



Las herramientas de apoyo al aprendizaje están diseñadas para ofrecer a los niños apoyo adicional para llevar a cabo los desafíos en el proyecto **Learn**. No todos los pasos del proyecto necesitan una herramienta de apoyo al aprendizaje, y no todos los niños necesitarán el apoyo de todas las herramientas que se ofrecen aquí. Para quienes lo hacen, estas explicaciones, actividades, guías y ejemplos adicionales pueden ayudar a acelerar el aprendizaje.

Las Herramientas de Apoyo al Aprendizaje también son imprimibles. Si prefiere material impreso, le recomendamos que imprima Herramientas de Apoyo al Aprendizaje, en lugar del proyecto Learn.



Actuar Localmente: Herramientas de Apoyo al Aprendizaje

¿Qué encontraré aquí?

Las herramientas que usarás aquí brindan apoyo adicional para ayudarte con la inspiración, el desarrollo de un plan, la investigación, la redacción y la finalización del producto a través del proyecto “Piensa globalmente, actúa localmente”.

Planificación del proyecto

- Resumen del calendario diario
- Resumen del calendario mensual
- Lista de materiales
- Cómo explorar la pregunta esencial
- Cómo planificar los hitos del proyecto

Desafío 1: Identificar el enfoque de tu proyecto

- a Encuentra tu inspiración
- a Lluvia de ideas sobre placeres y desafíos
- b Uso de un cuadrante de decisiones
- b Simulación de tu producto o servicio
- c Actividad adicional: elaboración de la presentación
- d Haz una lista de clientes potenciales

Desafío 2: Investigar tu producto

- a Crea y envía tu encuesta
- b Practica la visualización de datos
- c Visualiza tus propios datos



Desafío 3: Investigar tu mercado

- a Sumérgete en los porcentajes
- b Preguntas de investigación de mercado
- b Búsqueda de datos confiables en Internet
- c Haz conjeturas utilizando datos e investigación
- c Visualiza tus propios datos

Desafío 4: Crear un modelo de negocio

- a Encuentra costos
- b Análisis de precios por categoría
- b Análisis de precios por competencia
- c Venta de la propuesta de valor

Desafío 5: Presentar tu idea

- Prepárate para la celebración



Planificar e introducir

Antes de sumergirte en los desafíos del proyecto, las diapositivas introductorias ofrecen una breve descripción de **lo que harás** para completar el proyecto y **cómo y cuándo** harás estas cosas, junto con algo de inspiración para ayudarte a encontrar **el porqué**. Las siguientes herramientas brindan soporte para estos pasos introductorios.

Planificar

- Lista de materiales

Actividades introductorias

- Exploración de la pregunta esencial
- Planifica los hitos de tu proyecto



Lista de materiales

¿Qué más necesitas para completar el proyecto?

Los pasos del proyecto asumen que tienes acceso inmediato a Internet y materiales básicos, como lápices y papel. Los materiales opcionales enumerados a la derecha pueden ser útiles, según tu interés y el producto elegido.

Necesario

- Papel
- Bolígrafo/lápiz
- Acceso a Internet
- Dispositivo para recursos de investigación y aprendizaje en línea
- Aplicación para desarrollar una presentación de diapositivas, como Google Slides o PowerPoint

Opcional

- *Bee Fearless* (Libro)
(La abeja valiente)
- Cuaderno dedicado
- Cámara / cámara de video
- Notas adhesivas
- Marcadores



Nombre _____ Fecha _____

Explorar la pregunta esencial

Utiliza esta herramienta para registrar tus pensamientos y sentimientos mientras analizas la pregunta esencial.

La pregunta esencial:

¿Cómo usa la gente el poder de los números para contar historias e influir en el pensamiento, la toma de decisiones y el comportamiento?

- 1** ¿Alguna vez has visto a alguien usar números para contar una historia o cambiar el pensamiento, la toma de decisiones o el comportamiento de alguien? ¿Cuál fue el ejemplo más memorable de esto?

- 2** A medida que completas este proyecto, usa esta tabla para registrar ejemplos específicos que experimentes u observes de personas que usan números con éxito o sin éxito para motivar a otros a participar en una historia o cambiar el pensamiento, la toma de decisiones o el comportamiento.

Experiencia u observación	Descripción	¿Qué papel jugó el poder de los números en el éxito o el fracaso?



Nombre _____ Fecha _____

Planificar los hitos de tu proyecto

Utiliza esta herramienta para planificar las fechas de finalización de cada paso del proyecto. Piensa globalmente.

