****

**DIRECCIÓN ACADÉMICA**

**DEPARTAMENTO ESPECIALIDAD**

**Atención de Párvulos**

**Respeto – Responsabilidad – Resiliencia – Tolerancia**

**GUÍA N°4  
TEMA: “Plan de Negocio y Plan de Trabajo”**

**Módulo: Emprendimiento y Empleabilidad**

**Nombre: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Curso 4°E Fecha: \_\_\_\_/\_\_\_\_/2020**

**Objetivo:**

* **Identificar las características de un Plan de trabajo y un Plan de negocios, para ser aplicados en la organización de su emprendimiento relacionado a la especialidad.**

**Instrucciones**

* **Descarga o imprime la guía.**
* **Desarrolla la guía en relación al texto que se presenta.**
* **Luego responde cada una de las preguntas que se plantean y desarróllalas en tu cuaderno de Emprendimiento y empleabilidad.**

Luego de haber analizado interna y externamente tu proyecto, con la técnica FODA, llega el momento de organizarse en el tiempo y determinar para cuándo estará listo el producto o servicio que vienes planeando y cuáles son las responsabilidades que hay que distribuir. A continuación, conocerán qué es un plan de negocio y un plan de trabajo, sus diferencias y la importancia de realizarlos al momento de emprender.

Contar con un *plan de negocios*  y un  *plan de trabajo* puede marcar la diferencia entre tener una buena idea y ser un soñador o ser un emprendedor.

El **Plan de negocios**  es un documento guía que responde al qué, cómo, quién y cuándo de un negocio. Sirve para organizar las ideas y lograr una visión de conjunto. También es un instrumento de comunicación para ofrecerla a clientes. Por último, es una herramienta de uso interno que evalúa la viabilidad de una idea y permite un seguimiento de su puesta en marcha. La estructura de un plan de negocios debe contemplar varios aspectos como: identificación del negocio, antecedentes generales del negocio, identificación del producto y ficha de clientes.

El **Plan de trabajo** es un conjunto sistemático de actividades que se llevan a cabo para concretar una acción y satisfacer necesidades. Permite ordenar y sistematizar información relevante para realizar un trabajo concreto. En el plan se fija un cronograma, se designa a los responsables y se precisan las metas y objetivos.

Una gran ayuda para organizar las actividades de una empresa es la **Carta Gantt o Diagrama de Gantt**  que es una herramienta gráfica que permite organizar las actividades y tareas de una organización en el tiempo. Esto ayuda a planear las actividades y llevar un control de los plazos. La Carta Gantt se basa en un eje vertical donde aparecen los nombres de las actividades o tareas concretas y uno horizontal donde se muestran los períodos de tiempo en los que tienen que realizarse. Puede contemplar un trabajo de horas, días, semanas o años; dependiendo de cada tarea.

Ejemplo Carta Gantt

**Trabajo**

Para realizar el siguiente trabajo debes enfocarte primero en el emprendimiento elegido y trabajado en la Guía 3.

1.- En relación a ese emprendimiento, relacionado a tu especialidad, realiza el siguiente Plan de negocio, completando cada uno de los aspectos que se mencionan en la tabla.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | PLAN DE NEGOCIO |  | |
| 1 | Identificación del negocio | Nombre del negocio |  | |
|  |  | Nombre del representante |  | |
|  |  | Rubro |  | |
|  |  | Producto y/o servicios que ofrece |  | |
|  |  | Dirección |  | |
|  |  | Correo electrónico |  | |
|  |  | Año de formación |  | |
|  |  | N° de integrantes |  | |
|  |  | Fono |  | |
| 2 | Antecedentes generales del negocio | Breve historia | *(Fecha de inicio, circunstancias por las cuales se creó, integrantes.)* | |
|  |  | Características FODA | F | D |
| O | A |
|  |  | Objetivos del negocio | *(Identificar los objetivos del negocio para los próximos 3 meses.)* | |
|  |  | Necesidades | *(Identificar las necesidades del negocio y estimar su valor monetario.)* | |
|  |  | Ventaja competitiva | *(Identificar las características que hacen que los clientes me prefieran.)* | |
|  |  | Ubicación | *(Señale la dirección específica.)* | |
| 3 | Identificación del producto o servicio | Producto o servicio | *(Nombre del o los productos o servicios (los tres más importantes), características especiales y utilidad para el cliente.)* | |
|  |  | Estado actual | *(Fortalezas del producto y aspectos que podrían mejorarse.)* | |
| 4 | Ficha de clientes | Género y edad aproximados |  | |
|  |  | Ingresos |  | |
|  |  | Gustos e intereses |  | |
|  |  | Productos favoritos |  | |
|  |  | Lugares habituales de compra |  | |

2.- Realiza un Plan de trabajo de tu emprendimiento, desde la organización previa hasta la venta del primer producto y/o servicio. Guíate por el siguiente recuadro. En donde en la primera columna registres cada uno de los pasos en orden de arriba hacia abajo (lo que harás primero hasta el último) y en las filas de al lado las fechas, recuerda que pueden ser por días, semanas o meses. (Observa la carta Gantt que aparece en esta guía)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Etapas  (Organización de tu trabajo) | Fecha 1 | Fecha 2 | Fecha 3 | Fecha 4 | Fecha 5 | Fecha 6 | Fecha 7 |
|  | x |  |  |  |  |  |  |
|  |  | x |  |  |  |  |  |
|  |  |  | x |  |  |  |  |
|  |  |  |  | x | x |  |  |
|  |  |  |  |  |  | x | x |