ECONOMÍA Y EMPRENDIMIENTO · 4º ESO

UNIDAD 9

EL PROTOTIPO

Presentación resumen del tema

Economía con Inma · economiaconinma.com

¿De qué trata este tema?

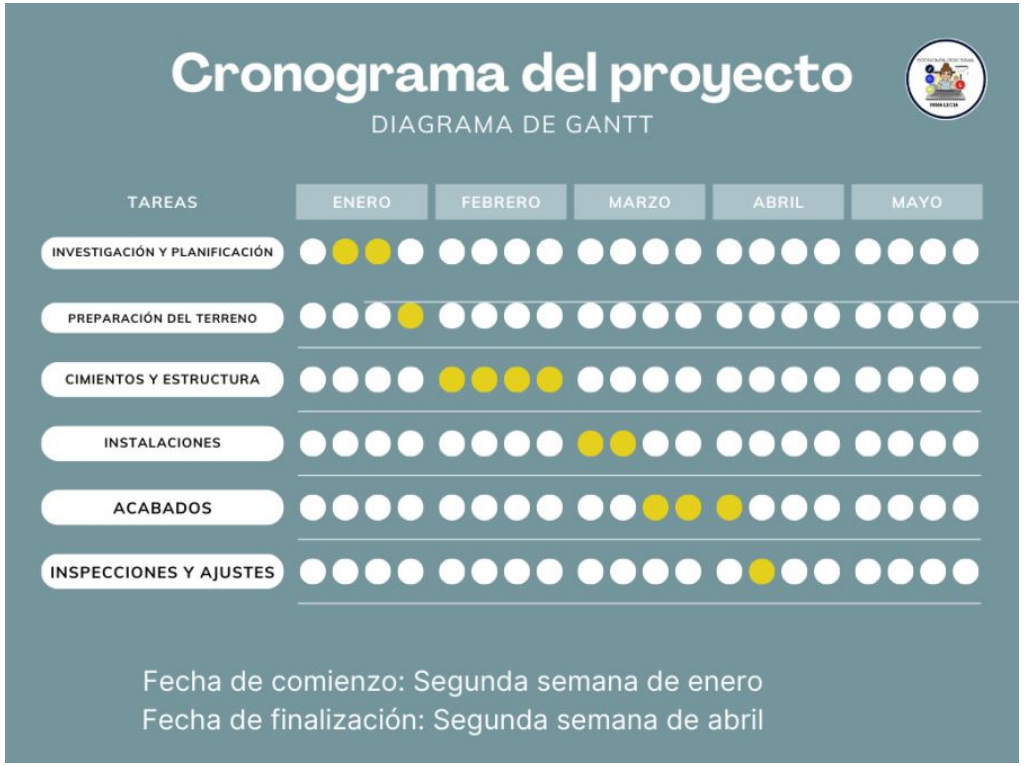
En este tema veremos cómo, a partir de una idea de negocio, se crea un prototipo de forma rápida (ágil) que nos permita validar la idea y pivotarla si fuera necesario.

MAPA DEL TEMA

9.1	Planificación de un proyecto
9.2	Del reto al prototipo
9.3	Presentación e introducción del prototipo en el entorno
9.4	Validación y testado del prototipo
9.5	Derechos sobre el prototipo
9.6	Valoración del proceso de trabajo
9.7	El usuario como consumidor

9.1 Planificación de un proyecto

> *Para llevar a cabo un proyecto hay que diseñar un plan de acción que nos indique los pasos o tareas que se van a llevar a cabo, así como los responsables y el plazo de ejecución.*



9.2 Del reto al prototipo

> *Para ello es necesario, realizar un prototipo que tenga las características de nuestra idea o servicio pero que sea rápido de realizar y de bajo coste, este prototipo se conocerá como Producto Mínimo…*

IDEAS CLAVE

- Prototipo de nuestro bien o servicio
- Reto final

PARTES DE NUESTRO PRODUCTO	FUNCIONES	MATERIALES Y ELEMENTOS QUE LO COMPONEN	CÓMO SE RELACIONA CON LOS OTROS ELEMENTOS

9.3 Presentación e introducción del prototipo en el entorno

> *Posteriormente para ver su aceptación por los agentes relacionados, se realizarán presentaciones, entrevistas en profundidad o dinámicas de grupo, siempre adaptadas al tipo de público al que se…*