Actividad	Tiempo estimado	Fecha para completar
Introducción		
Encuentra tu inspiración	20–40 min	
Desafío 1: Identificar el enfoque de tu proyecto		
Paso a: Piensa en tus ideas comerciales	30–60 min	
Paso b: Elige tu idea favorita	20–40 min	
Paso c: Simulación o juego de roles para comprender más	60 min	
Paso d: Haz una lista de clientes potenciales	20–40 min	
Desafío 2: Investigar tu producto		
Paso a: Crea y envía tu encuesta	30–60 min	
Paso b: Aprende más sobre las herramientas de análisis de datos	20–40 min	
Paso c: Analiza tus datos	60 min	



Nombre _____ Fecha _____

Plan Your Project Milestones

Actividad	Tiempo estimado	Fecha para completar
Desafío 3: Investigar tu mercado		
Paso a: Comprende por qué los porcentajes son buenos	30–60 min	
Paso b: Envía una encuesta de seguimiento e investiga	20–40 min	
Paso c: Analiza tus datos e identifica estadísticas clave	60 min	
Desafío 4: Crear un modelo de negocio		
Paso a: Calcula tus costos	60 min	
Paso b: Aprende sobre la media, la mediana y la moda	20–40 min	
Paso c: Completa tu análisis de precios	30 min	
Paso d: Nombra los puntos de venta	30–60 min	
Desafío 5: Presentar tu idea		
Paso 1: Redacta tu propuesta	60 min	
Paso 2: Busca un socio de confianza para revisarlo	20–40 min	
Paso 3: ¡Presenta tu idea!	30 min	



Desafío 1: Identificar el enfoque De tu proyecto

- Paso a**
- ENCUENTRA TU INSPIRACIÓN
 - LLUVIA DE IDEAS SOBRE PLACERES Y DESAFÍOS
-

- Paso b**
- USO DE UN CUADRANTE DE DECISIONES
 - SIMULACIÓN DE TU PRODUCTO O SERVICIO
-

- Paso c**
- ACTIVIDAD ADICIONAL: ELABORACIÓN DE LA PRESENTACIÓN
-

- Paso d**
- HAZ UNA LISTA DE CLIENTES POTENCIALES



Encuentra tu inspiración

A nuestro alrededor hay ejemplos de grandes negocios contruidos por personas apasionadas por resolver un problema o compartir una experiencia agradable con los demás. La historia de Mikaila Ulmer en *Bee Fearless* describe cómo hizo ambas cosas. Compartió un gran placer (la limonada de su abuela) y contribuyó a salvar a las abejas, un problema global que nos afecta a todos.

Disfruta del libro como parte de tu rutina fundamental de desarrollo de conocimientos. También puedes buscar en línea para encontrar las muchas apariciones de Mikaila en videos, incluyendo su entrevista en el programa [“Shark Tank”](#) cuando solo tenía 10 años.

Mensaje opcional de actividad o debate: mientras miras videos sobre Mikaila Ulmer o lees su libro *Bee Fearless*, toma notas sobre cuándo y cómo Mikaila usa los números para comunicar la historia de su negocio.

- ¿Qué problema buscaba resolver Mikaila con su negocio?
- ¿Cómo descubrió que era un problema?
- ¿Cómo hizo ella un negocio compartiendo su placer?
- ¿Qué impacto tiene Mikaila tanto a nivel local como global?

¿Cuál es tu *porqué*?

Al considerar tus objetivos a largo plazo y las cosas que puedes hacer este año o este mes que te ayudarán a alcanzarlos, ¿cómo crees que podría ayudarte el uso de datos de manera poderosa?



Nombre _____ Fecha _____

Los placeres y los desafíos de una lluvia de ideas

Para construir un negocio hay que crear valor. Es valioso para resolver un problema o compartir una experiencia agradable. ¿Qué problemas puedo solucionar? ¿Qué placeres puedo compartir?

Instrucciones: enumera de 3 a 5 desafíos o experiencias alegres que tengas y reflexiona sobre si podrías o no construir un negocio en torno a ellos.

¿Quién tiene este placer o este desafío?	¿Qué es?	¿Por qué es un placer o un desafío?	¿Podrían otras personas beneficiarse de este placer o una solución a este desafío?	¿Qué producto o servicio puedes crear para compartir esto?



Nombre _____ Fecha _____

Uso de un cuadrante de decisiones

¡Utiliza este cuadro de decisiones para evaluar tus ideas!

Escribe cada idea en un cuadrado del cuadro. Estás comenzando con una suposición de si crees que muchas personas estarían interesadas en tu idea. Eso te ayudará a determinar si tienes una idea de negocio potencial o no.

Coloca tu idea en la parte de abajo si solo unas pocas personas pueden quererlo y en un lugar de arriba si muchas personas lo quieren. Coloca tu idea a la izquierda si no te apasiona tanto, y a la derecha si te apasiona mucho y estás dispuesto a dedicarle tiempo.

¡La idea más cercana a la esquina superior derecha podría ser la ganadora!

¿Qué producto o servicio podría ayudar a otros a compartir el placer o superar el desafío? Esta es una gran herramienta de pensamiento crítico que se puede aplicar en cualquier situación de toma de decisiones. Simplemente cambia el nombre de los ejes X e Y.





