

Global Entrepreneurship Week

Posibles eventos

Índice

1. EDUCATION.....	2
1.1 INSTITUTOS I FP.....	2
1.1.1 Una persona emprendedora en el aula	2
1.1.2 The Marshmellow Challenge (actividad didáctica).....	2
1.1.3 Startup Day.....	3
1.1.4 Mesa redonda	3
1.1.5 Excursión fuera del centro: Conozcamos personas emprendedoras	4
1.1.6 Competición de <i>Startups</i>	4
1.1.7 “Elevator pitch” a un Inversor	4
1.2 UNIVERSIDADES	5
1.2.1 Aperitivo con un/a “alumni” emprendedor/a.....	5
1.2.2 Feria del emprendimiento en el centro	5
2. ECOSYSTEM.....	5
2.1 Soy emprendedor/a, soy lo que quiero ser.....	5
2.2 Speed Network the Globe	6
2.3 Startup Safari	6
2.4 Muestra de las personas emprendedoras locales.....	6
2.5 Exposición de <i>Startups</i>	6
2.7 Networking.....	6
2.8 Integrando el Trabajo al Hogar durante la Pandemia de Covid-19	7
3. INCLUSION	7
3.1 Mujeres en el emprendimiento	7
3.2 Conferencia o <i>Workshop</i> del rol de las mujeres en la industria tecnológica	7
3.3 Grupo Juvenil.....	7

4. POLICY	8
4.1 Mesa redonda	8
4.2 Legalidad Emprendedora	8
4.3 Políticas emprendedoras para migrantes	8
4.4 Nuevas formas de financiación	8
4.5 Nuevas formas de trabajo.....	8
4.6. Rompiendo barreras al espíritu empresarial	9
4.7. Jóvenes Creadores.....	9
4.8. Podcasting para hacer crecer su negocio.....	9

1. EDUCATION

1.1 INSTITUTOS I FP

1.1.1 Una persona emprendedora en el aula

1. Presentación de la semana y exposición del video promocional (5 minutos)
2. Actividad dinámica (20 minutos) – The Marshmallow Challenge
3. Ponencia de la persona emprendedora (25 minutos) – El docente será quien deberá contactar con la persona emprendedora. Se recomienda que sea alguien próximo a los alumnos, como por ejemplo una madre o un padre del centro. Desde Autoocupació proporcionaremos un guion para que la persona emprendedora siga una línea didáctica. El guion está disponible en la web, en el apartado de recursos.

Selfie final de la persona emprendedora con los alumnos para colgarlo a las Redes Sociales.

1.1.2 The Marshmallow Challenge (actividad didáctica)

Organizar un taller para introducir a los estudiantes al STEM Education, robotica y codificación. Utilizar la plataforma como "Trashbots" (dirigido especialmente para colegios) o alguna otra plataforma low-cost.

1. Presentación de la semana y exposición del video promocional (5 minutos)
2. El principal objetivo de esta dinámica gira en torno a la planificación de los proyectos emprendedores, fomentando la persistencia y los cambios de estrategia necesarios para hacer frente a los desafíos constantes que presenta el mercado.
3. El objetivo es la construcción de una torre lo más alta posible solo con los materiales que se han dado. La torre se tiene que construir en 18 minutos y se tiene que sostener al menos 10 segundos.
4. Separar los alumnos en grupos de 4 o 5.
5. Recursos necesarios: 20 espaguetis, un metro de cinta adhesiva, un metro de cuerda y el malvavisco en cuestión, tijeras
 - Todo tipo de estrategia es válida: aplicación de conocimientos de estructuras, planificación, designación de roles, prueba y error
6. Conclusiones que podemos extraer de esta actividad:
 - Hacer un prototipo es importante. Explicaremos como los niños hacen este tipo de dinámicas mucho mejor que los adultos porque sin perder tiempos ya

empiezan a jugar y a construir. En general, los adultos dedican demasiado tiempo planificando y ejecutando, dejando muy poco de tiempo al diseño.

Por norma general, los **niños de primaria** y los recién salidos del jardín de infancia **construyeron torres más altas que los CEOs**, abogados de grandes empresas, e incluso, estudiantes de negocios.

