HOJA DE TRABAJO

GUÍA DE ENTREGABLES

|  |  |
| --- | --- |
| **OBJETIVO DE**  **APRENDIZAJE** | (Este módulo, en su diseño inicial, no está asociado a Objetivos de Aprendizaje de la Especialidad, sino a Genéricos. No obstante, para su desarrollo, puede asociarse a un Objetivo de la Especialidad como estrategia didáctica). |
| **APRENDIZAJE ESPERADO** | **1** Diseña y ejecuta un proyecto para concretar iniciativas de emprendimiento, identificando las acciones a realizar, el cronograma de su ejecución y los presupuestos, definiendo alternativas de financiamiento y evaluando y controlando su avance. |
| **CRITERIOS DE EVALUACIÓN** | **1.3** Formula los objetivos para un plan de acción de una iniciativa de emprendimiento personal, productivo o social, considerando las condiciones del entorno y personales.  **1.6** Ejecuta las acciones para alcanzar los objetivos planteados según la planificación realizada, perseverando pese a circunstancias adversas, evaluando los resultados y las amenazas, ajustando sus acciones para asegurar el éxito y compartiendo su experiencia con otros. |
| **OBJETIVOS DE APRENDIZAJE GENÉRICOS** | **A.** Comunicarse oralmente y por escrito con claridad, utilizando registros de habla y de escritura pertinentes a la situación laboral y a la relación con los interlocutores.  **C.** Realizar las tareas de manera prolija, cumpliendo plazos establecidos y estándares de calidad, y buscando alternativas y soluciones cuando se presentan problemas pertinentes a las funciones desempeñadas.  **D.** Trabajar eficazmente en equipo, coordinando acciones con otros in situ o a distancia, solicitando y prestando cooperación para el buen cumplimiento de sus tareas habituales o emergentes.  **E.** Tratar con respeto a subordinados, superiores, colegas, clientes, personas con discapacidades, sin hacer distinciones de género, de clase social, de etnias u otras.  **J.** Emprender iniciativas útiles en los lugares de trabajo y/o proyectos propios, aplicando principios básicos de gestión financiera y administración para generarles viabilidad. |

## ACTIVIDAD

Ya estamos en la recta final y por ello es necesario que tomen en cuenta todos los entregables.

## INFORME FINAL

Este informe contempla los aspectos desde la definición del equipo, problema y solución, así como también aspectos técnicos de la solución. Les recomendamos mirar las directrices de los entregables para ver detalles del informe.

## SOLUCIÓN TECNOLÓGICA

Corresponde a los archivos y visuales de tu solución. Te recomendamos mirar las directrices para ver qué deben entregar.

## PRESENTACIÓN PITCH

Aquí deben pensar en dos etapas:

1. **Tarea 1**: Elijan la herramienta que usarán para armar la presentación. Para ello investiguen en internet posibles opciones **(Google Slide, Sway, Prezi, etc)**. Aquí se mencionan algunos link que les pueden servir:

* [Herramientas para hacer presentaciones](https://genial.guru/inspiracion-consejos/10-herramientas-gratuitas-para-crear-presentaciones-166255/)
* [Ejemplo de trabajar con Sway](https://sway.office.com/Template_BusinessPresentation_es-ES)
* [Ejemplo para Prezi](https://prezi.com/es/gallery/)
* Ejemplos para Google Slide:
* <https://docs.google.com/presentation/d/1cE8fl3Vu2KDSE01n1sV0x53HDDlDuo1k0DN5yqdtPKo/edit#slide=id.gdbd88cebb_0_648>
* <https://docs.google.com/presentation/d/1IZnLqDWQaoPuMh4s7jRHR6fjsj1T51C8OrLqJ9Nul40/edit#slide=id.gcb9a0b074_1_0>
* <https://graphicmama.com/blog/free-google-slides-templates/>
* Ahora que han revisado las distintas herramientas, ¡deben escoger una! ¡recuerden que pueden usar una o más plantillas o ideas para agregarlas al Pitch!