Nombre _____ Fecha _____

Simulación de tu producto o servicio

Usa tu imaginación para comprender mejor tu producto o idea.

Si tu producto es un producto físico, busca accesorios para replicar la experiencia. Por ejemplo, si estás pensando en una aplicación móvil, dibuja las pantallas que los usuarios encontrarán en notas adhesivas y hojea las notas para imaginar la experiencia. Revisa y vuelve a revisar, hasta que tengas una idea de lo que funcionará para tus usuarios.

Si tu idea de negocio es un servicio, imagina toda la experiencia de tocar una puerta o levantar el teléfono para hablar con un cliente potencial. Imagínate qué preguntas te harán y cómo podrías llevar a cabo el servicio.

1

¿Cuáles son las preguntas más importantes que debes responder para comprender si tu producto o servicio funcionará?

2

¿Qué has aprendido de esta simulación (juego de roles)?

3

¿Cuál es tu próximo paso para hacer realidad el producto o servicio?



Nombre _____ Fecha _____

Actividad adicional: elabora tu presentación del proyecto

¡No hay mejor momento como el presente para empezar a practicar el discurso de tu presentación!

Un "**discurso de presentación**" es una declaración breve que describe completamente los aspectos más importantes de tu idea de negocio; es lo que usarías para explicar tu idea si solo tuvieras 30 segundos.

Ejemplo:

Estoy lanzando un depurador de patas para los millones de personas que aman a sus mascotas pero odian el desorden de las patas sucias, porque me apasiona que mi perro haga ejercicio al aire libre y he descubierto cómo hacer que la limpieza después de caminar sea más rápida y fácil.

¡Usa esta base para comenzar!

¡Estoy lanzando un _____ para
_____ que
_____ porque me apasiona
_____ y he
descubierto cómo hacer _____!
(mejor, más rápido, más barato, más eficaz, más accesible, etc.)



Nombre _____ Fecha _____

Haza una lista de clientes potenciales

Completa la siguiente tabla para comenzar a adivinar o calcular la cantidad de personas en tu mercado.

¿Quién puede beneficiarse de tu producto o servicio?	# total de personas en este grupo	Número probable de personas que podrían beneficiarse de Tu producto o servicio	¡Haz una lista de estas personas! (Estos son clientes potenciales y debes darles la encuesta).
Familia			
Amigos			
Vecinos inmediatos			
Comunidad escolar			
Comunidad u organización religiosa			
Negocio local			



Nombre _____ Fecha _____

Haz una lista de clientes potenciales

Complete the following table to create a list of people who can be sample customers so you can ask them to provide feedback on your idea.

Nombre	¿Conoces a esta persona? ¿Qué la convierte en una buena persona para realizar encuestas?	Información de contacto (dirección de correo electrónico, número de teléfono, vecino o familiar)



Desafío 2: Investigar tu producto

Paso a CREA Y ENVÍA TU ENCUESTA

Paso b PRACTICA LA VISUALIZACIÓN DE DATOS

Paso c VISUALIZA TUS PROPIOS DATOS



Nombre _____ Fecha _____

Crear y Enviar tu Encuesta

1: Escribe tus preguntas

Desarrollarás preguntas que te ayudarán a aprender más sobre tu cliente y sus necesidades.

- Te en cuenta preguntar acerca de sus necesidades o algo que disfruten, para que puedas ver si tienen el problema que estás resolviendo (por ejemplo, patas embarradas) o si actualmente disfrutaban de cosas similares (como limonada, galletas, etc.)
- Ten en cuenta preguntar sobre la cantidad o la frecuencia. Por ejemplo, ¿puedes preguntar cuántas mascotas tienen? ¿Con qué frecuencia hornean galletas? ¡Busca datos numéricos!
- Ten en cuenta hacer preguntas sobre lo que es especialmente desafiante o alegre en la experiencia.
- Pregúntales si estarían dispuestos a participar en encuestas a medida que continúas desarrollando tu proyecto.
- ¡Pregunta cualquier otra cosa que te interese!

Ahora, escribe de 3 a 5 preguntas para enviar una breve encuesta.

1

2

3

4

5



Crear y enviar tu encuesta

2: Elige una herramienta de encuesta

Al considerar cómo hacer la encuesta a tus futuros clientes, es posible que te preguntes cómo hacer que las preguntas de la encuesta lleguen a tu muestra y cómo obtener sus respuestas.

Explora las herramientas de encuestas digitales que te ayudarán a ahorrar tiempo y te ayudarán a organizar tus respuestas. Los amigos y la familia son un buen punto de partida.

[Google Forms](#) y [Survey Monkey](#) son dos opciones que puedes utilizar para enviar tu encuesta digitalmente.

- Con ambas herramientas, puedes construir preguntas en muchos formatos, incluidas opciones múltiples, clasificaciones y texto.
- Los datos se devuelven en formato de hoja de cálculo, lo que facilita la clasificación de datos numéricos y la conversión de datos en gráficos y tablas.