- Lo *marshmallow* quiere ser una metáfora de las suposiciones engañosas en un proyecto. En un principio se asume que es un elemento ligero y que la torre lo aguantará fácilmente pero cuando se ejecuta vemos que no se aguanta tan fácilmente.
- Necesitamos identificar las hipótesis de nuestro proyecto (necesidades reales del consumidor, coste del producto, duración del servicio) y testarlas lo más bien posible.
- La metodología *Lean Startup* ayuda a crear de forma ágil y mantener una mejora constante.

1.1.3 Startup Day

1. Presentación de la semana y exposición del video promocional (5 minutos)
2. Presentar a los alumnos y las alumnas una serie de problemas reales a los que tienen que encontrar, en grupos, una solución a uno de ellos. Los mismos alumnos decidirán a que problema quieren buscarle solución.
3. Crearán una pequeña *Startup*, y harán una cartulina explicativa de cómo solucionan el problema con la *Startup* que han creado, target a quien se dirigen, modelo de negocio... (4 horas)
4. Presentación de las *Startups* que han desarrollado al resto de compañeros bajo el modelo "*Elevator Pitch*". (máximo 3-4 minutos, por grupo)
5. Las cartulinas se pueden exponer durante unos días en los pasillos del centro.

1.1.4 Mesa redonda

1. Presentación de la semana y exposición del video promocional (5 minutos)
2. Introducción del docente de un tema de debate relacionado con el mundo del emprendimiento (15 minutos)
 - El rol de las personas emprendedoras en un ecosistema.
 - La mujer y el emprendimiento.

- Quien puede ser emprendedor.
- 3. Debate entre los alumnos y las alumnas con pequeñas intervenciones del docente a modo de reflexión y conducción del debate. (25 minutos)
- 4. Conclusiones y reflexión final (5 minutos)

1.1.5 Excursión fuera del centro: Conozcamos personas emprendedoras

1. Presentación de la semana y exposición del video promocional (5 minutos)
2. Excursión fuera del centro: Visita a 4 o 5 personas emprendedoras de la zona. El docente previamente habrá acordado una visita con dichas personas emprendedoras.
3. Durante la visita, cada persona emprendedora explicará cómo es su día a día, así como los retos que ha tenido que superar para llegar a ser una persona emprendedora, las *skills* que ha necesitado, los valores que ha desarrollado... El docente le puede proporcionar con anterioridad el guion que Autoocupació proporciona de "Una persona emprendedora en el aula".

1.1.6 Competición de *Startups*

1. Presentación de la semana y exposición del video promocional (5 minutos)
2. Presentación de un (1) problema real al alumnado al que tienen que encontrar, en grupos, una solución.
3. El alumnado creará una pequeña empresa, y hará una cartulina explicativa de cómo solucionan el problema, el *target* al que se dirigen, modelo de negocio... (4 horas)
4. Presentación de las *Startups* que han desarrollado al resto de compañeros bajo el modelo "*Elevator Pitch*". (3/4 minutos por grupo)
5. Votación entre el alumnado de la mejor solución al problema planteado (está exento de votación el trabajo que ha realizado uno mismo).
6. Los miembros del grupo que han creado lo *Startup* ganador se llevarán un premio. (A determinar por el docente)

1.1.7 "*Elevator pitch*" a un Inversor

Invitar un inversor para que ayude a un grupo de personas emprendedoras a vender su idea de negocio a un inversor con el modelo "*elevator pitch*". Explicar qué busca un inversor en una *Startup*, el vocabulario más adecuado a utilizar, y las formas de reducir el riesgo del inversor.

Acabar la sesión con un "*pitch combat*" entre las personas emprendedoras a modo de práctica, ¡a ver quién es la mejor haciendo un "*elevator pitch*"!

Presentación de la semana y exposición del video promocional (5 minutos).

