

1.º ESO · TEF · UNIDAD 6

Nuestro proyecto de empresa

Encuesta, proyecto de empresa, calendario, marketing y presentación

6

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…

- 🔍 Investigar a quién le puede interesar tu idea con una encuesta sencilla.
- 📊 Leer porcentajes y decidir con prudencia cuánto producir.
- 📁 Describir un proyecto de empresa y organizar sus tareas en un calendario.
- 📣 Preparar un plan de marketing con producto, precio, punto de venta y promoción.
- 🎤 Presentar tu proyecto en tres minutos y evaluar qué ha salido bien.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Es abril en **1.º B** del IES Ribera Norte. La clase ya ha elegido su idea: bolsas de tela pintadas con dibujos del barrio. Falta comprobar quién las querría y cuánto pagaría. Inés Varela organiza una salida a la plaza, con permiso del centro, para preguntar a la gente. Martina y Salma se encargan de la encuesta. Hugo prepara las cuentas y Joel se ofrece a ayudar con la caja de la jornada, que guardará una persona adulta, y Dani quiere pensar ya un cartel que llame la atención. Iker se pregunta cuántas bolsas harán falta si vienen muchas personas, o si no viene casi nadie. Lucía quiere que el equipo ensaye la presentación delante de otra clase. Dentro de poco habrá que presentar el proyecto, y hay que saber qué precio poner, cómo anunciarlo y qué decir en tres minutos.

❓ **Si quisieras saber si a la gente le gustaría una bolsa de tela con dibujos de tu barrio, ¿a quién preguntarías y qué preguntarías? Escribe dos preguntas y a quién se las harías.**

❓ **¿Es suficiente preguntar a tus amigos? ¿Por qué sí o por qué no? ¿A quién más preguntarías?**

❓ **¿Qué te hace comprar una cosa en lugar de otra: el precio, el aspecto, la marca, que te la recomienden? Cuenta qué te hizo comprar algo la última vez.**

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **6.1** Investigar el mercado
- **6.2** El proyecto de empresa
- **6.3** Planificar
- **6.4** El plan de marketing
- **6.5** Presentar y evaluar

Tres formas de investigar

👀

Observar

Mirar qué hace y qué compra la gente.

❓

Preguntar

Una encuesta sencilla.

🔢

Contar

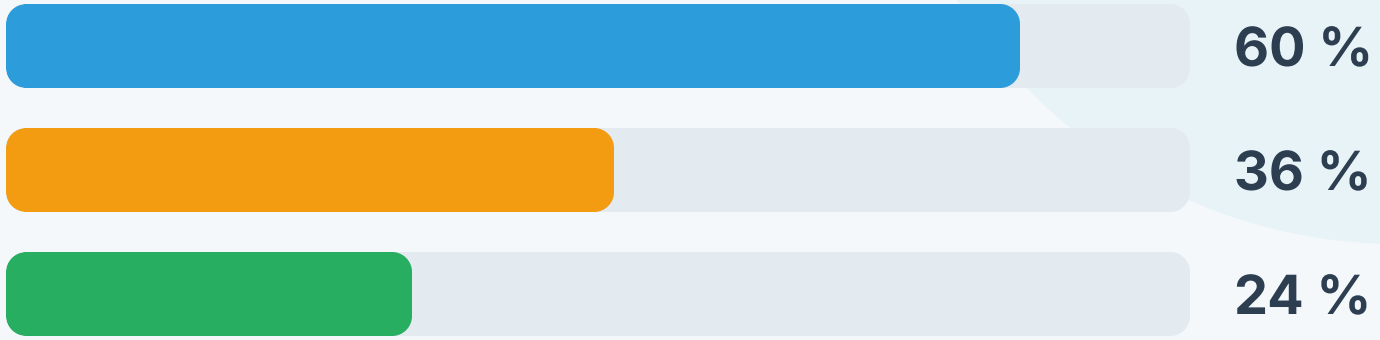
Cuántas personas pasan o compran.

