**ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE**

* 1. **DATOS INFORMATIVOS**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Institución Educativa** | “JOSÉ CARLOS MARIÁTEGUI” | | |
| **Área** | Educación Para el Trabajo | **Fecha** | Encañada, 09 de octubre del 2024 |
| **Grado:** | Segundo | **Duración:** 60 minutos | |
| **Docente:** | Roberto Fernández Anyaypoma | | |

* 1. **TÍTULO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE**

**Analizamos el mercado para ofrecer un producto, servicio o iniciar un negocio**

* 1. **PROPÓSITO DEL APRENDIZAJE:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **COMPETENCIA** | **CAPACIDADES** | **DESEMPEÑOS** | **CRITERIOS DE EVALUACIÓN** | **EVIDENCIAS** | **INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN** |
| **Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social** | **Crea propuestas de valor** | Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa a través de prototipos, y las valida con posibles usuarios incorporando sugerencias de mejora. Determina la propuesta de valor en función de sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas. | * Identifica los elementos del mercado que se analizarán para crear una propuesta de valor. * Identifica la importancia del análisis de mercado para iniciar la venta de un producto, servicio o negocio. * Trabaja en equipo coordinadamente, de manera activa, ordenada, respetuosa para elaborar un organizador visual para luego exponer. | Organizador gráfico del análisis del mercado | Lista de cotejo |
| **Trabaja cooperativamente para lograr sus objetivos y metas.** | Planifica las actividades de su equipo en un clima de diálogo y respeto hacia las ideas y opiniones de los demás. |
| **Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento:** | Emplea la información para tomar decisiones y elegir el mercado para el producto o servicio. Además, analiza los componentes del mercado para formular estrategias de venta del producto o servicio. |
| **Gestiona su aprendizaje de manera autónoma.** | Define metas de aprendizaje | Establece sus metas de aprendizaje considerando sus potencialidades, limitaciones y actitudes para el logro de su proyecto, formulando preguntas reflexivas. | | | |
| **Enfoque Ambiental** | | Formación de personas con conciencia crítica y colectiva sobre la problemática ambiental y la condición del cambio climático. | | | |
| **PROPÓSITO DE LA ACTIVIDAD.** | | **Identificar el mercado analizando sus elementos para ofertar productos con valor agregado o iniciar un negocio.** | | | |

* 1. **SECUENCIA DIDÁCTICA:**

**INICIO (15)**

* El docente saluda a los estudiantes, se presenta, reparte una tarjeta con su nombre e indica que se coloquen en su pecho.
* El docente hace mención de los acuerdos de convivencia ubicados en un lugar del aula.
* El docente presenta la situación significativa a través de un video a los estudiantes referente al tema.
* El docente plantea las interrogantes a los estudiantes para el recojo de los saberes previos y toma nota de las respuestas.
* ¿Qué observaron en el video?
* ¿Qué es un mercado?
* ¿Qué elementos principales identificas en un mercado?
* Si tenemos que vender choclos ¿Será importante identificar y analizar los elementos del mercado? ¿Para qué?
* **El docente presento el título de la actividad.**

**Analizamos los elementos del mercado para ofrecer un producto, servicio o iniciar un negocio**.

* **El docente presenta el propósito:**

**Identificar el mercado analizando sus elementos para vender productos con valor agregado o iniciar un negocio.**

* Socializamos los criterios de evaluación y las evidencias a presentar en la presente actividad. (Lista de cotejo)
* El docente presenta un video para concretizar el concepto de Mercado.

**DESARROLLO (40)**

* El docente organiza a los estudiantes grupos de 4 y 5 integrantes
* El docente hace entrega a los estudiantes hojas impresas con contenido del tema, para su análisis y elaboración de un organizador gráfico.
* El docente solicitará la participación de un grupo para exponer su trabajo.
* Seguidamente el docente realiza las siguientes preguntas, y a manera de lluvia de ideas los estudiantes irán brindando sus reflexiones sobre el tema.
* ¿Cuáles son los elementos del mercado a analizar?
* ¿Qué información se puede conocer al realizar el análisis de mercado? ¿Para qué?
* ¿Por qué es importante realizar el análisis de mercado?
* ¿Será necesario realizar el análisis de mercado para un producto novedoso que elaboraste en tu proyecto? ¿Por qué?
* El docente en todo momento formaliza los aprendizajes haciendo las aclaraciones necesarias del tema.

**CIERRE (5)**

El docente propone a los estudiantes que se autoevalúen a través de una lista de cotejo propuesta en la ficha de trabajo, con el objetivo que determinen el avance y logro de sus aprendizajes.

Para la **metacognición** el docente formula las siguientes interrogantes:

¿Qué actividades desarrollamos el día de hoy?