Asegúrate de consultar con un padre o tutor para saber de que estás realizando tu encuesta de manera segura y que estás autorizado a usar las herramientas tecnológicas.



Nombre _____ Fecha _____

Crear y enviar tu encuesta

3: Crea una nota de apertura

Cuando te comuniques con amigos y familiares (tus clientes de muestra) para obtener ayuda en un proyecto, es importante mostrar gratitud por sus contribuciones y apoyo explicando el proyecto y pidiendo amablemente su ayuda.

Elabora una nota breve como el ejemplo a continuación para enviar junto con tu encuesta:

Queridos amigos y familia:

Hoy les escribo para pedirles su apoyo en un proyecto en el que estoy trabajando.

Es una idea que tengo para un/a [idea de producto o servicio].

Espero reunir comentarios de personas como ustedes a lo largo de mi proceso de diseño.

¿Les importaría responder algunas preguntas en una breve encuesta? Les llevará menos de 2 minutos y sería de gran ayuda para mí.

[Insertar el enlace]

Espero sus respuestas.

Atentamente,

[Tu nombre]

Asegúrate de que todos los participantes tengan el acceso que necesitan. Primero, envíate una prueba para asegurarte de que todo se ve como quieres y que funciona.



Nombre _____ Fecha _____

Practicar la visualización de datos

Utiliza esta herramienta para practicar con diagramas de puntos, tablas de frecuencia y gráficos de barras.

Utilice los datos ofrecidos para crear un diagrama de puntos que muestre la cantidad de paseos que realizaron estos perros.

1

Paso 1: ¿Cuál es el título del diagrama de puntos? "Número de caminatas"

Observa cómo los números 5, 6, 7, 8, 9 están en la recta numérica. ¡Esto coincide perfectamente con el número de caminatas en nuestra tabla!

2

Paso 2: Coloca puntos sobre la recta numérica.

¡El número de perros es el número de puntos! Entonces, para 5 caminatas, habrá un punto arriba. ¿Cuántos puntos irán por encima de 6 caminatas? ¡Completa el diagrama de puntos para el resto de la tabla!

3

Paso 3: ¿Qué notas sobre los datos?

¿Dónde ves más puntos? ¿Dónde ves menos puntos?

Número de Caminatas	Número de Perros
5	1
6	2
7	3
8	1
9	1





Nombre _____ Fecha _____

Practicar la visualización de datos

Estos son los períodos de tiempo en minutos que los dueños de perros en el vecindario de Sam pasan limpiando después de pasear a sus perros.

12 13 15 16 18 19 | 24 25 26 26 26 29
32 34 35 38 40 41 41 42 44 47 48 51 56

Completa la tabla de frecuencias para mostrar la cantidad de tiempo que la mayoría de los dueños de perros pasan limpiando.

1

Dibuja líneas para marcar cada período de tiempo en la tabla.

Las primeras líneas ya están dibujadas, desde 10 minutos hasta menos de 20 minutos. Inserta líneas entre los números en el conjunto de datos para que coincidan con las categorías de duración en la tabla.

2

Frecuencia solo significa "cuántos números".

La frecuencia es la cantidad de números en el conjunto de datos que entran en la categoría descrita. Comenzando con 0 a menos de 10 minutos, ¿ves algún número que coincida con esta descripción? Si no existe, entonces la frecuencia es 0. De 10 a menos de 20 minutos, hay 6 números en el conjunto de datos, por lo que la frecuencia es 6.

Tiempo	Frecuencia
0 minutos a menos de 10 minutos	
10 minutos a menos de 20 minutos	
20 minutos a menos de 30 minutos	
30 minutos a menos de 40 minutos	
40 minutos a menos de 50 minutos	
50 minutos a menos de 60 minutos	



Nombre _____ Fecha _____

Practicar la visualización de datos

Utiliza esta herramienta para practicar con diagramas de puntos, tablas de frecuencia y gráficos de barras.

Sam quiere considerar cuándo los perros hacen la mayoría de sus caminatas, por lo que encontró esta tabla de datos que muestra las preferencias de tiempo de caminata para cada edad de los perros.