1.2 UNIVERSIDADES

1.2.1 Aperitivo con un/a “alumni” emprendedor/a

1. Invitar al centro unos cuantos “alumni” que sean personas emprendedoras.
2. Presentación de la semana y exposición del video promocional (5 minutos)
3. Ponencia de las personas emprendedoras.
4. Aperitivo en el que el alumnado se pueda acercar a las personas emprendedoras y preguntarles dudas o curiosidades.

1.2.2 Feria del emprendimiento en el centro

1. Invitar a unas cuántas personas emprendedoras al centro.
2. Concentrarlos en un espacio con mesas o paradas para que puedan explicar cómodamente sus negocios.
3. Presentación de la semana y exposición del video promocional (5 minutos)
4. Facilitar el acercamiento del alumnado para que se interesen, pregunten, y solucionen cualquier duda que puedan tener o les pueda surgir.

2. ECOSYSTEM

2.1 *Soy emprendedor/a, soy lo que quiero ser*

Muéstranos tu experiencia a la hora de emprender. Invita a tu comunidad a compartir con los demás lo que los impulsa a querer convertirse en emprendedores.

Graba un pequeño vídeo de entre 30 y 60 segundos explicando tu aventura como persona emprendedora.

Grábalo en una secuencia continua mirando directamente a la cámara.

Empieza el video con la frase: "Me di cuenta de que era un emprendedor cuando..."

Puedes responder a las preguntas: ¿Por qué decidiste convertirte en emprendedor?, ¿Cuál fue el momento en que decidiste dejar de estar empleado por cuenta ajena y empezar a trabajar para ti mismo?, ¿Cuándo te diste cuenta de que eras un emprendedor?

Al final del video: "Soy [nombre]". Haz una pausa de 1 o 2 segundos y termina diciendo "Soy emprendedor/a, soy lo que quiero ser".

2.2 Speed Network the Globe

Actividad sin coste para la institución organizadora que se puede utilizar para romper el hielo al inicio de cualquier otra actividad o evento.

Consiste en dividir los participantes en parejas y darles un tiempo corto - 2, 3, 5 minutos - para comentar un tema escogido por el organizador. Una vez agotada el tiempo, se toca un silbato y se tiene que cambiar de pareja. El organizador propone un nuevo tema y se vuelve a iniciar el tiempo. La actividad puede durar unos 15 o 20 minutos.

Presentación de la semana y exposición del video promocional (5 minutos).

2.3 Startup Safari

Organizar, juntamente con diferentes actores del ecosistema (co-workings, startups locales, negocios...), una ruta entre ellos para que los participantes los puedan conocer, a ellos y lo que ofrecen, así como también puedan conocer las diferencias entre los aceleradores, incubadores y espacios de trabajo en equipo en cada una de las áreas.

Presentación de la semana y exposición el video promocional (5 minutos).

2.4 Muestra de las personas emprendedoras locales

Organizar en la calle una serie de puestos donde emprendedores, empresarios y organizaciones que apoyan al emprendimiento muestren los productos y servicios que ofrecen. De este modo se dará visibilidad y fuerza a la comunidad local emprendedora.

Presentación de la semana y exposición del video promocional (5 minutos).

2.5 Exposición de Startups

Concentrar Startups en un palacio ferial con el objetivo de que enseñen sus proyectos a inversores, aceleradoras, estudiantes, gobiernos locales y otros emprendedores del ecosistema.

Presentación de la semana y exposición del video promocional (5 minutos).

2.7 Networking

Aprende a hacer networking. ¿Cuáles son las claves para hacer un buen networking? ¿A qué sitios puedo ir para hacer networking? Charla de un experto acabando la sesión con una parte práctica.

Presentación de la semana y exposición del video promocional (5 minutos).

2.8 Integrando el Trabajo al Hogar durante la Pandemia de Covid-19

Inicia una discusión donde puedas hablar sobre el balance entre la vida, el trabajo, la escuela y el hogar durante la Pandemia de Covid-19. Invita a personas de otras regiones a contar su experiencia. La audiencia podrá hacer preguntas y unirse a la discusión.

Presentación de la semana y exposición del video promocional (5 minutos).

3. INCLUSION

3.1 Mujeres en el emprendimiento

Ponencias y mesa de debate sobre la mujer en el emprendimiento desde la visión de mujeres emprendedoras exitosas, inversoras expertas y mujeres líderes en el desarrollo de ecosistemas emprendedores.

