



Laboratorio de ideas

del papel al producto final

(re)inventarse en el aula



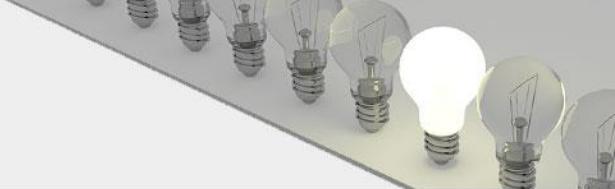
Ejemplos reales



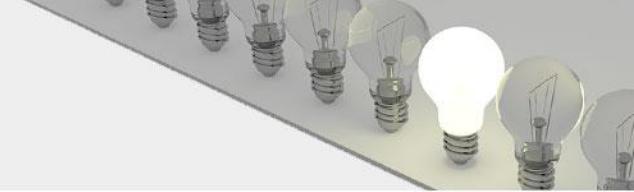
THE WORLD'S BEST TRAVEL JACKETS WITH 25 FEATURES



Índice

- 
1. Presentación
 2. Marco teórico
 3. Contenidos interdisciplinares
 4. Ejemplos reales
 5. Conclusiones
 6. Práctica
 7. Dudas y preguntas

1. Presentación



- Proyecto en grupo: diversificación de tareas
- Conjunto de actividades previas
- Escuelas de negocios y universidades
- Objetivos: lengua, empresa, interpersonales
- Evaluación: individual y en grupo; oral y/o escrita

2. Marco teórico



Lenguaje de los negocios

(Alcaraz, 2000; Mateo, 2007 y Martínez Egido 2008)

Instrucciones del proyecto

- ✓ **inventar** un producto o servicio
- ✓ **función** precisa en la empresa;
- ✓ presentación de la empresa ficticia;
- ✓ **muestra** del producto;
- ✓ «**vender**» el producto a la clase: **funcionamiento, calidad-precio**;
- ✓ campaña de comunicación: **vídeo** publicitario;
- ✓ debate final con preguntas.





Recursos léxicos y gramaticales



Identifica las siguientes marcas. ¿De qué nacionalidad son estas empresas y qué ofrecen?



juguetes – coches – petróleo – muebles – cerveza – pasta – ropa
equipajes – relojes – neumáticos – móviles – caramelos – motos
aviones – electrodomésticos – supermercados – calzado – joyas

Recursos léxicos y gramaticales



Une cada característica con su definición

1. *Calidad*. 2. *Precio* 3. *Envase*. 4. *Diseño, forma y tamaño*. 5. *Marca y nombre* 6. *Servicio* 7. *Imagen del producto*

- a) Permiten la identificación del producto o la empresa.
- b) Valoración de las propiedades del producto a partir de unos estándares que deben apreciar o medir las cualidades y permiten ser comparativos con la competencia.
- c) Conjunto de valores añadidos a un producto que nos permite poder marcar las diferencias respecto a los demás.
- d) Opinión global que se crea en la mente del consumidor según la información recibida, directa o indirectamente, sobre el producto.
- e) Elemento de protección del producto y que tiene un gran valor promocional y de imagen.
- f) Valor final de adquisición.
- g) Facilitan la identificación del producto y permiten su recuerdo asociado a uno u otro atributo.

Recursos léxicos y gramaticales



Completa el texto con las palabras de la lista

marca, competencia, rentabilidad, sector, mercado, cubrir los costes, empresas competidoras, cuota, envasado, ingresos, consumidores

El producto: Debe tener las características adecuadas para satisfacer las necesidades de los _____. Es necesario diferenciarlo de los productos ofrecidos por las _____. Para ello será decisiva la elección de la _____ y el diseño del _____.

El precio: Es necesario que permita obtener unos _____ suficientes para _____ de la empresa y que, además, sea atractivo para los consumidores. El precio de venta puede tener diferentes objetivos, los principales son:

- conseguir la máxima _____;
- mantener o aumentar la _____ de mercado;

Recursos léxicos y gramaticales

1. Lee el plan de negocio y coloca cada expresión en su hueco correspondiente

1. Descripción del producto [...]

2. Estudio de mercado

Estamos convencidos de que nuestro proyecto es viable porque el mercado al que nos dirigimos no cuenta con ningún producto semejante, lo que constituye uno de nuestros principales puntos fuertes. Constatamos, por lo tanto, que existe un nicho de mercado para nuestro producto.

España cuenta con más de dos millones de motoristas, por lo que, en nuestra fase inicial, nos dedicaremos exclusivamente al mercado nacional. Nos hemos marcado como primer objetivo consolidar la cartera de clientes en este ámbito y aumentar progresivamente nuestra presencia en Alemania y Francia, donde hemos realizado los primeros contactos con compradores potenciales, que se han mostrado muy interesados.

