

ACTIVIDAD 0: NUESTRA IDENTIDAD COMO AGENTES DEL CAMBIO

Consigna

A partir de todo lo que habéis trabajado en el curso y lo compartido en la charla inspiracional, os proponemos que representéis vuestra **identidad como agentes del cambio**.

Plataformas

Zoom, Mentimeter y Miro.

Referencias

- **Equipo:** cada uno de los equipos que participa del Campus (1 docente y 3-4 alumnos/as).
- **Grupo EduCoach:** los 5 equipos que coordina cada EduCoach.
- **Comunidad de cada Challenge:** todos los equipos y EduCoaches que forman parte de un Challenge.
- **Comunidad global del CampusVirtual:** los/las participantes, docentes y EduCoaches de los cuatro Challenges.

Primera parte: Aproximándonos al concepto de Agentes del Cambio (30')

1. Reuniros en una **sala** con vuestro/a EduCoach de referencia y sus otros equipos.
2. Acceded al **Mentimeter** con el código correspondiente que os proporcionará vuestro/a EduCoach y generad una **lluvia de ideas** sobre **qué significa para vosotros/as ser agentes del cambio en lo que respecta al ámbito del emprendimiento**. Podéis introducir más de una idea en el *Mentimeter*.
3. A partir de los resultados de la lluvia de ideas **debatid** las ideas fuerza entre todos/as y generad en el Miro de la Actividad 0 el retrato de agente del cambio del **Emprende Challenge**. Recordad incluir una idea por post-it.
4. Elegid uno o dos **portavoces** para compartir vuestros retratos con la comunidad del Emprende Challenge.

Segunda parte: Construyendo nuestra identidad como Agentes del Cambio (40')

1. Os reuniréis en la **sala principal** con la comunidad del Emprende Challenge.
2. El/la portavoz por "Grupo EduCoach" tendrá 3-4' para **compartir y explicar** su retrato del Agente del Cambio (20').
3. A partir de la puesta en común, tendréis que responder colectivamente, a través de un **Collage** en el Miro, a la siguiente pregunta (20'): "¿Qué caracteriza a un agente del cambio del **Emprende Challenge**?".

Podéis expresaros a través de imágenes, colores, formas, palabras, texturas y otros elementos que consideréis.

Título del collage (5')

¿Qué **nombre** queréis darle a vuestro collage?

Síntesis del mensaje (5')

Como comunidad deberéis sintetizar en **una frase** qué significa ser agente del cambio en el ámbito del **emprendimiento**.

Presentación del trabajo realizado (10')

- Acordad cómo querréis **presentar** el Collage frente a la comunidad global del Campus Virtual. Contaréis con 3' de presentación por Challenge.
- Elegid 1 ó 2 **portavoces** para explicar el mensaje de vuestro Collage (Que sean personas diferentes a las de la 1º parte de esta actividad).

ACTIVIDAD 1: EMPRENDIMIENTO SOCIALMENTE RESPONSABLE

Descripción

A partir de abordar el principio de sostenibilidad económica, medioambiental y social de los proyectos, ahora podréis diferenciar entre el impacto responsable y la finalidad social de vuestro proyecto.

Objetivo

- Identificar elementos que hacen que un proyecto sea (o no) responsable en diferentes ámbitos: RRHH, ambiental, social...
- Identificar y desarrollar el principio de emprendimiento responsable del proyecto.

Pautas para realizar la ficha

1. Tras haber visto la **sesión Emprendimiento para el bien común** ahora realizad vuestra **ficha de Emprendimiento Socialmente Responsable**.
2. Con el apoyo de la **Matriz del bien Común**, reflexionad sobre **cómo** o **cuándo es "responsable"** vuestro proyecto y si es posible mejorarlo.
3. En la Matriz se plantean diversos ámbitos a valorar en relación a la responsabilidad y sostenibilidad de los proyectos.
4. Argumentad **el o los compromisos** (mínimo 3) que vuestro equipo puede tomar para que el **proyecto sea más social / responsable / sostenible**.

Consejos

- La Matriz del Bien Común es una herramienta que se utiliza para poder hacer balance del Bien Común de las organizaciones.
- Cada organización o proyecto decide hasta dónde hacer el análisis y cómo usar ésta u otras herramientas como guía para mejorar su impacto social.
- Este ejercicio sirve también para profundizar en cada aspecto que se menciona en la Matriz. Focalizaros en los más relevantes de vuestro Proyecto.

ACTIVIDAD 1: EMPRENDIMIENTO SOCIALMENTE RESPONSABLE

Matriz del bien común 4.1.

