

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento.

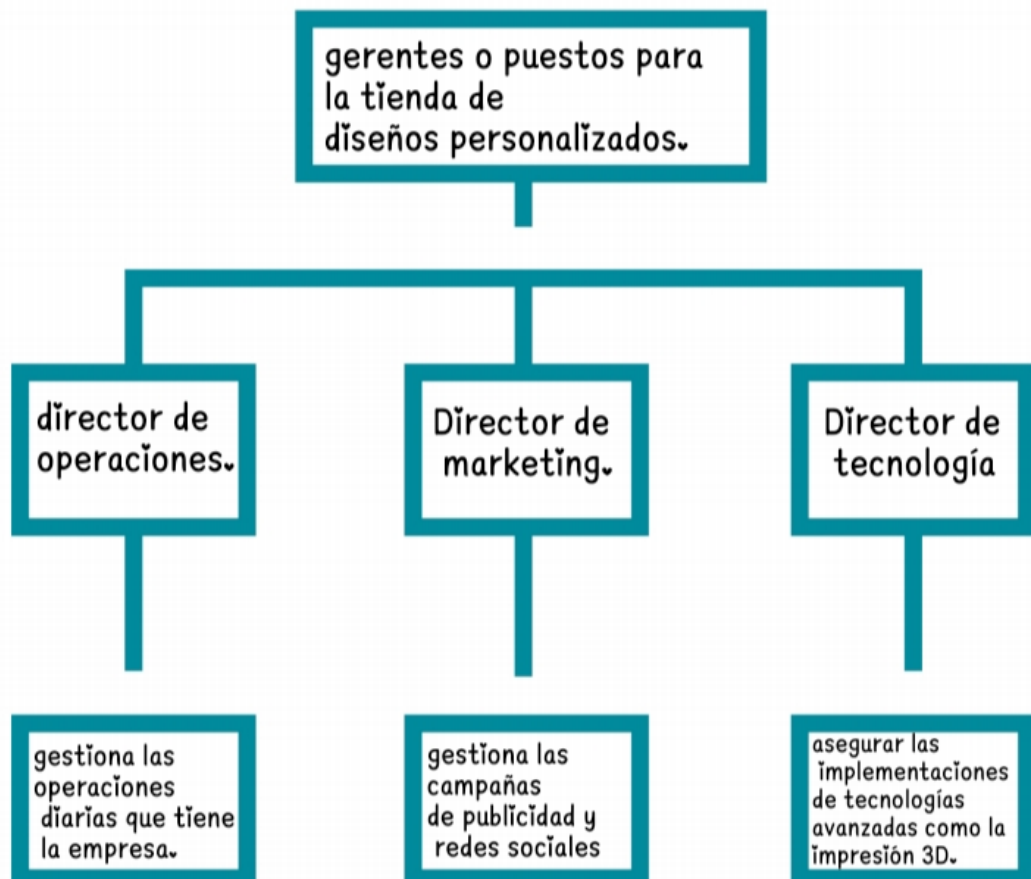
Misión:

transformar la experiencia de los videojuegos mediante la creación de los diseños personalizados para que los jugadores puedan expresar su estilo único y su experiencia.

Visión:

Aspiramos a crear comunidades globalmente de los jugadores apasionados que encuentren en el producto una extensión de su identidad y impulso para su desempeño.

Establezca su estructura organizacional. En cada recuadro, coloque la gerencia o puesto que crea necesario para su tipo de negocio.



Actividad #3

Defina cómo su emprendimiento va a cumplir con los tres pilares de desarrollo sostenible empresarial (social, ambiental y económico).

Sostenibilidad social:

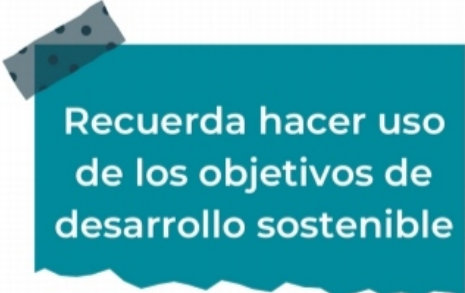
Trae diversión e inclusión para implementar de contratación para que promuevan la diversidad en términos de género, étnicas, habilidades, entre otros, y diseñar productos que sean accesibles y atractivos para los jugadores, y incluso traer educación profesionales para tecnologías y tendencias en la industria de los videojuegos.