Se puede hacer la misma charla tratando con otros *targets* como por ejemplo personas con otras capacidades, personas migrantes, jóvenes o personas mayores de 45 años.

Presentación de la semana y exposición del video promocional (5 minutos)

3.2 Conferencia o *Workshop* del rol de las mujeres en la industria tecnológica

¿Qué retos tienen las mujeres emprendedoras en la industria tecnológica? ¿Cómo se superan estos retos? Conferencia de emprendedoras exitosas vinculadas a la industria tecnológica para que compartan buenas prácticas con la audiencia y así inspirar otras emprendedoras.

Presentación de la semana y exposición del video promocional (5 minutos)

3.3 Grupo Juvenil

Oportunidad para que los jóvenes presenten ideas de negocios

El presentador o grupo dispone de cinco (5) minutos para exponer las ideas de negocios, debe ser clara, sencilla y poco técnica.

4. POLICY

4.1 Mesa redonda

¿Cómo podemos socialmente crear oportunidades para las personas emprendedoras al crear y escalar sus negocios? Mesa redonda con políticos locales, regionales y nacionales en el que se discutan un par de temas referentes al emprendimiento y a la economía local.

Organizar interacciones de los emprendedores con políticos locales, regionales y nacionales con el objetivo de tener una visión de las oportunidades existentes en la comunidad. ¿dónde y cómo innovar?, existencia de políticas que sirvan de base al emprendimiento.

Presentación de la semana y exposición del video promocional (5 minutos)

4.2 Legalidad Emprendedora

Organizar una conferencia en la que expertos en derecho mercantil expliquen conceptos legales que afectan al emprendimiento a emprendedores, empresarios y otros interesados.

Organizar conferencias dirigidas por personal especializado en derecho mercantil y fiscal y contable.

Objetivo: Presentar a los emprendedores, empresarios e interesados diferentes conceptos relacionados con el emprendimiento.

4.3 Políticas emprendedoras para migrantes

¿Cuáles son los retos más recurrentes que se encuentran las personas migrantes en el momento de emprender un negocio? ¿Conocen las distintas vías de financiación existentes actualmente? ¿Cómo se les puede ayudar o minimizar estos retos? ¿Qué papel juegan las instituciones gubernamentales?

4.4 Nuevas formas de financiación

Conferencia sobre las nuevas formas de financiación: Business Angels, Confirming, Crowdfunding, Crowdlending, Crowdsourcing, Factoring, Leasing Financiero, Playfunding, Renting o Leasing operativo ¿En qué consisten y qué diferencia hay entre ellas?

4.5 Nuevas formas de trabajo

Las nuevas formas de organización del tiempo de trabajo son prácticas, centradas en las personas, enfocadas a la eficiencia empresarial y vinculadas con la satisfacción laboral.

Mesa redonda en la que se analicen estas formas y se aporten ideas para aplicarlas en las empresas actuales.

4.6. Rompiendo barreras al espíritu empresarial

Identificar las comunidades de emprendedores y artistas de la localidad y organizar reuniones para que los nuevos emprendedores puedan interactuar y conocer los desafíos que ellos, sus amigos o familiares enfrentaron mientras comenzaban con su proyecto. El objetivo de este tipo de actividad es que puedan explorar y sentir las características del espíritu empresarial: oportunidad, reconocimiento, creatividad, resolución de problemas, asunción de riesgos, ingenio y pasión por las ideas.

4.7. Jóvenes Creadores

Organizar un proyecto en un espacio de creación local o cualquier lugar amigable para los jóvenes y proporcionar instrucciones para un proyecto específico para explorar su potencial.

4.8. Podcasting para hacer crecer su negocio

Organice una actividad de podcasting para educar a los emprendedores sobre cómo usar el podcasting para sus negocios, incluidos consejos sobre qué y qué no hacer. Invite a un podcast empresarial de renombre para compartir herramientas y consejos.

Objetivo: El podcasting como figura popular utilizada para promover negocios y generar ingresos