GRUPOS DE CONTACTO	VALOR				
	Dignidad Humana	Solidaridad	Sostenibilidad ecológica	Justicia social	Participación democrática y transparencia
A. PROVEEDORES	A1 Gestión ética de la oferta/suministros				
B. FINANCIADORES	B1 Gestión ética de finanzas				
C. EMPLEADOS INCLUSIVE PROPIETARIOS	C1 Calidad de puesto de trabajo e igualdad	C2 Reparto justo del volumen de trabajo	C3 Promoción del comportamiento ecológico de las personas empleadas	C4 Reparto justo de la renta	C5 Democracia interna y transparencia
D. CLIENTES/PRODUCTOS/SERVICIOS OTRAS EMPRESAS	D1 Relaciones éticas con los clientes	D2 Solidaridad con otras empresas	D3 Concepción ecológica de productos y servicios	D4 Concepción social de productos y servicios	D5 Aumento de los estándares sociales y ecológicos sectoriales
E. ÁMBITO SOCIAL: región, soberanía, generaciones futuras, personas y naturaleza mundial	E1 Efecto social/ Significado del producto/servicio	E2 Aportación a la comunidad	E3 Reducción de efectos ecológicos	E4 Orientación de los beneficios al bien común	E5 Transparencia social y participación en la toma de decisiones
CRITERIOS NEGATIVOS	Quebrantamiento de las Normas de trabajo OIT	Compra hostil	Gran impacto medioambiental a ecosistemas	Evasión de impuestos	No revelación de todas las participaciones

Fuente: economielbiencomun.org

ACTIVIDAD 1: EMPRENDIMIENTO SOCIALMENTE RESPONSABLE

Mi compromiso emprendedor es...

ACTIVIDAD 2: LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO

Descripción

Con el Lienzo de modelo de negocio o "*Business Model Canvas*" podréis ampliar las lógicas de funcionamiento y sostenibilidad de vuestro proyecto, definiendo los elementos de valor más relevantes.

Objetivo

- Conocer los diferentes elementos clave de un proyecto establecidos en el modelo "*Business Model Canvas*" y aplicarlos a vuestro proyecto.
- Explorar nuevos conceptos en relación a vuestro proyecto, profundizar en su conocimiento, definición y aplicarlos en vuestro proyecto.

Pautas para realizar la ficha

1. Tras haber visto la sesión **¿Cómo analizar y mejorar mi proyecto para que aporte más valor?** ahora completad el **Lienzo del Modelo de Negocio** de vuestro proyecto.
2. **Completad** el lienzo mejorando/ampliando el mini-canvas realizado previamente durante el programa y aplicad los nuevos conocimientos adquiridos.
3. Utilizad las preguntas guía en cada apartado para orientaros y ayudaros a pensar en vuestro proyecto.

Referencia de ejemplos

- [Canvas de Santa Claus y los Reyes Magos](#)

ACTIVIDAD 2: LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO

Asociaciones clave

¿quién te ayuda?
 ¿quiénes son nuestros socios clave (suministradores, aliados...)? ¿cuál es la red de proveedores y socios que hacen trabajar el modelo de negocio?
 ¿qué hacen, aportan?
 ¿por qué?

8

Actividades clave

¿qué haces? ¿cuáles son las cosas más importantes que la organización debe hacer para hacer funcionar el proyecto?
 ¿qué actividades clave requieren los diferentes elementos detallados en este modelo de negocio (propuesta de valor, canales distribución etc.)?

7

Recursos clave

¿quién eres y qué tienes? ¿cuáles son los activos necesarios para ofrecer y proporcionar los diferentes elementos detallados en este modelo de negocio?
 ¿qué recursos clave requieren: nuestra propuesta de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos?

6

Propuestas de valor

¿qué ayuda ofreces? ¿qué valor estamos entregando a los clientes?
 ¿qué problema estamos ayudando a resolver, qué necesidad estamos ayudando a satisfacer, y cómo lo hacemos?
 ¿qué producto o servicio conforma nuestra oferta?
 ¿cuáles son sus principales características?
 ¿qué valor diferencial aporta respecto a otras propuestas que cubren las mismas o similares necesidades?

2

Relaciones con clientes

¿cómo te relacionas? ¿qué tipo de relaciones establecemos con nuestros clientes? ¿cómo mantendremos una relación a lo largo del tiempo con el cliente?
 ¿cuáles podrán ser los motivos de la continuación de esta relación una vez adquirido el producto o servicio?

4

Canales

¿cómo te conocen y a través de qué medios llegas a los clientes? ¿cómo distribuiremos nuestros productos?
 ¿cuáles son los mecanismos por los que nuestros clientes podrán acceder a nuestro producto o servicio?