¿Será importante realizar un análisis de mercado antes de iniciar la venta de un producto? ¿Por qué?

¿El análisis de mercado, te ayudará en algún momento de tu vida? ¿Cómo?

* 1. **EXTENSIÓN**

Analizar el mercado de la encañada para elaborar y proponer una propuesta de valor.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  **Roberto Fernández Anyaypoma**  **DOCENTE** |  | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  **Director** |



**ANÁLISIS DE MERCADO**

**¿Qué es un análisis de mercado?**

**Un análisis de mercado es el proceso de investigar y evaluar de las condiciones de un mercado.**Su finalidad es aprovechar nuevas oportunidades y anticipar desafíos. Esto implica examinar el mercado objetivo, estudiar a la competencia, y entender las necesidades y deseos de los clientes.

**¿Cuáles son los elementos del mercado a analizar?:**

* **El producto**: es el bien o servicio que se oferta en el mercado.
* **Los Clientes potenciales.** Identificar cuáles son las necesidades, los gustos y las preferencias de la población al cual está dirigido tu producto. Esto va a garantizar una demanda para una oferta futura.

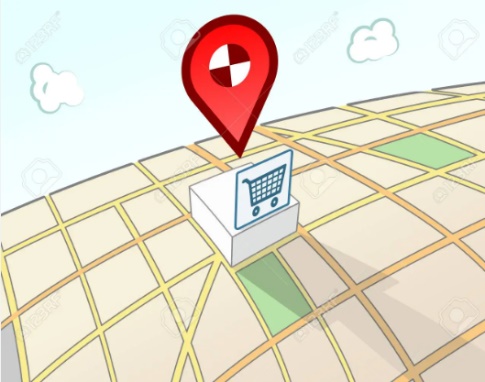


* **Estudia la competencia**. Conocer que productos ofrece tus competidores lo que te ayudará a desarrollar un producto innovador o de mejores condiciones.

Verifica los precios de venta de tus competidores para que tengas un parámetro a la hora de asignar el precio de venta de tu producto o servicio que pretendes ofrecer.



* **El precio:** Cantidad monetaria que el comprador deberá pagar para obtener el producto o servicio que desea

**Además, se debe analizar:**

* **Analiza la ubicación**. Se identificará el nivel económico de la población, la cantidad poblacional, es decir cuantas personas transitan donde está ubicado nuestro negocio y determinar cuántos competidores hay en la zona y a que distancia se encuentran de nuestro negocio.



* **Identificar a tus proveedores.** Es muy importante ya que estos serán los que van a proveer tu materia prima y debes elegir teniendo en cuenta las siguientes características: el tiempo de entrega, el crédito, las facilidades que te brinda y la calidad del producto.



* **Diseñar tu propio concepto de negocio.** Dale un nombre adecuado a tu negocio o producto, crea un logo que te identifique, elabora uniformes para tus colaboradores y crea un eslogan o frase que queden grabadas en la mente de tu consumidor o cliente.

**¿Por qué es importante realizar el análisis de mercado?**

Realizar un análisis de mercado permite:

* Inversiones innecesarias Conocer a fondo su entorno comercial.
* Identificar oportunidades de crecimiento.
* Minimizar riesgos.
* Conocer más el mercado.
* Enfocar tu oferta de productos o servicios.

**LISTA DE COTEJO**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nº DE ORDEN** | **ESTUDIANTES** | **INDICADORES** | | | | | |
| Identifica los elementos del mercado que se analizarán para crear una propuesta de valor. | | Identifica la importancia del análisis de mercado para iniciar la venta de un producto, servicio o negocio. | | Trabaja en equipo coordinadamente, de manera activa, ordenada, respetuosa para elaborar un organizador visual para luego exponer. | |
| SI | NO | SI | NO | SI | NO |
| 01 |  |  |  |  |  |  |  |
| 02 |  |  |  |  |  |  |  |
| 03 |  |  |  |  |  |  |  |
| 04 |  |  |  |  |  |  |  |
| 05 |  |  |  |  |  |  |  |
| 06 |  |  |  |  |  |  |  |
| 07 |  |  |  |  |  |  |  |
| 08 |  |  |  |  |  |  |  |
| 09 |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 |  |  |  |  |  |  |  |
| 11 |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 |  |  |  |  |  |  |  |
| 13 |  |  |  |  |  |  |  |
| 14 |  |  |  |  |  |  |  |
| 15 |  |  |  |  |  |  |  |
| 16 |  |  |  |  |  |  |  |
| 17 |  |  |  |  |  |  |  |
| 18 |  |  |  |  |  |  |  |
| 19 |  |  |  |  |  |  |  |
| 20 |  |  |  |  |  |  |  |
| 21 |  |  |  |  |  |  |  |
| 22 |  |  |  |  |  |  |  |