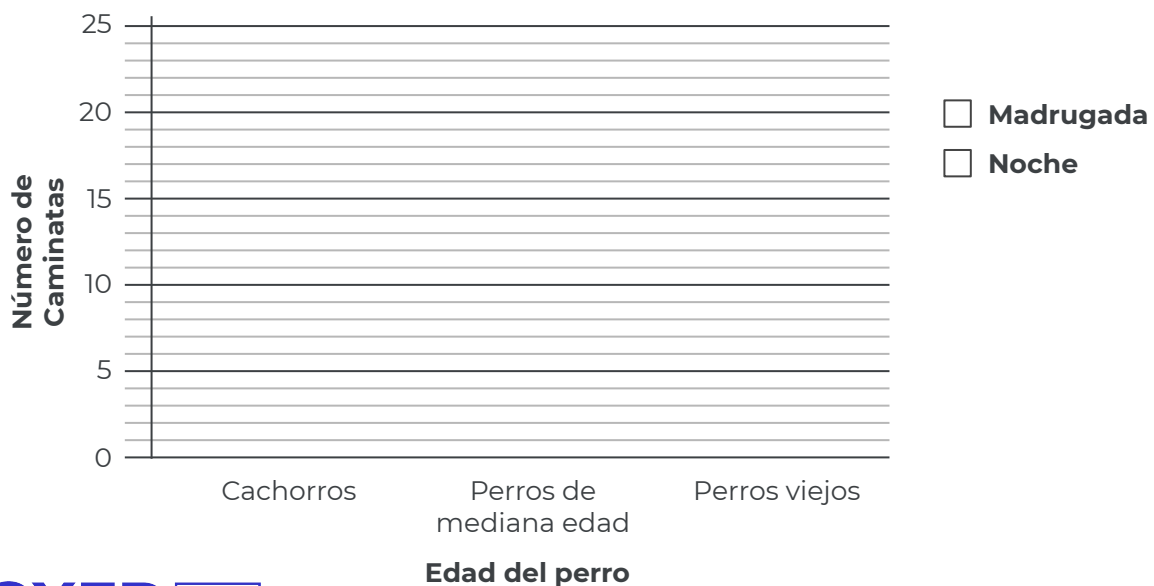
1

Elige un color para la mañana y otro para la noche y completa la clave.

2

Crea barras para la cantidad de paseos matutinos y vespertinos para cada edad del perro. Observa que la barra para la categoría de paseo de madrugada de los cachorros ya está creada. Coloréalo con tu color de madrugada y crea barras para el resto de los datos.

Edad del perro	Madrugada	Noche	Total
Cachorros (2 años o menos)	20	15	35
Perros de mediana edad (2 a 7 años)	17	23	40
Perros viejos (más de 7 años)	9	16	25
Total	46	54	100





Nombre _____ Fecha _____

Visualizar tus propios datos

Utiliza estas tablas y gráficos en blanco para ingresar tus propios datos. Elige cualquiera o todos, ¡tú decides!

Tabla o Tabla de frecuencia

Diagrama de puntos





Nombre _____ Fecha _____

Visualizar tus propios datos

Utiliza estas tablas y gráficos en blanco para ingresar tus propios datos. Elige cualquiera o todos, ¡tú decides!

Gráfico de barras



Histograma





Desafío 3: Investigar tu mercado

- Paso a** • SUMÉRGETE EN LOS PORCENTAJES
-
- Paso b** • PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO
- BÚSQUEDA DE DATOS CONFIABLES EN INTERNET
-
- Paso c** • HAZ CONJETURAS UTILIZANDO DATOS E INVESTIGACIÓN
-
- Paso d** • VISUALIZA TUS PROPIOS DATOS



Sumérgete en los porcentajes

Esta herramienta es útil para cualquiera que quiera ver fracciones como porcentajes visualmente.

¡Un porcentaje es solo una fracción con un denominador de 100!

$$\frac{1}{4}$$



25%
porque

$$\frac{1}{4} \times 25 = \frac{25}{100}$$

$$\frac{1}{2} \text{ o } \frac{2}{4}$$



50%
porque

$$\frac{1}{2} \text{ or } \frac{2}{4} \times 25 = \frac{50}{100}$$

$$\frac{3}{4}$$



75%
porque

$$\frac{3}{4} \times 25 = \frac{75}{100}$$

$$\frac{1}{1} \text{ o } \frac{4}{4}$$



100%
porque

$$\frac{4}{4} \times 25 = \frac{100}{100}$$



Nombre _____ Fecha _____

Sumérgete en los porcentajes

Utiliza esta herramienta para ayudarte a practicar el cálculo de porcentajes y su uso para comprender tu mercado objetivo.

Paso 1: Multiplica la fracción original para tener un denominador de 100.

¿Por qué debemos multiplicar la fracción original para llegar a 100?

$$5 \times 20 = 100$$

$$4 \times ? = 100$$

$$20 \times ? = 100$$

Paso 2: Escribe la fracción sobre 100 como porcentaje.

Recuerda, un porcentaje es solo el numerador de una fracción sobre 100 con un signo de%.

Tipo de mascotas	Fracción original	Fracción sobre 100	Porcentaje
Solo perros	$\frac{3}{5}$	$\times 20 = \frac{\quad}{100}$	%
Solo gatos	$\frac{1}{4}$	$\times 20 = \frac{\quad}{100}$	%
Perros y gatos	$\frac{3}{20}$	$\times 20 = \frac{\quad}{100}$	%



Nombre _____ Fecha _____

Sumérgete en los porcentajes

Utiliza esta herramienta para ayudarte a practicar el cálculo de porcentajes y su uso para comprender tu mercado objetivo.

