



Ficha A62.3

Implementar y gestionar el proyecto

¿Qué necesita nuestro emprendimiento para funcionar?

En esta fase del proyecto, los alumnos deberán definir todos los aspectos de la gestión del emprendimiento, incluyendo el equipo, los recursos necesarios, la promoción y gestión.

Una vez que se ha desarrollado el modelo de negocio, y los alumnos saben claramente cuál es el producto o servicio que quieren ofrecer, es necesario definir los recursos que se necesitarán para implementarlo. Estos incluyen:

Materia prima y recursos materiales

Muchas veces, será necesario elaborar un producto, por lo cual los alumnos necesitarán materiales para poder lanzar el proyecto.

Conocimientos específicos

En algunos casos, puede ser necesario obtener conocimientos específicos para desarrollar el producto o servicio. Si es así, los alumnos deberán analizar donde pueden obtener esos conocimientos, puede ser a través de algún conocido (familiar, vecino, etc.) que sepa de estos temas, así como investigando en internet.

El equipo

Existen tareas muy diversas que deben ser desarrolladas en cada emprendimiento. Por eso, resulta clave asignar claramente los roles y las responsabilidades de todos los alumnos involucrados.

En este sentido, resulta necesario que cada miembro del equipo comprenda sus responsabilidades. De esta manera nos aseguramos que cada actividad se llevará a cabo, desde la planificación de las actividades hasta la colocación de los carteles o el pedido de donaciones. Cuando los roles y las responsabilidades están claramente definidas el equipo es más eficiente y eficaz.

Presupuesto

El presupuesto es una parte importante de cualquier emprendimiento. Dependiendo de la edad de los alumnos con la que se trabaja, se puede hacer más hincapié en el presupuesto. Con alumnos mayores, se puede armar un presupuesto más detallado, que incluya los costos e ingresos asociados al emprendimiento.

Cabe señalar que para gestionar una empresa social, puede ser necesaria una inversión inicial para poder comprar los primeros materiales y cubrir los costos iniciales. Para ello, los alumnos podrían pedir un préstamo o solicitar una donación, para cubrir los primeros gastos.

Elaborando un presupuesto

Aquí se incluyen algunas recomendaciones sobre como elaborar un presupuesto.

- **Registrar claramente los gastos iniciales.** Deben ser lo más claros y específicos que sea posible. Enumerar cada uno de los costos y especificar para qué se van a utilizar.
- **¡Ser creativos y económicos!** Buscar la manera de obtener los recursos y materiales de la manera más económica posible... recordar que se pueden reutilizar y reciclar objetos, pedir donaciones, pedir herramientas y materiales prestados, pedir descuentos, buscar los materiales más baratos, etc.
- **Hacer una lista de los ingresos previstos.** Recordar que el emprendimiento social es un negocio (pero con objetivos solidarios). Como tal debería generar ingresos de la venta de los productos o servicios provistos. Para hacer el presupuesto, es necesario identificar las fuentes de ingresos. También, se podría calcular qué ingresos se necesitan para cubrir todos los gastos del emprendimiento y lograr la sustentabilidad.

Para ayudar a los alumnos a elaborar su presupuesto, el profesor puede dibujar una planilla básica de presupuesto en el pizarrón e ir rellenándola en grupo. Para ello, puede preguntar a los alumnos: ¿qué materiales tenemos que comprar para poder implementar nuestro emprendimiento? ¿Cuánto cuesta cada uno? ¿Existe alguna manera de ahorrar costes?

A continuación, se incluye un ejemplo de presupuesto para un emprendimiento en el cual se elaboran pulseras de hilo de color:

Ejemplo de Presupuesto			
Recursos	Costo unitario (a)	Cantidad (b)	Coste total (a * b)
Hilos para elaborar pulseras	1.50	10	15.00
Papel de color para armar tarjetas	0.30	20	6.00
Cajas de cartón para presentar pulseras	0.50	50	25.00
Tijeras	1.10	10	11.00
TOTAL			57 euros

Promocionando nuestro proyecto

La promoción del emprendimiento puede ser muy importante para incrementar las ventas. A su vez, puede ser una actividad muy entretenida para los alumnos, quienes pueden diseñar su campaña de comunicación.

Marketing

Marketing es el uso de herramientas y estrategias especiales para promover un mensaje, un concepto o un producto. Permite crear un mensaje propio para hacerlo llegar a un público determinado y así generar una relación.

Las 4 P's del marketing conforman la plataforma sobre la cual los emprendimientos toman sus decisiones de promoción:

- **Producto:** ¿cuál es el producto o servicio a promover? ¿Qué relación guarda con el objetivo del Emprendimiento?
- **Precio:** ¿cuánto se cobrará por el producto o servicio?
- **Plaza:** ¿dónde se venderá el producto o dónde se realizará el evento?
- **Promoción:** ¿cómo sabrá la gente sobre el producto o servicio?