Sostenibilidad ambiental:

Uso de materiales reciclados en la incorporación de los accesorios y diseños como el plástico para fundas y controladores y utilizamos materiales biodegradables y compostables para los empaques y componentes de algunos productos.

Sostenibilidad económica:

Ofrecemos una variedad de productos de accesorios y diseños personalizados para diferentes plataformas y tipos de jugadores, incluye servicios de personalización a medida, la reparación de accesorios y suscripciones para recibir productos exclusivos mensualmente, con proveedores para negociar mejores precios y términos.



Recuerda hacer uso de los objetivos de desarrollo sostenible

Actividad #4

Complete el Modelo de Negocios Canvas.

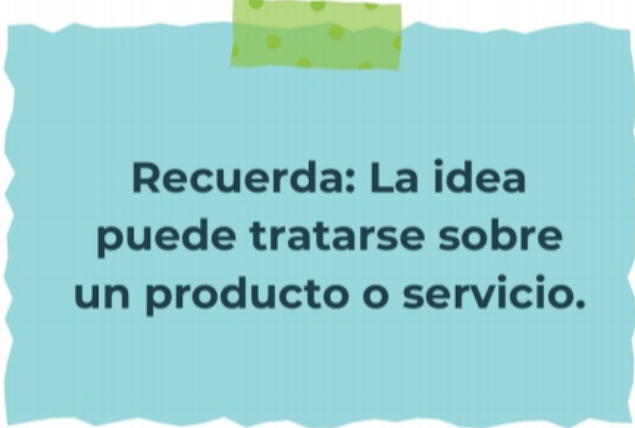
Socios clave deben haber proveedores de materiales, Fabricantes y unos talleres especializados, algunos diseñadores, artistas y influencers y streamers para los videojuegos y que interactúen con la comunidad, también garantizar la calidad y sostenibilidad de los productos.	Actividades clave creaciones de diseños únicos y atractivos para accesorios, dispositivos y consolas. Gestión de canales de ventas incluyendo tiendas en línea y distribuidores. Recursos clave Equipos de diseño gráfico y software de edición de imágenes, tecnología de impresión 3D, grabado láser, humanos, financieros, entre otros.	Propuesta de valor se ofrecen productos de alta calidad y durabilidad, se hacen personalizados a gusto del cliente, se usa materiales de buena calidad, tecnología avanzada y son funcionales, hay variedades de diseños y accesorios para todo tipo de dispositivos y consolas, se venden en buen precio.	Relación con el cliente Se ofrece una atención al cliente amable, respetuosa, paciente y tranquila para que el cliente se sienta cómodo. Canales tienda en línea, redes sociales, eventos y ferias de la industria, comunidades en línea y mensajería instantánea.	Segmento de clientes Los streamers y creadores de contenido, buscan accesorios y diseños personalizados para mejorar la estética de sus canales y crear una marca única. Hay personas que buscan regalos únicos para algún familiar que les guste los videojuegos, también coleccionistas que les gustan los diseños y accesorios.
Estructura de costos algunas estructuras de costo, serían los materiales, la mano de obra, el marketing, costos de desarrollos de los productos, los costos operativos, los costos del personal y recursos humanos.	Fuentes de ingresos algunas fuentes de ingresos serían la venta de productos personalizados, los servicios de personalización, suscripciones, membresías, publicidad, patrocinios, eventos y talleres.			

Recuerda: En la presentación "Modelo de negocio" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #1

Defina la idea de negocio.

