

Xeración de ideas de negocio con pensamento creativo

Familia profesional	HOT	Hostalaría e turismo
Ciclo formativo	CSHOT04	Dirección de cociña
Grao		Superior
Módulo profesional	MP0507	Empresa e iniciativa emprendedora
Unidade didáctica	UD01	A empresa e o emprendedor
Actividade	A1	Xeración de ideas de negocio con pensamento creativo
Autores		María Pereiro Figueiras María Teresa Barreiro Abilleira Estrella Fernández Buján Elena Iravedra Díaz María Pilar Tallón Silvosa Alberto Rodríguez Lijó
Nome do arquivo		CSHOT04_MP0507_UD01_A1_Pensamento_Creativo
<p>© 2013 Xunta de Galicia. Consellería de Cultura, Educación e Ordenación Universitaria.</p> <p>Este traballo foi realizado durante un PFFP aprobado pola Consellería de Cultura, Educación e Ordenación Universitaria e ten licenza Creative Commons BY-NC-SA (recoñecemento - non comercial - compartir igual). Para ver unha copia desta licenza, visitar a ligazón http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/</p>		

Índice

1.Ficha técnica.....	3
Contexto da actividade.....	3
Título da actividade.....	3
Resultados de aprendizaxe do currículo.....	3
Obxectivos didácticos e título e descrición da actividade.....	3
Criterios de avaliación.....	4
Contidos.....	4
Actividades de ensino e aprendizaxe e de avaliación, métodos, recursos e instrumentos de avaliación.....	6
2.A1. Xeración de ideas de negocio con pensamento creativo ou <i>Desing Thinking</i>.....	7
2.1Introdución.....	7
2.2 Actividade.....	7
2.3 Tarefas.....	8
2.3.1 Tarefa 1. Presentación do grupo de emprendedores.....	8
2.3.2 Tarefa 2. Espertando a mente.....	9
2.3.3 Tarefa 3. Xeración de ideas de negocio.....	9
2.3.4 Tarefa 4. Clasificación das ideas.....	10
2.3.5 Tarefa 5. Deseño do modelo de negocio.....	10
2.3.6 Tarefa 6. Prototipado do produto ou servizo que ofrecemos.....	11
2.3.7 Tarefa 7. Testeo e validación da idea de negocio.....	11
2.3.8 Tarefa 8. Elevator Pitch dos proxectos.....	11
3.Materiais.....	12
1.2Textos de apoio ou de referencia.....	12
1.3Recursos didácticos.....	12
2Avaliación.....	13
Avaliación. Lista de cotexo e táboa de observación.....	13

1. Ficha técnica

Contexto da actividade

Módulo	Duración	Unidade didáctica	Sesiões 60'	Actividades	Sesiões 60'
MP0507. Empresa e iniciativa emprendedora	53	UD01. ¿Emprendemos?	7	A1.- Xeración de ideas de negocio con pensamento creativo ou desing thinking	4
		UD02. A empresa e o proxecto empresarial.	5		
		UD03. Estudando o mercado	5		
		UD04. Plan de marketing e plan de produción.	8		
		UD05. Inversións e Fontes de financiamento.	8		
		UD06. Formas xurídicas de empresa	8		
		UD07.Trámites para a creación e posta en marcha da empresa.	6		
		UD08.Documentación contable, administrativa e fiscal da empresa.	6		

Título da actividade

Nº	Título	Descrición	Duración
A1	Xeración de ideas de negocio con pensamento creativo ou Desing Thinking	Taller práctico de desenvolvemento da creatividade e innovación empresarial centrada nas persoas, enfocada á resolución de retos e á detección de necesidades e oportunidades de negocio.	4

Resultados de aprendizaxe do currículo

Resultados de aprendizaxe do currículo	Completo
<ul style="list-style-type: none">RA1. Desenvolve o seu espírito emprendedor identificando as capacidades asociadas a el e definindo ideas emprendedoras caracterizadas pola innovación e a creatividade.RA2. Decide a oportunidade de creación dunha pequena empresa para o desenvolvemento da idea emprendedora, tras o análise da relación entre a empresa e a contorna, do proceso produtivo, da organización dos recursos humanos e dos valores culturais e éticos.	Non