3. Plan de marketing [...]

4. Organización y gestión [...]

5. Plan económico-financiero [...]

Recursos léxicos y gramaticales



2. Coloca en la columna correspondiente las expresiones destacadas en el ejercicio anterior

Locuciones verbales	Indicar cantidades	Vocabulario	Estructuras de relativo	Conectores discursivos
consistir en	un total de	nicho de mercado	lo que	en cuanto a
dedicarse a	ascender a	plantilla	donde	finalmente

3. Elabora un plan de empresa como el anterior utilizando las expresiones en negrita

Contenidos de marketing

Elevator pitch o cómo presentar tu proyecto en menos de 2 minutos!



Análisis PESTEL

P - Políticos

Factores en materia normativa que afecten al comercio internacional y las inversiones del país, programas de financiación, tratados comerciales, política fiscal, nivel de estabilidad, porcentaje de corrupción y demás factores políticos que condicionen las operaciones empresariales.

E- Económicos

Situación económica del país, nivel de producción nacional o PIB, política monetaria, tipo de cambio, tipo de interés, política de empleo y desempleo, nivel de impuestos, nivel de inflación y demás factores macroeconómicos que afecten al país objeto de estudio.

S - Sociopolíticos

Situación del Estado del Bienestar, nivel de vida, distribución de la renta, situación demográfica, estilo de vida, movilidad laboral y social y otros factores sociales y culturales.

T - Tecnológicos

Situación en I+D+i, programas y ayudas a la inversión tecnológica, costes de la energía, acceso a Internet, etc.

E - Ecológicos

Políticas de protección al medioambiente, leyes de protección medioambiental, actitud ecológica, preocupación por el calentamiento global y variables relacionadas con el medioambiente.

L - Legal

Existencia de patentes, licencias, derechos de propiedad intelectual, leyes de salud y Seguridad Social, contrataciones y normativa mercantil.

Análisis DAFO

	Aspectos negativos	Aspectos positivos
Origen interno	 DEBILIDADES Factores internos negativos de la empresa. Ejemplo: -Proveedores débiles -Materias primas caras	 FORTALEZAS Factores internos positivos de la empresa. Ejemplo: -Ubicación privilegiada -Atención al cliente
Origen externo	 AMENAZAS Factores externos que influyen negativamente en la empresa. Ejemplo: -Fuga de mano de obra -Competencia muy asentada	 OPORTUNIDADES Factores externos que influyen positivamente en la empresa. Ejemplo: -Nuevas líneas crediticias -Sector en crecimiento

Análisis 4P

Producto

Variedad
Calidad
Diseño
Características
Nombre de marca
Envase
Servicios

Precio

Precio de lista
Descuentos
Bonificaciones
Periodo de pago
Planes de crédito

Promoción

Publicidad
Ventas personales
Promoción
de ventas
Relaciones
públicas

Plaza

Canales
Cobertura
Surtido
Ubicaciones
Inventario
Transporte
Logística



3. Contenidos interdisciplinares

- Trabajo en equipo
- Negociación
- Competencias transversales
- Tipo de alumnado: negocios VS universidad