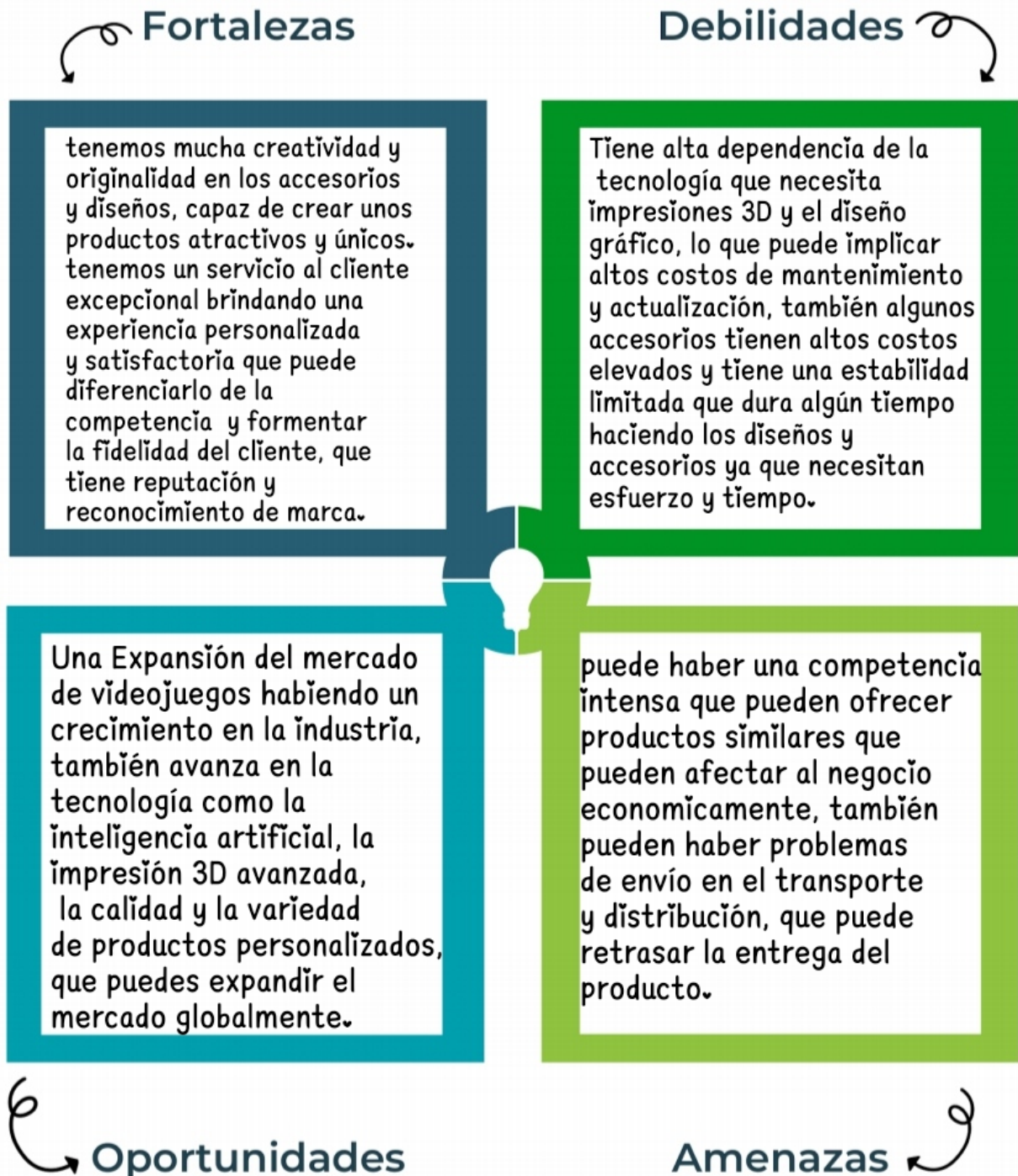
El negocio se enfocara en la venta de diseños para videojuegos para computadoras, celulares y consolas. Estos productos incluirán controles personalizados, skins, soportes, teclados mecánicos, ratones y alfombritas para ratones, de todos los diseños para mejorar la experiencia al jugar y permite a los usuarios expresar su diversión y su experiencia. estos diseños son personalizados en la fábrica para comercializar y venderse a las personas para que puedan probar las nuevas funciones para todo tipo de dispositivos.



Recuerda: La idea puede tratarse sobre un producto o servicio.

Actividad #5

Complete la siguiente matriz FODA:



Recuerda: En la presentación "Qué me diferencia" puedes encontrar la información necesaria para completar esta actividad.

Actividad #6

Elabore un logo, slogan y diseñe su marca empresarial.

El logo de mi
primer
emprendimiento



Slogan



Eleva tu juego con tu estilo único
y diviértete jugando con unos
diseños originales y brillantes
orignados por tí.

Colores
principales de mi
marca
empresarial



Puedes dibujar el
logo o hacerlo de
forma digital.

Actividad #7

Establezca sus costos fijos, costos variables y con ello el precio de su producto o servicio. Debe colocar el valor monetario de cada costo (fijo y variable).