Obxectivos didácticos e título e descrición da actividade

Obxectivos específicos	Actividade	Descrición básica	Duración
O2.1 Identificar o concepto de innovación e relacionalo co progreso da sociedade e o aumento do benestar social.	A01 Xeración de ideas de negocio con pensamento creativo ou <i>desing thinking</i>	Taller práctico de desenvolvemento da creatividade e innovación empresarial centrada nas persoas, enfocada á resolución de retos e á detección de necesidades e oportunidades de negocio	4
O2.2 Aplicar a comunicación, o liderazgo e a motivación no desenvolvemento de proxectos emprendedores			
O2.3 Definir una idea de negocio como punto de partida para a elaboración dun proxecto empresarial			

O2.4	Desenvolver diferentes habilidades e capacidades emprendedoras, destacando a iniciativa persoal, cooperación, creatividade, comunicación, escoita, empatía, asunción de erros e solución de conflitos.				
O2.5	Fomentar a iniciativa individual, enfatizando a cooperación como elemento fundamental do éxito empresarial.				
O2.6	Identificar unha idea de negocio e definir a oportunidade de levala a cabo, valorando as posibilidades e os recursos existentes, o impacto sobre o entorno e baseando o desenvolvemento continuo da idea en valores éticos.				

Criterios de avaliación

Criterios de avaliación
<ul style="list-style-type: none"> CA1.1. Identifícase o concepto de innovación e a súa relación co progreso da sociedade e o aumento no benestar dos individuos CA1.2. Analízase o concepto de cultura emprendedora e a súa importancia como dinamizador do mercado laboral e fonte de benestar social CA1.3. Valorouse a importancia da iniciativa individual, a creatividade, a formación, a responsabilidade e a colaboración como requisitos indispensables para ter éxito na actividade emprendedora. CA1.4. Analizáronse as características das actividades emprendedoras no sector de hostalaría e, en concreto, no subsector de restauración. CA1.5. Valorouse o concepto de risco como elemento inevitable de toda actividade emprendedora. CA1.6. Valoráronse ideas emprendedoras caracterizadas pola innovación, pola creatividade e pola súa factibilidade. CA1.7. Decidiuse a partir das ideas emprendedoras unha determinada idea de negocio do ámbito da dirección de cociña, que ha servir de punto de partida para a elaboración do proxecto empresarial. CA1.8. Analízase a estrutura dun proxecto empresarial e valorouse a súa importancia como paso previo á creación dunha pequena empresa. CA2.1. Valorouse a importancia das pequenas e medianas empresas no tecido empresarial galego CA2.2. Analízase o impacto ambiental da actividade empresarial e a necesidade de introducir criterios de sustentabilidade nos principios de actuación das empresas. CA2.3. Identifícanse os principais compoñentes do contorno xeral que rodea a empresa e, en especial, nos aspectos tecnolóxico, económico, social, ambiental, demográfico e cultural. CA2.4. Apreciouse a influencia na actividade empresarial das relacións coa clientela, con provedores, coas administracións públicas, coas entidades financeiras e coa competencia como principais integrantes do contorno específico. CA2.5. Determináronse os elementos do contorno xeral e específico dunha pequena ou mediana empresa de restauración en función da súa posible localización. CA2.6. Analízase o fenómeno da responsabilidade social das empresas e a súa importancia como un elemento da estratexia empresarial CA2.8. Identifícanse, en empresas de restauración, prácticas que incorporen valores éticos e sociais. CA2.9. Defínense os obxectivos empresariais incorporando valores éticos e sociais.

Contidos

Contidos
<ul style="list-style-type: none"> Innovación e desenvolvemento económico. Principais características da innovación na dirección de cociña (materiais, tecnoloxía, organización da produción, etc.). A cultura emprendedora na Unión Europea, en España e en Galicia. Factores clave das persoas emprendedoras: iniciativa, creatividade, formación, responsabilidade e colaboración. A actuación das persoas emprendedoras no sector de hostalaría e, en concreto, no subsector de restauración. O risco como factor inherente á actividade emprendedora. Valoración do traballo por conta propia como fonte de realización persoal e social. Ideas emprendedoras: fontes de ideas, maduración e avaliación destas. Proxecto empresarial: importancia e utilidade, estrutura e aplicación no ámbito da dirección de cociña. A empresa como sistema: concepto, funcións e clasificacións. Análise do contorno xeral dunha pequena ou mediana empresa de restauración: aspectos tecnolóxico, económico, social, ambiental, demográfico e cultural. Análise do contorno específico dunha pequena ou mediana empresa de restauración: clientes, provedores, administracións públicas, entidades financeiras e competencia.