3

Clientes

¿a quién ayudas? ¿para quién estamos creando valor?
 ¿quiénes son nuestros principales clientes?
 ¿quiénes adquirirán (o usarán) nuestro producto o servicio y por qué lo harán?
 ¿a qué segmento(s) de población va dirigida nuestra oferta? ¿hay un único tipo de clientes?

1

Estructura de costes

¿qué das? ¿dónde estarán los costes? ¿cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio: qué recursos y actividades clave son más caros?
 ¿cuáles son fijos?
 ¿cuáles son variables?

9

Resultado

€

Fuentes de ingresos

¿qué obtienes? ¿de dónde provendrán los ingresos?
 ¿cuáles van a ser las fuentes de ingresos? ¿para qué van a pagar los usuarios y/o clientes?
 ¿cuál será el volumen de cada uno de los ingresos?

5

ACTIVIDAD 2: LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO

Asociaciones clave	Actividades clave	Propuestas de valor	Relaciones con clientes	Ciudadanos
	Recursos clave		Canales	
Estructura de costes	Resultado _____ €			Fuentes de ingresos

PÍLDORA PRÁCTICA: PROTOTIPADO

Descripción

Realizar una representación física (el prototipo) del proyecto que permita visualizar y tangibilizar las ideas para testear y mejorar la explicación del proyecto posteriormente.

Objetivo

- Comprender mejor el propio proyecto con su visualización al detalle, entender el diseño y el proceso de creación/construcción y todos los elementos que conlleva su elaboración.
- Utilizar recursos básicos y al alcance.
- Trabajar en equipo desde una perspectiva lúdica y creativa.

Pautas para realizar la ficha

1. Tras haber visto la sesión de **Prototipado**, ahora realizad en equipo el prototipo de vuestro proyecto.
2. Decidid qué técnica y materiales queréis utilizar, diseñadlo y creadlo. ¡Utilizad vuestra imaginación!

Consejos

El prototipo tiene que ayudarte a:

- **Ganar empatía** - profundizar en entender al usuario y el espacio.
- **Explorar** - desarrollar múltiples conceptos para probar a la vez.
- **Testear** - crear un prototipo para probar y redefinir soluciones.
- **Inspirar** - inspirar a otros a ofrecerles tu visión.

PÍLDORA PRÁCTICA: PROTOTIPADO

Materiales

Listad todos los materiales utilizados.

Proceso de elaboración

Breve descripción de cómo habéis elaborado el prototipo.

¿Qué técnica o métodos habéis utilizado?

¿Lo habéis testado?

(podéis incluir imágenes del proceso de elaboración)

Resultado final

Mostrad el resultado final.

ACTIVIDAD 3: PAUTAS PARA EL VÍDEO - STORYTELLING

Encargo

Vídeo sobre el trabajo realizado durante el campus: explicad el proyecto, y su evolución, mostrando claramente el **producto, servicio** o **campaña** que ofrece y remarcando el **problema** o situación al cual quiere ofrecer una solución o mejora. En el vídeo tiene que aparecer el **prototipo** realizado durante el Campus.

Requisitos

Duración: 2-3 minutos

Formato: vídeo de edición libre en horizontal

Participación de todos los miembros del equipo

Imágenes y audio: Utilización sólo de imágenes y música propia o bajo licencia *Creative Commons*.

Consejos

- Utilizad esta tabla como **guía** para el contenido del vídeo.
- Utilizad vuestra **imaginación y creatividad**.
- Mostrad el **prototipo** y utilizadlo como un elemento más de la presentación.
- Reflejad los **aprendizajes** adquiridos durante el Campus.

Apertura

¿Cómo captamos la **atención** de nuestros oyentes? ¿Qué recursos podemos utilizar para que el discurso sea visual y atractivo?

Contexto

¿Qué **problema** hemos detectado?

¿Qué **solución** proponemos?

Valor añadido

¿Cuál es el **valor añadido** de nuestro proyecto que nos diferencia del resto?

¿Qué **responsabilidad social** adopta el proyecto?

Ejemplo

Enseñad el **prototipo** del proyecto, con ejemplos claros es mucho más fácil visualizar qué se está explicando o "vendiendo".

¿Cómo lo explicáis o representáis para que se entienda bien?

"Eslogan"

¿Cuál es vuestro **mensaje** clave?

¿Tiene el producto, servicio o proyecto un **eslogan** para captar la atención?

¿A **quién** nos dirigimos para que se interese en nuestro producto, servicio o proyecto?

¡No os olvidéis de mostrar el **prototipo**!

ACTIVIDAD 3: PAUTAS PARA EL VÍDEO - STORYTELLING

Apertura

Contexto

Valor añadido

Ejemplo

"Eslogan"