Paso 1: Escribe a los encuestados como numerador y escribe el total, que es 20, como denominador de una fracción.

Paso 2: Convierte esa fracción en un porcentaje multiplicándolo para que sea una fracción de 100 y ¡escríbela como un porcentaje!

El mayor gasto para los dueños de perros	Encuestados	Fracción	Porcentaje
Aseo	6	$\frac{\quad}{20} = \frac{\quad}{100} =$	%
Juguetes	1	$\frac{\quad}{20} = \frac{\quad}{100} =$	%
Comida	10	$\frac{\quad}{20} = \frac{\quad}{100} =$	%
Muebles para mascotas	3	$\frac{\quad}{20} = \frac{\quad}{100} =$	%



Nombre _____ Fecha _____

Sumérgete en los porcentajes

Utiliza esta herramienta para ayudarte a practicar el cálculo de porcentajes y su uso para comprender tu mercado objetivo.

Step 1: Escribe el porcentaje como una fracción sobre 100.

Recuerda que un porcentaje es solo el numerador de una fracción sobre 100 con un signo de %

Step 2: Multiplica esa fracción para que esté por encima de un denominador de 500.

¿Cómo pasamos de 100 a 500? ¿Multiplicar por.....?

Step 3: ¡Escribe el numerador de la fracción sobre 500 como precio en dólares!

¡El numerador de las fracciones de más de 500 es la cantidad de dólares gastados por año en esa categoría!

Categoría	Porcentaje	Fracción sobre 100	Fracción sobre 500	Dólares gastados por año
Comida de mascotas	45.7%			
Materiales para mascotas	40.6%			
Servicios para mascotas	9%			
Animales vivos	4.7%			



Nombre _____ Fecha _____

Preguntas de investigación de mercado

Utiliza esta herramienta para obtener más información sobre tu mercado. Si bien los amigos y la familia son un gran lugar para comenzar, ¡no es demasiado pronto para comenzar a soñar en grande sobre el futuro de tu negocio!

Intenta obtener más información sobre el tamaño de tu mercado, así como sobre lo que están haciendo otras empresas y clientes en este momento, para que puedas comenzar a hacer cálculos sobre tu negocio futuro y compartirlos como parte de tu presentación.

	Preguntas de búsqueda en Internet	Notas y resultados
¿Cuántas personas de tu escuela, ciudad o país son como las personas de tu muestra original?		
¿Qué quieres saber sobre estas personas en relación con tu idea?		
¿Qué deseas saber sobre su uso o gasto en productos o servicios como el que propones?		
¿Qué más te gustaría saber?		



Busca datos fiables en Internet

¡Es importante usar fuentes confiables!

Reúne información que te ayudará a hacer suposiciones o cálculos sobre tu negocio.

Por ejemplo, si el 80 por ciento de los vecinos de Sam tienen perros y la mitad de esa muestra dice que necesitan su producto, él podría adivinar que la mitad de los dueños de perros de EE. UU. necesitan su producto. Si Sam investigara la cantidad de dueños de perros en los EE. UU., podría encontrar que 85 millones de familias en los EE. UU. tienen perros. Si su cálculo es correcto, ¡más de 42 millones podrían estar interesados en comprar su producto!

Paso 1: Revisa rápidamente al menos 5 a 10 fuentes potenciales que respondan preguntas clave sobre el tamaño de tu mercado y el tipo de cosas que la gente está comprando en él.

Paso 2: De esas fuentes, selecciona al menos 3 que te ayudarán a hacer conjeturas sobre el mercado más grande, según los comentarios de tus amigos y familiares.

Registra información importante sobre tus fuentes para que puedas incluir esa documentación en tus diapositivas y responder a las preguntas de tu audiencia.

- ¿Cuál es el título y la fuente?
- ¿Cuál es la idea principal del autor o el objetivo principal de la publicación?
- ¿Es una fuente confiable? ¿La página termina en .org, .gov, .edu?
¿La información proviene de una publicación respetada?
- ¿Cuál es la conclusión clave de esta publicación en particular, el número que tiene más sentido?



Nombre _____ Fecha _____

Haz conjeturas utilizando datos e investigación

Utiliza esta herramienta para hacer algunas proyecciones utilizando los datos recopilados de tu encuesta e investigación.

¡Asegúrate de tener disponibles los datos de tu encuesta! Puedes utilizar tus hallazgos en tu presentación.