Contidos

- Localización da empresa.
- A persoa empresaria. Requisitos para o exercicio da actividade empresarial.
- Responsabilidade social da empresa e compromiso co desenvolvemento sustentable.
- Cultura empresarial, e comunicación e imaxe corporativas.
- Actividades e procesos básicos na empresa. Organización dos recursos dispoñíbles. Externalización de actividades da empresa.

Actividades de ensino e aprendizaxe e de avaliación, métodos, recursos e instrumentos de avaliación

Qué e para qué	Cómo			Con qué	Cómo e con qué se valora	Duración (sesións)
Actividade (título e descrición)	Profesorado (en termos de tarefas)	Alumnado (tarefas)	Resultados ou produtos	Recursos	Instrumentos e procedementos de avaliación	
A1. Xeración de ideas de negocio con pensamento creativo ou Desing Thinking <ul style="list-style-type: none"> Taller práctico de desenvolvemento da creatividade e innovación empresarial centrada nas persoas, enfocada á resolución de retos e á detección de necesidades e oportunidades de negocio 	<ul style="list-style-type: none"> Tp1.1 Exposición por parte do profesor do funcionamento básico do taller. Tp1.2. Dinamización inicial do taller e Indicacións para a realización da “guerra de bolas”. Tp1.3 Formación de equipos de traballo e explicación da dinámica de Storytelling coa ferramenta de Story Cubes. Tp1.4 Explicación da ferramenta do folio rotatorio coma técnica de creatividade para a xeración de ideas de negocio . Presentación a cada equipo da súa caixa de creatividade. Tp1.5 Indicación dos diferentes criterios que deben seguir para a clasificación das ideas de negocio que cada equipo obtivo. Tp1.6 Introducción aos elementos dun proxecto empresarial, e explicación do Lienzo CANVAS coma ferramenta para deseñar visualmente o modelo de negocio de cada equipo. Tp1.7 Explicación do concepto de prototipo de un produto ou servizo. Tp1.8 Exemplificación dun elevator pitch 	<ul style="list-style-type: none"> Ta2.1 Participación positiva na guerra de bolas e interacción cos demais participantes Ta2.2 Configuración e exposición da historia en equipo baseada na tirada de dados do StoryCubes. Escolta activa ás historias dos restantes equipos. Ta2.3 Participación no brainwritting aportando ideas de negocio innovadoras e creativas e cumplimentando o folio rotatorio. Ta2.4 Selección e clasificación das ideas de negocio. Escolta en equipo da idea de negocio sobre a que van traballar Ta2.5 Deseño do lienzo Canvas referido ao modelo de negocio que acadou mellor valoración polo equipo. Ta2.6. Creación dun prototipo do produto ou servizo e validación da súa idea de negocio na rúa, a través de entrevistas persoais con posibles usuarios. Ta2.7. Avaliación do modelo de negocio e establecemento de melloras Ta2.8. Síntesis e comunicación do proxecto (elevator pitch). Breve identificación dos erros cometidos e das propostas de mellora. 	<ul style="list-style-type: none"> Mapa de ideas de negocio, en papel ou cristal. Lienzo CANVAS de desenvolvemento do modelo de negocio de cada equipo. Prototipo do produto ou servizo ofrecido 	<ul style="list-style-type: none"> Libros de consulta: <i>Manual Thinking, Gamestorming e Generación de modelos de negocio.</i> Caixas de cartón Rotuladores, plastilina, servilletas, pallas, celo, vasos, material reciclado... Story Cubes Lienzos CANVAS Teléfonos móbiles Ordenador persoal e proxector. Presentación multimedia Manual da centraliña OfficeServ 7030. 	<ul style="list-style-type: none"> Lista de cotexo Táboa de observación 	4

2. A1. Xeración de ideas de negocio con pensamento creativo ou *Desing Thinking*

2.1 Introducción

Existen diferentes técnicas utilizadas frecuentemente en campos tanto educativos coma de negocios, que serven para fomentar a creatividade, a resolución de problemas ou a procura de novas oportunidades.

