

Guía del Proyecto Emprendedor: "Impacto Real"

Fase 1: Empatía y Definición del Problema

- **Detección de necesidades:** Identificad un problema social o ambiental en vuestra comunidad.

El sector donde vais a desarrollar vuestra futura propuesta de mejora o idea emprendedora será el vuestro (el sector del ciclo formativo que estáis estudiando). A partir de ahí, realizaréis una pequeña investigación personal, para identificar problemas, carencias o necesidades reales que tengan las personas usuarias o clientes de ese sector. Para obtener esta información podéis observar negocios o servicios relacionados, revisar comentarios en redes o plataformas de opinión o reflexionar sobre vuestra propia experiencia como usuarios.

Después de investigar, debéis seleccionar al menos **tres problemas o necesidades** que os parezcan importantes y describir brevemente a quién afectan, cómo afectan, por qué creéis que existen y qué tipo de oportunidad podrían representar de cara a una futura propuesta de mejora. *En esta actividad no se busca que propongáis soluciones todavía, sino que entendáis bien la realidad del sector para poder construir soluciones útiles más adelante.*

Con toda la información, elaboraréis un **breve informe** de una a dos páginas donde aparezca: el sector elegido y los problemas/necesidades detectadas. Para finalizar, incluiréis una **pequeña reflexión** sobre cuál de esos problemas consideráis que podría convertirse en la mejor oportunidad para emprender.

- **Buyer Persona:** Cread una ficha detallada (nombre, miedos, alegrías) de la persona que sufre ese problema.
- **Liderazgo Ético:** Definid los valores (transparencia, integridad) que guiarán vuestra toma de decisiones.
- **Criterios:** CA5.1, CA5.2, CA5.4.

Fase 2: Análisis Estratégico (El DAFO)

Para asegurar que vuestro "edificio" es sólido antes de construirlo, analizad vuestra idea:

- **Debilidades:** ¿Qué os falta? (ej. poco capital, falta de experiencia tecnológica) .
- **Amenazas:** ¿Qué cosas externas os pueden frenar? (ej. nuevas leyes, crisis económica) .
- **Fortalezas:** ¿En qué sois muy buenos? (ej. equipo motivado, uso de IA avanzada) .
- **Oportunidades:** ¿Qué está pasando fuera que os ayuda? (ej. ayudas para empresas verdes, ODS de la Agenda 2030) .
- **Criterios:** CA5.1, CA5.7.

Fase 3: Ideación y Prototipado

- **Solución:** Idead cómo vuestra empresa soluciona el problema usando tecnología (IA, IoT, software).
- **El Prototipo (Obligatorio):** Cread una versión física o digital muy simple de vuestro producto. para comprobar si realmente resuelve las necesidades detectadas; para ello deberéis explicar cómo elaborasteis el prototipo, qué aspectos del problema intentáis

abordar, qué pruebas realizasteis, qué comentarios o impresiones recibisteis de los usuarios potenciales y hasta qué punto consideráis que existe un verdadero encaje entre el problema identificado y la solución propuesta, reflexionando finalmente sobre qué mejoras introduciríais en el diseño para avanzar hacia una versión más completa o viable.

Ejemplos: Un dibujo detallado de las pantallas de vuestra App, una maqueta con cartón, o un diagrama de flujo de cómo funciona vuestro servicio.

- **Criterios:** CA5.3, CA5.4.

Fase 4: Modelo de Negocio Ecosocial (Canvas)

- Completad los 9 bloques del Modelo Canvas visualizando cómo encaja cada pieza.
- **Propuesta de Valor:** Explicad qué beneficio social o ambiental entregáis.
- **Impacto ODS:** Alinead vuestras metas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible.
- **Criterios:** CA5.5, CA5.6.

Fase 5: Viabilidad y Trámites Legales

- **Forma Jurídica:** Elegid si seréis autónomos, S.L., Cooperativa u otra, según vuestros socios y capital.
- **Finanzas:** Calculad vuestro **punto de equilibrio** (cuántas ventas necesitáis para no perder dinero) y buscad opciones de **financiación responsable** (banca ética, bonos verdes).
- Debéis analizar los **principales componentes del entorno general y del entorno específico** que afectan a una idea emprendedora y elaborar una explicación detallada (mínimo una carilla) en la que describáis **cómo influyen** factores como la situación económica, los cambios tecnológicos, los aspectos sociales, legales y ambientales, así como la competencia, los proveedores, los clientes y el mercado en el que vais a operar, valorando de manera crítica el impacto que todos estos elementos tienen sobre la viabilidad de vuestra propuesta y reflexionando sobre las adaptaciones que consideraríais necesarias para fortalecer vuestro proyecto empresarial.
- **Trámites:** Listad qué papeleo necesitáis (Alta en Hacienda, Seguridad Social, Registro Mercantil).
- **Criterios:** CA5.7, CA5.8, CA5.9.

Fase 6: Comunicación (Elevator Pitch)

- **Grabación:** Grabad un vídeo de máximo **60-90 segundos** explicando vuestro proyecto.
- **Estructura:** El problema que habéis detectado -> Quién es vuestro Buyer Persona -> Vuestra solución (el prototipo) -> Por qué vuestro modelo es sostenible y ético.
- **Criterios:** CA5.1, CA5.2, CA5.9.

Lo subís a un drive y pegáis aquí el enlace para que yo pueda verlo (recordad que el enlace sea público)

Fase 7: marketing

Tenéis que realizar un vídeo publicitario (a modo de reel de Instagram, por ejemplo) de máximo de 30 segundos, sobre vuestra propuesta de mejora. Se valorará la calidad de los contenidos, la originalidad, de creación propia así como la concordancia con la idea de mejora.

Lo subís a un drive y pegáis aquí el enlace para que yo pueda verlo (recordad que el enlace sea público)

Para que yo valore vuestra autoría, es obligatorio incluir:

1. **Foto del Prototipo Casero:** No vale una imagen perfecta generada por ordenador. Quiero ver vuestras manos trabajando en el diseño.
2. **Audio de "Feedback":** Grabad a una persona real opinando sobre vuestro prototipo (puede ser un familiar o amigo que haga de "cliente").
3. **El Elevator Pitch:** El vídeo debe estar grabado por vosotros, con vuestro lenguaje y naturalidad, mostrando vuestro prototipo a cámara.