oportunidades laborales para más de 2.500 personas con discapacidad intelectual, física, sensorial y trastorno mental, a través de actividades industriales y de servicios. Sus 21 centros de trabajo suman más de 30.000 metros cuadrados, a los que se añaden 9 equipos en servicios, distribuidos por toda Bizkaia.

2. Objetivo

Capacitar al alumno en que detrás de toda empresa o iniciativa de emprendimiento, hay un plan de negocio para facilitar la viabilidad de la iniciativa

3. Dinámica de la actividad

- los alumnos se documentarán previamente sobre las empresas consultando la información disponible en la red (web de la empresa, referencias en la red,...)
- completar en clase, entre todos, el Canvas correspondiente a cada empresa
- debatir en clase las diferencias y similitudes entre ambos modelos de negocio



4. Material para el debate

	<u>NESPRESSO</u>	<u>LANTEGI BATUAK</u>
PROPUESTA DE VALOR	“el mejor café que puedas tomar, en tu casa”	Oferta de oportunidades laborales a personas con discapacidad en Bizkaia Empleo que mejore la calidad de vida y desarrollo de las personas con discapacidad
CLIENTES	Se dirige principalmente a dos perfiles: Por un lado a uno de un perfil adquisitivo medio-alto y por otra parte a un usuario de empresa/profesional	Se dirige principalmente a dos perfiles: Personas con discapacidad y Sector Público y privado
ALIANZAS/SOCIOS CLAVE	La alianza más relevante que tiene la compañía es con diversos fabricantes de cafeteras (Krupps...etc).	- Sector Público Bizkaia: Diputación Foral de Bizkaia - Sector privado: Repsol, Kutxabank, Vodafone, entre otros
INGRESOS	El principal viene de la venta de cápsulas (<u>modelo bait&hook</u>), mientras que un flujo inferior de ingresos viene de los fabricantes de cafeteras licenciatarios de su tecnología)	Ingresos de clientes Subvenciones Impacto social: beneficios sociales y de cohesión comunitaria Ahorro de gasto público: sistema sanitario y de servicios sociales
CANAL	Para entregar esta propuesta utiliza diversos canales: teléfono, tiendas físicas, postal o internet	Asociaciones de discapacidad Asociaciones de familias Centros asistencia especial Centros formativos especial
RELACIÓN	La relación, uno de los aspectos más clave, se gestiona a través del club Nesspresso, que no sólo fideliza y premia periódicamente a sus clientes sino que es capaz de avisar a un cliente de forma proactiva cuando le toca hacer una limpieza de su cafetera.	Programas de intervención social Programas de formación Programas de seguimiento continuado Relación con los compañeros
RECURSOS	Para entregar este modelo de negocio, los principales recursos que utiliza	Centros especiales de empleo Talleres Lantegi Batuak

	Nespresso son el de la logística, la producción de las cápsulas y la publicidad.	Personas Nuevas inversiones
ACTIVIDADES	Las actividades que consumen dichos recursos son las fabriles (producción de cápsulas), la I+D y la gestión del club Nespresso.	Talleres Lantegi Batuak homologados en Bizkaia *Desarrollo de cursos frecuentemente (mes) *Obras subacuáticas de todo tipo y magnitud *Inserción de alumnos en obras
COSTES	La estructura de costes que soporta el modelo de negocio tiene 3 elementos clave: coste del marketing y publicidad, coste de la producción y coste de la logística	Mantenimiento de inversiones en nuevas estructuras propias Personal docente y asistencial Seguros Material didáctico Transporte especial