Todas estas ferramentas están en relación coa capacidade de dar unha resposta ante as novas demandas do mercado laboral, en constante evolución e progreso e ás novas inquiredanzas a nivel educativo, as intelixencias múltiples e o fomento de competencias transversais. O pensamento creativo ou desing thinking é unha metodoloxía para desenvolver a innovación centrada nas persoas, enfocada á resolución de retos, detección de necesidades e finalmente, aportar solucións..

Este método baséase nas seguintes fases:

- Fase de empatía: Observa, involúcrate, escoita.
- Fase de definición: Focaliza, identifica problemas, analiza, evalúa.
- Fase de ideación: Aporta solución, descubre novas áreas.
- Fase de prototipado: Inventa, constrúe, comete erros.
- Fase de testeio: Comunica e recibe feedback sobre a túa idea para melloralas.
- Fase de avaliación: Avalía outras alternativas, crea novas solucións.

Como anexo a esta Programación, xúntase un [Dosier Emprendedor](#), que contén diferentes fichas de traballo para levar a cabo na aula, e que perseguen o desenvolvemento de habilidades e capacidades emprendedoras no alumnado, entre elas, a creatividade, a comunicación ou o traballo en equipo. Pódese acceder dende o seguinte enlace: [Dosier Emprendedor](#)

2.2 Actividade

A presente actividade consiste no desenvolvemento dun taller grupal de xeración de ideas de negocios utilizando a metodoloxía áxil do pensamento creativo. Prográmase a súa realización dentro da Unidade Didáctica 1 do módulo de Empresa e Iniciativa Emprendedora, denominada ¿Emprendemos?. O proceso de ensino-aprendizaxe realízase a través de diferentes dinámicas e ferramentas que se complementan con traballo de campo. Nesta actividade é fundamental o papel que asume o docente como xerador e potenciador dun clima idóneo para que xurda a creatividade, un clima positivo e activo, que precisa en todo momento da interacción entre o alumnado.

Esta actividade divídese en oito (8) fases, que levan aparellada a realización de tarefas de traballo cooperativo polo alumnado.

Os obxectivos da presente actividade poden resumirse en:

- ✓ Aplicar a comunicación, o liderazgo e a motivación do alumnado no desenvolvemento de

- ✓ proxectos emprendedores
- ✓ Identificar o concepto de innovación e relacionalo co progreso da sociedade e o aumento do benestar social.
- ✓ Fomentar a iniciativa individual do alumnado, enfatizando a cooperación como elemento fundamental do éxito empresarial.
- ✓ Identificar unha idea de negocio e definir a oportunidade de levala a cabo, valorando as posibilidades e os recursos existentes, o impacto sobre o entorno e baseando o desenvolvemento continuo da idea en valores éticos e sustentables.
- ✓ Desenvolver no alumnado diferentes habilidades e capacidades emprendedoras, destacando entre elas: a iniciativa persoal, a cooperación, a creatividade, a comunicación, a escoita, a empatía, a asunción de erros e solución pacífica de conflitos.

2.3 Tarefas

Podemos dividir a actividade nas seguintes tarefas:

- Tarefa 1. Presentación do grupo.
- Tarefa 2. Espertando a mente.
- Tarefa 3. Xeración de ideas de negocio.
- Tarefa 4. Clasificación de ideas.
- Tarefa 5. Deseño do modelo de negocio.
- Tarefa 6. Prototipado do noso produto ou servizo.
- Tarefa 7. Testeo e validación da idea.
- Tarefa 8. Elevator pitch dos proxectos.

2.3.1 Tarefa 1. Presentación do grupo de emprendedores.

Esta primeira fase ten como obxectivo propiciar o coñecemento e a interrelación dos participantes e a creación dun ambiente apto para o desenvolvemento da mesma. Pouco a pouco, as empresas percátanse de que a produtividade é moito maior cando os seus empregados están contentos sendo fundamental que o alumnado aprenda a relacionarse de xeito eficaz, empatizando coas persoas que compoñen o seu grupo ou equipo de traballo. Para acadar este obxectivo é importante que o docente permita durante todo o desenvolvemento da actividade un clima lúdico, distendido, divertido e relaxado no alumnado.