Mis costos fijos

- alquiler: ₡50,000
- salarios: ₡20,000
- permisos: ₡35,000
- marketing: ₡23,000
-
-
-

Mis costos variables

- servicios pub: ₡19,000
- gastos generales: ₡23,000
- envíos: ₡1,000
- mano de obra: ₡3,000
-
-
-

El precio de venta de mi producto / servicio es de:

₡51,000

Recuerde que los costos variables son unitarios.



Actividad #8

Determine el punto de equilibrio de su emprendimiento.

Te recordamos la fórmula del punto de equilibrio en unidades y monetario (colones):

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{(\text{Precio de venta} - \text{costo variable total})}$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} = \text{Precio de venta} \times \text{punto de equilibrio en unidades}$$

Realiza el cálculo:

$$\text{Punto de equilibrio en unidades} \rightarrow 25,6$$

$$\text{Punto de equilibrio monetario} \rightarrow \text{₡} 1\ 305\ 600$$



Recuerda: El punto de equilibrio te ayuda a conocer cuántas unidades o servicios debés vender para que podás recuperar tu inversión.

Actividad #9

Determine cuáles son los pasivos y activos de su negocio. Solamente, debes mencionar cuáles serían los activos y pasivos, no es necesario poner el valor monetario de los mismos.

Activos

- equipo de oficina
- cuenta por cobrar
- terreno
- vehículo
- mercadería
-
-
-
-
-

Pasivos

- cuenta por pagar
- impuestos por pagar
- documento por pagar
-
-
-
-
-
-
-



Ejemplos de activos: Terrenos, equipo de oficina, cuentas por cobrar, vehículos y patentes.



Ejemplos de pasivos: Deudas a corto y largo plazo, salarios, inventario y cuentas por pagar.

Actividad #10

Investigue cuántos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece.

hay muchos productos como los diseños para fundas, computadoras, dispositivos y consolas, también impresiones de modelos 3D, figuras de acción personalizadas, pósters personalizados, objetos coleccionables, discos de videojuegos para consolas, arte digital, diseños para accesorios personalizados, entre otras cosas más.

La competencia fomenta la actividad empresarial y la eficiencia, da al consumidor más donde elegir y contribuye a bajar los precios y mejorar la calidad.



Actividad #11

Determine cuál es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y cómo se debe liquidar una empresa.

Importancia de las obligaciones tributarias:

es importante porque radica la reputación del negocio y la sostenibilidad, las obligaciones serían evitar sanciones y multas por parte de las autoridades fiscales, tener permisos y licencia para el negocio.

¿Cómo se liquida una empresa?

liquidar una empresa implica cerrar por motivos económicos, financieros o por las autoridades, también la decisión de los socios, la cancelación de la suscripción de la empresa o una declaración de fiscales.

Guía para planear Yo Emprendo

¿Cuál es el tema que nos interesa?
(Problema y descripción)

saber cómo crear un negocio y saber utilizar el dinero, porque si no, no sabríamos poder utilizar nuestro dinero y lo gastaríamos sin alguna necesidad.

¿Por qué es importante este tema?
(Justificación)

para saber cómo invertir el dinero y saber manejar un negocio.

¿Para quiénes lo vamos a hacer?
(Público meta)

tal vez para nuestro propia empresa o si fuéramos a trabajar en una empresa de otra persona.

¿Para qué es la actividad?
(Objetivo)

para saber cómo generar ingresos de ganancias en la economía y desarrollar productos o servicios y también para ser independiente.

¿Qué vamos a hacer?
(Actividades)

Un plan de negocio de una redacción de una visión y misión, una descripción detallada de un producto o servicio y estrategias de marketing.

¿Qué queremos lograr?
(Metas y Resultados)

un negocio que sea exitoso que satisfaga las necesidades del cliente, que genere ingresos constantes y crecientes.

¿Qué necesitamos?
(Recursos y materiales)

para un negocio se necesita humanos, mobiliarios, suministros de oficina, tecnología, socios y proveedores, entre otros.

¿Cuándo lo vamos a hacer?
(Cronograma)

desarrollo de la idea
semana 1-2
plan de negocios
semana 3-4
obtención de financieros
(mes 3)
Aspectos estructurales
(mes 4)
marketing y ventas
(mes 7)

¿Quién lo hace?
(Responsables)

el fundador, el director financiero, el asesor legal, el desarrollador del producto, el gerente de operaciones y el director de marketing.