IDEAS CLAVE

- Ficha de proceso o marketing
- Presentación del proyecto según audiencia

Aspecto	Excelente	Bien	Mejorable	Muy mejorable
Gestión del tiempo (15%)	Gestiona el tiempo adecuadamente (cadencia, ritmo equilibrado, etc.)	La presentación se ha ajustado al tiempo preestablecido, pero el ritmo no ha sido el adecuado	Se ha excedido o le falta algo de tiempo pero no en exceso	Ha terminado muy pronto o ha utilizado mucho más tiempo del previsto
Organización (15%)	La estructura se ajusta a los requisitos exigidos (introducción atractiva, contenido bien ejecutado, explicando el problema y la solución o idea de negocio, final contundente)	La estructura no se ajusta del todo a los requisitos exigidos (Introducción atractiva, contenido bien ejecutado, final contundente)	La estructura no se ajusta a los requisitos exigidos (Introducción atractiva, desarrollo bien ejecutado, final contundente)	La exposición carece de estructura
Vocabulario y contenido adecuado (25%)	Es capaz de utilizar un vocabulario técnico amplio y sin errores, dando datos solidos y fiables	Utiliza vocabulario técnico, aunque comete algún error puntual, da datos solidos y fiables	Utiliza un vocabulario científico-técnico limitado, no da datos o los que da no son fiables	Utiliza un vocabulario limitado o común y repite palabras (redundante)
Claridad Expositiva (10%)	Modula, vocaliza y se expresa con claridad, de forma que consigue mantener la atención de la audiencia a lo largo de la presentación.	La mayor parte de la exposición es adecuada, utilizando un tono de voz expresivo para mantener la atención de la audiencia.	Varias partes de la exposición son poco claras o inaudibles. Intenta utilizar un tono de voz expresivo, pero se desconcentra.	Varias partes de la intervención son poco claras o inaudibles. Utiliza un tono de voz monótono y pierde la atención de la audiencia.
Expresión no verbal (10%)	Buena postura, gestos apropiados y mantiene contacto visual con toda la audiencia	Ocasionalmente no utiliza la postura adecuada y pierde el contacto visual con parte de la audiencia.	Se dirige solo a una parte de la audiencia e ignora al resto	La postura, gestos y contacto visual son inadecuados
Coherencia en las respuestas (25%)	Responde con coherencia y seguridad a todas las preguntas	Responde a gran parte de las preguntas con coherencia y seguridad	Recoge las preguntas de la audiencia pero muestra dificultades para responderlas	Recoge las preguntas de la audiencia pero muestra dificultades para responderlas

9.4 Validación y testado del prototipo

> *En la fase de validación del prototipo se busca el feedback o la valoración de los potenciales usuarios para se capaces de pivotar y llegar a una solución definitiva que se pueda llevar al mercado.*

IDEAS CLAVE

- Matriz de validación
- Entrevistas en profundidad
- Preparación de la entrevista
- Ejecución de la entrevista
- Preguntas estratégicas
- Análisis post-entrevista



9.5 Derechos sobre el prototipo

> *Al desarrollar un prototipo, es fundamental comprender los derechos que lo protegen.*

IDEAS CLAVE

- Propiedad intelectual
- Propiedad industrial
- Importancia de la protección para los emprendedores



UNIDAD 9

9.6 Valoración del proceso de trabajo



9.7 El usuario como consumidor

> *El usuario es el destinatario final de nuestro prototipo y así se ha debido de considerar en todas las etapas de desarrollo del producto es decir en el proceso de prototipado.*

IDEAS CLAVE

- Derechos y obligaciones de los consumidores
- Proceso de reclamación
- Contactar con el vendedor o proveedor del servicio
- Presentar una reclamación formal
- Buscar mediación o arbitraje
- Denunciar infracciones graves

PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES			
TIPO	**EXPLICACIÓN**	**CASO REAL**	**PROTECCIÓN**
Publicidad Engañosa			
Venta Piramidal			
Cebo y cambio			
Presión indebida			
Suplantación de identidad			
CLÁUSULAS ABUSIVAS			
TIPO	**EXPLICACIÓN**	**CASO REAL**	**PROTECCIÓN**
Limitación de responsabilidad			
Modificación Unilateral			
Penalizaciones Desproporcionadas			
Vinculación a otros contratos			
Renuncia de derechos			

¿Lo has entendido? Comprueba que sabrías explicar…

- ☑ Planificación de un proyecto
- ☑ Del reto al prototipo
- ☑ Presentación e introducción del prototipo en el entorno
- ☑ Validación y testado del prototipo
- ☑ Derechos sobre el prototipo
- ☑ Valoración del proceso de trabajo
- ☑ El usuario como consumidor

Tienes todo el tema, con vídeos y actividades, en economiaconinma.com/ud-8-el-prototipo/