Para acadar o obxectivo, se levan a cabo dúas dinámicas de grupo:

Guerra de bolas

O profesor reparte un folio a cada alumno, e pídelles que escriban o seu nome e apelido ben grande, para que todos o poidan ler. Logo de amosalo, deberán facer unha pelota de papel co folio que leva o seu nome. De maneira sorpresiva, o docente invitará ao grupo a xogar a unha “guerra de bolas” que durará o tempo que el estime.

¿Onde está a miña bola?

Logo de xogar e mesturar todas as bolas, cadaquén deberá atopar a que levaba o seu nome. O docente non dará máis ordes nin establecerá pautas, senón que será o equipo o que desvelará o seu xeito de comportarse. Probablemente uns o farán procurando a súa pelotinha sen máis; outros cantarán en alto o nome da bola que vaian atopando.. Logo, o mais probable é que todos rematen axudándose para atopar con máis rapidez as bolas.

2.3.2 Tarefa 2. Espertando a mente.

Esta segunda fase ten como obxectivo principal potenciar a creatividade e a importancia da cooperación para resolver problemas e a comunicación. Outras das habilidades que se traballan nas dinámicas propostas son a escoita activa e a empatía.

A dinámica proposta é o Storytelling, a través da ferramenta **Story cubes**. Story cubes é un xogo de 9 dados non competitivo, que agudiza o inxenio e acompaña a imaxinación, para deseñar e narrar unha historia, problema ou unha situación a partir dos iconos da tirada de dados.

Esta dinámica podemos resumila en tres partes:

¡Tira os dados! Fórmanse grupos de 4 ou cinco alumnos, intentando que os seus roles sexan o mais heteroxéneos posible. Un voluntario ou voluntaria tira os 9 dados sobre a mesa. Achegárase un portavoz de cada equipo á mesa e facerá unha foto cun móbil aos dados para amosarllos aos seus compañeiros.

E logo ¿que pasou? Cada equipo debe crear unha historia partindo da asociación dos 9 dados. É unha actividade áxil, sendo suficiente 5 ou 7 minutos para elo. É importante suñar que o equipo é dono da súa historia e pode imaxinar e creala como desexe. A única regra é que os 9 dados deben ter algunha presenza na historia.

¡Que historia máis loca! É o momento de expor as historias aos demais equipos. É importante suñar a necesidade de escoita e de silencio para favorecer a comunicación. Cada grupo é autónomo para decidir si expón un so membro, se dous, se todos... Finaliza cada historia cun aplauso xeral.

2.3.3 Tarefa 3. Xeración de ideas de negocio

Nesta fase preténdese que o alumnado desenvolva un pensamento diverxente, detectando necesidades e identificando modos de satisfacelas. Tráballanse distintas habilidades emprendedoras como a necesidade de interacción en grupo, a capacidade de expresión, a comunicación, a creatividade, a capacidade de liderazgo.

O alumnado de xeito individual e grupal, identificará o maior número de ideas de negocio relacionadas cun sector, unha actividade... Nesta fase do taller, prima a cantidade sobre a calidade das ideas. Para fomentar este pensamentado diverxente, temos preparadas caixas de cartón con diverso material de creatividade coma folios, servilletas, palillos, celo, rotuladores, imaxes, vasos de papel, palliñas ou post its de cores.

Dinámicas propostas:

Folio rotatorio.

Cada participante debuxará tres columnas e cinco filas nun folio. De xeito rápido, deberá anotar unha idea de negocio identificada (de maneira moi breve: 5 o 6 palabras bastan). Ao rematar rotan o folio ao compañeiro/a da súa dereita, len as ideas de negocio que teñen na nova folla e anotan outra nova, e así sucesivamente ata completar as tablas.

Tarxetas de asociación.

Podemos axudar aos equipos a xerar ideas a partir da asociación de obxectos ou imaxes. A tal fin proporcionaráselle a cada equipo un sobre que contén 3 ou catro imaxes de obxectos, accións ou iconos que podan servir de inspiración para idear unha oportunidade de negocio.

Estas tarxetas tamén favorecen ao equipo cando algún dos seus participantes está bloqueado no proceso de xeración de ideas.