<p>¿Cuántas personas estarían interesadas en comprar tu producto o servicio en tu comunidad?</p>	
<p>¿Cuántas personas estarían interesadas en comprar tu producto o servicio en tu estado?</p>	
<p>¿Cuántas personas estarían interesadas en comprar tu producto o servicio en los Estados Unidos?</p>	
<p>Según tu investigación, ¿cuánto dinero están gastando las personas en productos o servicios similares?</p>	
<p>¿Cuánto estarían dispuestos a pagar tus clientes ideales por tu producto o servicio?</p>	



Nombre _____ Fecha _____

Visualizar tus propios datos

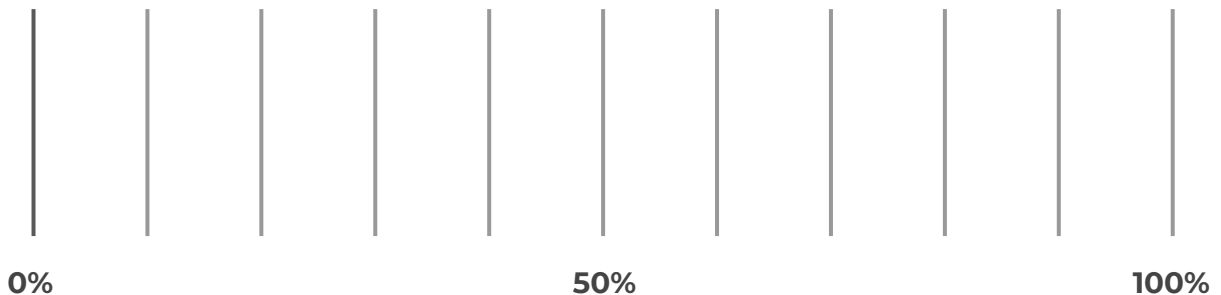
Utiliza estos gráficos en blanco para ingresar tus propios datos. Elige cualquiera o todos, ¡tú decides!

Tabla de frecuencias

Categoría	Fracción original	Fracción sobre 100	Porcentaje

Gráfico de barras apiladas

Piensa en un gráfico de barras apiladas como una recta numérica. Marca tu primer porcentaje en la línea y luego agrega el siguiente. Colorea cada porcentaje en diferentes colores en la barra.





Nombre _____ Fecha _____

Visualizar tus propios datos

Utiliza estas tablas y gráficos en blanco para ingresar tus propios datos. Elige cualquiera o todos, ¡tú decides!

Comienza en la parte superior del gráfico y calcula cuánto del círculo o anillo ocupa cada porcentaje del todo.

¡Dibuja líneas para marcar cada categoría y ponles diferentes colores!

Gráfico de anillos

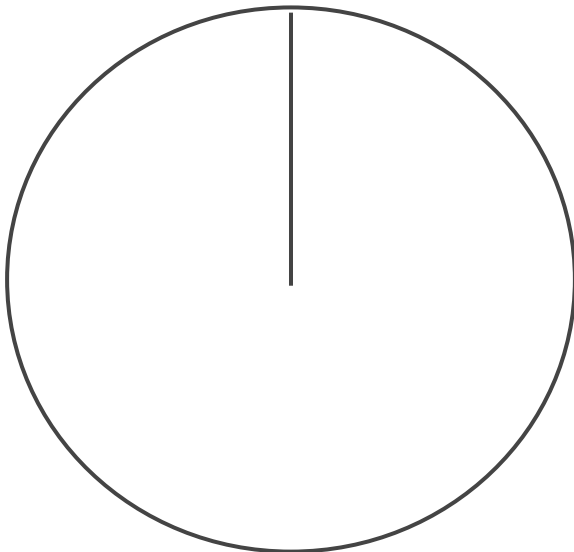
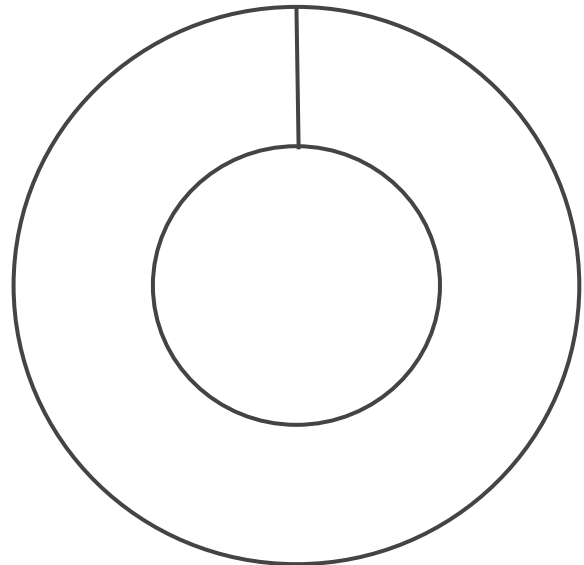


Gráfico circular





Nombre _____ Fecha _____

Visualizar tus propios datos

Utiliza estas tablas y gráficos en blanco para ingresar tus propios datos. Elige cualquiera o todos, ¡tú decides!

Tabla de frecuencias

Diagrama de puntos





Nombre _____ Fecha _____

Visualizar tus propios datos

Utiliza estas tablas y gráficos en blanco para ingresar tus propios datos. Elige cualquiera o todos, ¡tú decides!