En este sentido, los alumnos deberán definir cuál es el público al cual quieren dirigir la comunicación. Es necesario pensar: ¿a quién va dirigida la acción de marketing? ¿Cómo se quiere que respondan? ¿Cuál es el mensaje? ¿Cómo será transmitido?

Algunas acciones de comunicación pueden ser:

- Pósteres en la calle o la escuela comunicando el emprendimiento, el lugar y horario de venta.
- Cartas o correos electrónicos a familiares y la comunidad en general.

- Avisos en el periódico o revista de la escuela.
- Anuncios públicos en eventos escolares.

Campaña de publicidad

Una actividad que puede ser muy entretenida para los alumnos es la creación de una campaña de publicidad. Esto puede plasmarse en un guión de publicidad, un aviso en el diario de la escuela, o incluso un video corto.

Para crear la campaña es necesario tener claro lo que se quiere transmitir (mensaje, valores, etc.), a qué público y con qué finalidad. Todo ello determinará los medios de difusión de la campaña. Por ejemplo, si nos dirigimos a alguien que no lee nunca periódicos, quizá deberemos pensar en publicidad audiovisual.

Después, podrá buscarse el **eslogan** de la campaña, teniendo en cuenta los medios en que será difundido (una frase que sobre papel se lee bien puede resultar demasiado larga para la radio, etc.), el público al que nos dirigimos (no es lo mismo hablar a un niño que a una persona mayor) y el producto o mensaje que publicitamos.

En cualquier caso, se elaborará un lema de impacto que contemple todos los puntos anteriores. Según convenga, esta expresión podrá ser de una palabra, de varias, una frase larga, un juego de palabras con doble sentido, con rima, una onomatopeya, etc. Acertar con el eslogan es muy importante, porque se repite en toda la publicidad y es el elemento identificador del anuncio.

Pueden plantearse varios medios de difusión de la campaña:

- *Un anuncio para televisión*: será de 20 segundos y se filmará y montará en vídeo. Los alumnos decidirán qué incluyen en este tiempo y, lo que es más importante, cómo lo cuentan.

- *Cuñas de publicidad para la radio*: es importante acertar con el texto a locutar y con las voces que lo leerán. Se escribirá un mensaje que pueda incorporar efectos sonoros y se seleccionarán alumnos con buena voz que transmitan las emociones y el mensaje deseado.

- *Anuncios para prensa*: se trata de hacer un anuncio para una página entera de un diario. Combinar el eslogan con fotografías, colores, texto y otros elementos visuales que hagan atractivo el anuncio.

- También se pueden plantear otras maneras de difusión como flyers para repartir en las puertas de los institutos, dípticos para enviar por correo o echar en los buzones, carteles, etc.

Para comunicar de manera efectiva los mensajes de la campaña, es importante capturar la atención del público y poder contarles una historia. Es importante que los alumnos recuerden que este no es un negocio cualquiera, sino un emprendimiento social. Lo importante es transmitir el mensaje y la misión del emprendimiento, para que las personas sepan cuáles son los objetivos y el cambio que se quiere lograr.

Como parte de los eventos de promoción de nuestro emprendimiento, se puede organizar un **evento de lanzamiento**, en el cual se presenta el producto o servicio y la campaña de publicidad. En esta ocasión los alumnos pueden explicar cuál es el reto social que identificaron y explicar su propuesta de solución.

Para el evento de lanzamiento, se puede elaborar una **nota de prensa**. Una nota de prensa es una manera de comunicar a los periódicos, televisión, radio y otros medios sobre un evento importante o una noticia relevante. Los alumnos podrían redactar una nota prensa sobre su emprendimiento. Esta podría incluir:

- Una descripción del emprendimiento. ¿Porque es novedoso?
- ¿Cuál es el reto social que quieren modificar?
- ¿Cuál es el producto o servicio que se ofrece?
- ¿Cómo será el evento de lanzamiento? (¿quién estará? ¿Que se hará?)

Gestión del proyecto

Una vez definidos los recursos necesarios, el equipo y la manera en que se promocionará el emprendimiento, ya se puede empezar a gestionar. Para eso, es importante que queden claro las responsabilidades de cada alumno y cómo se organizarán las actividades. A su vez, resulta importante administrar los fondos de manera transparente y segura.

Al finalizar el debate, los alumnos deberían poder responder el siguiente cuestionario:

¿Qué recursos necesita nuestro emprendimiento para poder comenzar? ¿Cómo los vamos a conseguir?

¿Qué costes debemos incluir en nuestro presupuesto? ¿Cómo los vamos a financiar?

¿Cómo vamos a comunicar y promocionar nuestro emprendimiento?