

WHAT'S YOUR BIG IDEA?

ENTREPRENEURSHIP
CONTEST

¡TUS GRANDES IDEAS SON TU SUPERPODER!

Es más fácil que nunca que los adolescentes dejen su marca. Por todo el mundo, los adolescentes y los adultos jóvenes están dando rienda suelta a sus ideas, cambiando el mundo y ganando dinero. Todo empieza con una GRAN IDEA. El Internet y las redes sociales han abierto el mercado global a los empresarios de todas las edades. Hay muchos recursos en línea para ayudar a los jóvenes empresarios a empezar.

GRANDES IDEAS EXITOSAS DE LOS ADOLESCENTES

ALINA MORSE

Como los demás niños, a Alina le encantaban los dulces, pero sabía que eran malos para la salud. En 2014, creó su propia gama de paletas endulzadas sin azúcar llamada Zollipopps. Apareció en Shark Tank para presentar sus ideas empresariales, y ahora vende dulces en Amazon y en Whole Foods. Ella incluso fue invitada a la Casa Blanca por la Primera Dama Michelle Obama en dos ocasiones.

ROBERT NAY

En 2010, un nuevo juego para teléfonos móviles llamado Bubble Ball superó a Angry Birds como el juego gratuito más descargado en la tienda de aplicaciones con 1 millón de descargas. A los 14 años, Robert aprendió todo lo que necesitaba saber para crear una aplicación de juegos para móviles en su biblioteca pública local. Mediante la investigación, escribió 4.000 líneas de código para Bubble Ball en sólo un mes.

EXPANDE TU VOCABULARIO EMPRESARIAL

PROTOTIPO

Un modelo inicial, típico o preliminar de algo

Un prototipo del producto se presenta a los posibles inversores para demostrarles por qué deben financiar el emprendimiento.

PROPUESTA DE VALOR

Una innovación, servicio o función que tiene como objetivo hacer que una empresa o producto sea atractivo para los clientes.

La propuesta de valor de Disney+ es ofrecer un contenido único disponible sólo para los usuarios de Disney+.

PRESENTACIÓN RÁPIDA

Un breve discurso en el que se expone una idea para un producto, servicio o proyecto.

Ha dado una presentación rápida para explicar la propuesta de valor de su empresa emergente

HAGAMOS UNA LLUVIA DE IDEAS

PENSAR: Utiliza las preguntas de reflexión de la página anterior.

CREAR: Un producto o servicio para resolver esos problemas.

WHAT'S YOUR
**BIG
IDEA?**

**MI GRAN
IDEA ES:** _____

Ahora que tienes una gran idea, tienes que determinar cómo vas a satisfacer los deseos o necesidades de los posibles clientes. Utiliza las 4 P's de Marketing, también conocidas como el Marketing Mix, para averiguar cómo funcionaría tu idea en la vida real. Utiliza la herramienta de lluvia de ideas que aparece a continuación para determinar el Producto, Punto de venta, Precio y Promoción de tu idea.

**ENTREPRENEURSHIP
CONTEST**

ESTE FORMULARIO NO SE ACEPTARÁ COMO PARTICIPACIÓN EN EL CONCURSO

LAS 4 P'S DEL MARKETING



PRODUCTO

Describe tu producto o servicio y lo que hace, quién lo utilizará y por qué.



PRECIO

¿Qué precios vas a cobrar por tu producto o servicio? ¿Cuánto costará fabricar o distribuirlo?



PUNTO DE VENTA

¿Dónde vas a vender tu producto o servicio?
¿En una tienda?
¿En línea? ¿Lo va a vender alguien más?
Ej. Walmart o Amazon



PROMOCIÓN

¿Qué actividades publicitarias o promocionales vas a utilizar para atraer a los clientes?