Gráfico de barras



Histograma





Desafío 4: Crear un modelo de negocio

Paso a • ENCUENTRA COSTOS

Paso b • ANÁLISIS DE PRECIOS
POR CATEGORÍA

• ANÁLISIS DE PRECIOS
POR COMPETENCIA

Paso c • VENTA DE LA PROPUESTA
DE VALOR



Nombre _____ Fecha _____

Encontrar tus costos

Utiliza esta herramienta para ayudarte a calcular tus costos.

Quizás te preguntes cómo calcula la gente sus costos. Realmente es tan simple como parece. Tendrás que calcular cuánto costará cada artículo que necesites.

Para hacer esto, es posible que debas hacer un poco más de matemáticas. Si bien venderás más de un artículo, primero debes conocer el costo exacto para crear o entregar solo uno.

A veces, sin embargo, los materiales que necesitas vendrán en cantidades mayores y no podrás comprar un solo artículo.

Por ejemplo, Sam tuvo que comprar 24 envases de delicatessen para poder conseguir uno. Entonces tuvo que calcular cuánto costaría cada contenedor por sí solo.

Una vez que conozcas el costo de los materiales para construir un producto o brindar un servicio, puedes usar este costo para ayudarte a considerar **cómo establecer su precio**.

Artículo	Costo total del paquete	Cantidad por paquete	Precio por artículo individual
Envase de comida	\$16.88	24	\$0.70
Total			



Nombre _____ Fecha _____

Análisis de precios por categoría

Utiliza esta herramienta para determinar tu precio en función de otros gastos en áreas similares.

Para determinar el precio, es importante mirar otros productos que resuelvan problemas similares.

¿En qué otros productos o servicios de la misma categoría gastan dinero actualmente tus clientes potenciales?

Por ejemplo, cuando Sam quería ver cuánto dinero se gastaba en artículos para el cuidado de mascotas, miraba el champú para perros. El champú no es un competidor directo de los depuradores de patas, pero está en la categoría de limpieza para mascotas.

Producto o servicio	Precio del artículo	Cantidad necesaria por [periodo de tiempo]	Costo total por [periodo de tiempo]
Por ejemplo: champú de lujo para perros	\$26.00	6 veces al año	\$13.00 por mes

Calcula lo siguiente:

Media	
Mediana	
Moda	

¿Cómo se **comparan** tus costos con estos precios en la categoría?



Nombre _____ Fecha _____

Análisis de precios de la competencia

Utiliza esta herramienta para ayudarte a calcular tu precio en función de los precios de los competidores directos.

Para **determinar el precio**, también es importante observar los productos o servicios con los que competirás.

Utiliza la tabla siguiente para **investigar los precios de tus competidores** que ofrecen el mismo producto o servicio que deseas ofrecer. Las personas pueden estar utilizando otros productos y estrategias para resolver el mismo problema, como patas embarradas. Busca formas en que las personas resuelvan el mismo problema o disfruten de una experiencia similar para este análisis.

Producto o servicio	Precio del artículo	Cantidad necesaria por [período de tiempo]	Costo total por [período de tiempo]

Media	
Mediana	
Moda	



Nombre _____ Fecha _____

Cómo vender tu propuesta de valor

Utiliza esta herramienta para registrar ideas sobre **formas de describir el valor** de tu producto o servicio.

Tu presentación y otras comunicaciones sobre tu producto o servicio deben indicar claramente por qué los clientes pueden encontrar valor en tu oferta. Esta es tu propuesta de valor.

Utiliza la siguiente tabla para explorar las diferentes formas en que podrías describir tu propuesta de valor. Siempre que sea posible, agrega un número, una fracción, un porcentaje o un gráfico para enfatizar ese valor.

Problema resuelto (describe el tiempo o la frustración ahorrados)	
Placer compartido (describe la experiencia)	
Dinero ahorrado (describe en relación con el gasto actual del cliente)	
Se evita la contaminación o los residuos	
Personas a las que prestas servicio	
Lindo sentimiento experimentado (menos estrés, más alegría, orgullo, etc.)	
Ganancia donada	

En tu presentación, folletos u otras formas de comunicar tu oferta, **¡deja siempre claro el valor y haz que sea fácil de recordar!**



Desafío 5: Presentar tu idea

Nombre _____ Fecha _____

Prepárate para tu celebración

Utiliza esta herramienta para registrar tus reflexiones sobre las experiencias de aprendizaje de este mes.

¿Qué has aprendido este mes con el proyecto Piensa globalmente; actúa localmente?

¿Cuáles fueron los mayores desafíos con los que te encontraste durante tu proyecto?

¿Qué estrategias usaste para superar el desafío?

¿Qué aprendiste sobre el poder de los números?

¿Qué tan seguro te sientes al utilizar las herramientas y las habilidades de visualización de datos que desarrollaste este mes?