1. **Tarea 2**: Una vez que elijan la herramienta, comiencen a trabajar en el contenido de su presentación. Recuerden investigar en Google otros Pitch o presentaciones de ventas de productos para inspirarse, como esta por ejemplo: https://www.slideshare.net/ryangum/airbnb-pitch-deck-from-2008

La presentación debe contener lo siguiente:

**Diapositiva 1: Contar una buena historia**

Una excelente manera de despertar el interés inmediato, es contando una buena historia. Si la idea que tienen es la de una aplicación que resuelve dificultades cotidianas comunes, hablen sobre eso. Relaten un hecho del que hayan sido protagonistas y que retrate bien esa situación.

**Diapositiva 2: Producto**

Después de contar la historia con el problema, presentan la solución. Ese es el momento de hablar sobre su producto y de cómo éste facilita la vida o resuelve el problema explicado previamente. No profundicen demasiado en detalles, más bien resuman cuanto puedan el cómo funciona su creación. También deben presentar su prototipo.

**Diapositiva 3: Mercado**

Aquí necesitan convencer al jurado de que su producto tiene mercado. Deben probar que es un servicio innovador, por lo tanto hablen del público-objetivo y de la competencia. Para lo anterior necesitarán tener una minuciosa investigación previa.

**Diapositiva 4: Modelo de negocio**

Por mejor que sea la idea que tienen, nadie va a invertir en ella si no ve una buena perspectiva de lucro hacia el futuro. No esperen que el inversor piense en eso por ustedes, más bien ofrezcan la solución. Detallen cómo pretenden comercializar el producto.

**Diapositiva 5: Equipo**

Después de las cuatro primeras diapositivas, convencieron al inversor de que su negocio tiene potencial. Ahora llegó el momento de convencerlo de que todos en la empresa son personas adecuadas para hacerlo realidad. Aquí, las características profesionales y de personalidad son más importantes que las experiencias pasadas.

**Diapositiva 6: Hitos**

Deben hablar de sus próximos objetivos y de cuándo van a alcanzarlos. Si ya han logrado hitos notables, hagan mención de ello. Hablar de las próximas etapas de su negocio hace el pitch mucho más realista. Esta sección de su discurso ilustra lo bien pensado que está la app creada, ¡ya que describirán los pasos que realizarán para ponerlo en marcha!

**Consejo extra: Resúmanlo en una frase**

¡Intenten encontrar una frase que resuma por qué su aplicación es la mejor de todas!

**No se olviden de revisar las directrices para ver detalles de lo que se les pide.**

## PITCH

Una vez terminada la presentación, deben preparar lo que dirán en el Pitch, organizando al equipo. Prueben distintas alternativas. Recuerden que la intención es causar un impacto con sus palabras en cuatro minutos. Aquí se presentan algunos consejos de cómo preparar el guión:

* <https://sebastianlora.com/blog/por-que-escribir-un-guion-al-preparar-una-presentacion/>
* <http://www.presentable.es/consejos-practicos/como-escribir-el-guion-de-tu-presentacion/>

No se olviden de revisar las directrices de los entregables, donde verán lo que se evaluará en el Pitch y cómo deben presentarlo **(si es en vivo o grabado)**.

## RECORDATORIO ENTREGABLES

## Entregables

Los entregables que deberá realizar cada equipo, se detallan a continuación:

**Respecto al trabajo clase a clase (se revisarán en cada hito):**

* Acceso a carpeta compartida con las hojas de trabajo clase a clase.
* Acceso al Plan de Trabajo en Trello.

**Respecto al código**

* Acceso a archivos de código fuente.
* Prototipo final y flujo de solución.
* Video de demostración de navegación de 1 a 2 min **(puede estar en la misma carpeta drive)**.
* Capturas de Pantalla de la solución.
* Enlaces para accesos.

**Respecto a la Empresa**

* Plan de negocios **(PDF con lista de requerimientos).**
* Pitch Video **(Presentación en vivo, a decidir por el o la docente).**
* Presentación de Pitch **(p.e. PPT, presentación google, Genial.ly, otro).**