2.3.4 Tarefa 4. Clasificación das ideas.

Nesta fase traballaremos no eido da organización e clasificación das ideas de negocio que xerminaron na anterior fase de ideación. O obxectivo é desenvolver no alumnado as capacidade de síntesis, de análise dunha situación de mercado e de identificación dunha idea de negocio innovadora e oportuna nun contexto determinado.

As dinámicas que se propoñen pasan por:

Esta si, esta non.

O equipo, en consenso, deberá eliminar das listas aquelas ideas de negocio que estean repetidas ou englobadas noutras máis completas. Tamén desbotaranse aquelas que, a xuízo de todo o grupo, non son “boas ideas de negocio” ou son inviables economicamente por unha razón de peso. É importante suliñar e valorar ante o grupo a importancia que estas ideas “locas” teñen no proceso de xeración de ideas, para evitar que os seus creadores podan sentirse ridiculizados ante o resto do equipo.

¿Qué teñen en común?

Nesta dinámica, o alumnado plasmará en post its de cores (que atoparán na caixa de ferramentas entregada ao equipo) as ideas que subsistiron á primeira selección. Indicaráselle ao alumnado que agrupen as ideas por cores, correspondéndolle a cada grupo de ideas con aspectos comúns unha cor. Poden agrupalas tendo en conta a ubicación da idea, o tipo de servizo que se da, aspectos ecolóxicos, educativos, musicais, culturais, deportivos...

Outra alternativa, que xenera unha actitude positiva no grupo, é ofrecerlles en lugar de post its, rotuladores de cores aptos para escribir en cristal. Cada cor identificará grupos de ideas de negocio que poden representarse con palabras ou debuxos sinxelos.

Esta é a nosa idea de negocio

Logo do filtrado e clasificado de ideas de negocio, cada equipo terá que decantarse por unha das ideas. O profesor indicará diferentes criterios que deberán valorar para facer a escolla incidindo no grao de innovación no produto ou servizo ofrecido, nos intereses e motivacións de cada membro do equipo, nas habilidades que pode aportar cadaquén ao negocio e nos valores éticos e sustentables.

Para a votación da idea proponemos que sexa o equipo o que establezca o método para a súa escolla, que non poderá ser o da imposición de un ou de uns poucos. Propoñemos o seguinte método.

Boliñas de plastilina. Cada un dos membros do equipo despega os tres post its que respondan, segundo os criterios de cadaquén, as tres mellores ideas de negocio e os pegará nun folio DIN A3, de xeito que resulten un total de 3 post its por membro do equipo (ou menos se coinciden nalgunha das eleccións). A continuación proporcionaráselle a cada membro un anaco de plastilina (de igual tamaño para todos) que deberán colocar enriba de cada post it, segundo o peso que responda a súa elección. Formarase unha bola final por cada post it cos anacos de plastilina que lle foron adxudicados, resultando a idea gañadora aquela que obteña una bola de maior tamaño.

2.3.5 Tarefa 5. Deseño do modelo de negocio.

Unha vez identificada por cada equipo a idea de negocio sobre a que vai traballar, nesta fase

desenvolverase o modelo seguindo a Lienzo CANVAS. O alumnado desenvolverá fundamentalmente as capacidades de análise do mercado e da contorna empresarial, a capacidade de identificación e solución de problemas e o traballo en equipo.

O lienzo CANVAS. É una ferramenta creada por A. Osterwalder, que axuda a deseñar e innvoar o modelo de negocio de xeito visual, estruturando o negocio en nove (9) bloques sobre os que o alumno traballará: a proposta de valor, o segmento e a relación de clientes, os canais de distribución, a relación cos clientes, as actividades, os socios e os recursos clave e a estrutura de custos e fontes de ingresos.

Para esta actividade, cada equipo recibirá un lienzo CANVAS en cartulina grande, que facilite a escritura e pegado de post its removibles.

2.3.6 Tarefa 6. Prototipado do produto ou servizo que ofrecemos.

Esta fase céntrase no deseño dun modelo tanxible do produto ou servizo que ofrecemos. Deséñase unha solución amosable, fuxindo da presentación oral da idea. Prototipar axuda a pensar coma creadores e a comunicar co cliente o usuario. Ademáis é un método barato para optimizar un produto ou proceso a través de un procedemento de fallo e erro.