Precio

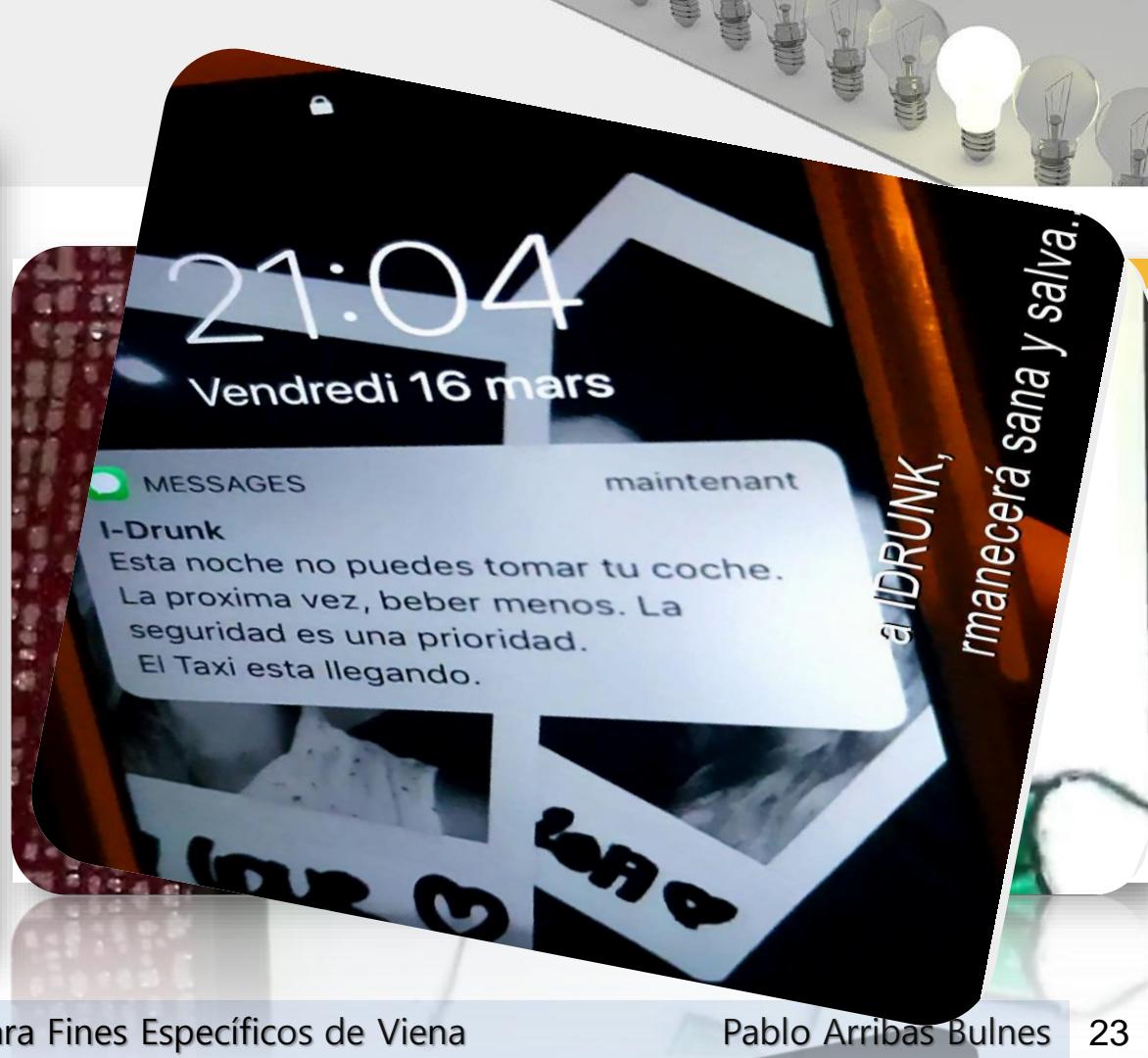
Costos fijos	Costos variables (por bolsa)
Sueldos: 177 632	Bolsas: 0,04
Cargas sociales: 113684,7	Transporte: 0,01
Garantía: 2 000	Semillas: 0,03
Publicidad: 10 000	
Mantenimiento: 3 000	
Rendimiento: 7 500	
Electricidad: 3 500	
Agua: 2 000	
Teléfono: 1 300	
Impuesto: 9 000	
TOTAL: 329616,7/año	TOTAL (para una bolsa) :
	0,08

Objetivo = **1% de cuota** de Mercado

➔ 1000 supermercados orgánicos
75 000 000 bolsas de plástico/año

Volumen de venta = **8 250 000 euros al año**

Ganancia = **1 920 383,3 euros.**



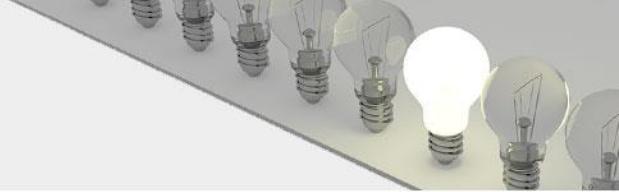
5. Conclusiones

- Acercamiento al mundo de la empresa
- Imaginación como fuente de inspiración
- Fomentar el respeto y las relaciones interpersonales
- Equivocarse para acertar
- Ganar confianza en español
- Aprendizaje *útil* y *práctico*

6. Práctica



6. Práctica

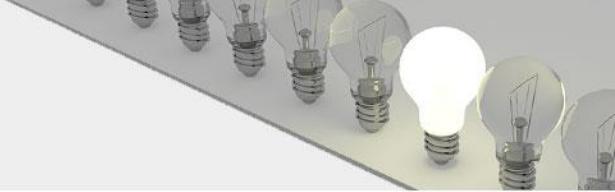


LANZAMIENTO DE UN PRODUCTO

Cada grupo deberá inventar un producto o servicio y para ello trataremos de:

- encontrar una necesidad;
- realizar brevemente una presentación de nuestra empresa y funciones de cada miembro;
- describir el producto al resto del público. Explicar su funcionamiento, características, relación calidad-precio;
- abrir un diálogo con el público en el que se hagan preguntas a los inventores, dar su opinión y plantear si financiarían esta propuesta.
- una vez terminadas las presentaciones, el público elige el mejor producto.

7. Dudas y preguntas





pab.arribas@gmail.com



@pabtrad

GRACIAS

A graphic showing multiple hands from different ethnicities holding up large, red, 3D-style letters that together spell the word "GRACIAS". The hands are positioned at the bottom, and the letters are slightly overlapping.