CLAVE

Pregunta a **personas distintas**, no solo a tus amigos.

La encuesta de la plaza

Porcentaje de las 50 personas encuestadas que dicen que sí.



Caso inventado del libro.

CLAVE

Querer algo y **pagarlo** no es lo mismo.

Decidir con prudencia



1.º B

Espera unas 60 personas en la jornada. El 36 % pagaría 5 €.

1. **Previsión.** 60 × 36 : 100 = 21,6, unas 22 personas.
2. **Decisión.** Se estiman 24 ventas.
3. **Fabricar.** Solo 24 bolsas, no las 40 del primer presupuesto.

✔️ **Es una previsión, no una venta asegurada. Si se agotan, se hacen más por encargo.**

Las seis partes del proyecto

Idea y valor
Qué ofreces.

Clientes
A quién va.

Recursos
Lo que necesitas.

Equipo
Quién hace qué.

Dinero
Costes, precio y beneficio.

Calendario
Cuándo se hace.

CLAVE

«Mucha gente» no sirve; «50 personas encuestadas, 36 % pagarían 5 €» **sí**.

Cuatro semanas hasta la jornada

1 → 2 → 3 → 4

Semana 1
Encuesta y nombre.

Semana 2
Precio y fabricar.

Semana 3
Cartel y anuncio.

Semana 4
Presentar y evaluar.

CLAVE

Cada tarea lleva **nombre, persona y fecha**. Y un plan B por si algo falla.

Las cuatro P del marketing



Producto

Qué vendes.



Precio

Cuánto cuesta.



Punto de venta

Dónde se compra.



Promoción

Cómo se da a conocer.

CLAVE

Una publicidad honrada dice **solo lo que es cierto**.

El precio de la bolsa

PRECIO	VENTAS	INGRESOS	COSTES	BENEFICIO
4 €	30	120 €	80 €	40 €
5 €	24	120 €	68 €	52 €
6 €	15	90 €	50 €	40 €

CLAVE

Costes: 20 € + 2 € por bolsa. El precio de **5 €** da el mayor beneficio: 52 €.

Presentar en tres minutos

1. **Problema**
   Qué falta o molesta.
2. **Solución**
   Qué ofrecéis.
3. **Cifras**
   Coste, precio y beneficio.
4. **Petición**
   Qué queréis que haga el público.

CLAVE

No más de **tres mensajes**. Ensaya en voz alta y sin mirar los apuntes.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Cada unidad te cuesta 3 € y la vendes a 5 €. Vendes 20. ¿Qué beneficio tienes?

A 100 €

B 40 €

C 60 €

✔️ Ganas 5 − 3 = 2 € por unidad, y 20 × 2 = 40 €.

REPASO

Ideas clave

- **Investigar el mercado.** Observar, preguntar y contar, encuesta de cinco preguntas claras y cortas, clientes y competencia, fuentes fiables: quién lo dice y cuándo.
- **El proyecto de empresa.** Idea, clientes, recursos, equipo, dinero y calendario, valor para el cliente, costes y precio, actualizar con datos nuevos.
- **Planificar.** Calendario, hitos y plan B, quién hace cada tarea, revisar el plan cada semana, tiempo y materiales.
- **Marketing.** Producto, precio, punto de venta y promoción, publicidad honrada, elegir el precio con cifras, eslóganes que no engañan.
- **Presentar y evaluar.** Problema, solución, cifras y petición, opiniones y mejora, tres minutos bien repartidos, ficha e6: plan de marketing.

PARA TERMINAR

Para pensar

1 ¿A quién preguntarías antes de fabricar algo? Escribe dos preguntas que no sugieran la respuesta.

2 Tu equipo duda entre dos precios. ¿Qué cifras calcularías para decidir?

3 Si tuvieras que presentar tu proyecto hoy, ¿cuáles serían tus tres mensajes?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**