Nesta fase da actividade trabállase a creatividade, a escoita, a capacidade de coordinación, liderazgo e traballo en equipo, e a cooperación entre outras.

Na caixa de ferramentas inicial, cada equipo dispón de recursos materiais baratos e reciclados para esta tarefa: servilletas, paus, cores, palliñas, vasos de papel, folios, tesoiras, celo... É importante incidir que se trata de crear un prototipo básico e rápido, un artefacto, físico que aporte unha solución de maneira tanxible.obre a que se poda apoiar o noso negocio.

2.3.7 Tarefa 7. Testeo e validación da idea de negocio.

Nesta fase, cada equipo tratará de mostrar e confrontar co potencial cliente o prototipo da súa idea de negocio. O equipo deberá saír a rúa e entrevistarse con catro ou cinco clientes potenciais do seu produto/servizo. Cada equipo recollerá o feedback co fin de xerar un prototipo cada vez mellor. Trátase de validar a idea de negocio inicial, asumindo os erros para crear unha nova solución máis eficaz e acorde coas necesidades do noso cliente. O alumnado de xeito individual traballa sobre a capacidade de asunción de erros, a superación do medo ao fracaso, a creatividade, e habilidades comunicativas e de relación social.

1.2.8 Tarefa 8. Elevator Picht dos proxectos.

Na fase final da actividade, cada equipo deberá preparar unha pequena intervención sobre a súa idea de negocio. Logo da exposición, haberá unha posta en común proceso de xeración da súa idea, identificando as necesidades que satisface, os erros cometidos no desenvolvemento e as propostas de solución e mellora trala validación co cliente. Promoverase a interacción dos participantes para propondor melloras e solucións alternrnativas entre os distintos equipos.

3. Materiais

1.2 Textos de apoio ou de referencia

- Manual thinking
- Gamestorming
- Generación de ideas de negocio
- [Dossier emprendedor](#)

1.3 Recursos didácticos

- Ordenador persoal, con navegador web, teléfonos móbiles
- Lienzo CANVAS
- Mapa da empatía.
- Caixas de cartón e material de creatividade (tarxetas, plastilina, cores, post it, folios,..)
- Clientes potenciais (saída á rúa)

Criterios de avaliación seleccionados para esta actividade	Instrumento de avaliación
<ul style="list-style-type: none"> CA1.1 Identificouse o concepto de innovación e a súa relación co progreso da sociedade e o aumento no benestar dos individuos. 	<ul style="list-style-type: none"> Lista de cotexo Táboa de observación
<ul style="list-style-type: none"> CA1.3 Valorouse a importancia da iniciativa individual, a creatividade, a formación, a responsabilidade e a colaboración como requisitos indispensables para ter éxito na actividade emprendedora. 	<ul style="list-style-type: none"> Lista de cotexo. Táboa de observación
<ul style="list-style-type: none"> CA1.6 Valoráronse ideas emprendedoras caracterizadas pola innovación, pola creatividade e pola súa factibilidade. 	<ul style="list-style-type: none"> Lista de cotexo. Táboa de observación
<ul style="list-style-type: none"> CA1.7 Decidiuse a partir das ideas emprendedoras unha determinada idea de negocio do ámbito da dirección de cociña, que ha servir de punto de partida para a elaboración do proxecto empresarial. 	<ul style="list-style-type: none"> Lista de cotexo. Táboa de observación
<ul style="list-style-type: none"> CA2.2 Analizouse o impacto ambiental da actividade empresarial e a necesidade de introducir criterios de sustentabilidade nos principios de actuación das empresas. 	<ul style="list-style-type: none"> Lista de cotexo. Táboa de observación
<ul style="list-style-type: none"> CA2.6 Analizouse o fenómeno da responsabilidade social das empresas e a súa importancia como un elemento da estratexia empresarial. 	<ul style="list-style-type: none"> Lista de cotexo. Táboa de observación

Avaliación. Lista de cotexo e táboa de observación

A avaliación final da presente actividade levarase a cabo mediante unha táboa de observación e dunha lista de cotexo que recolla o grao de realización e participación das distintas tarefas que integran o taller. Seleccionáronse estes instrumentos de avaliación posto que tratamos de avaliar habilidades, destrezas e actitudes.