

	I.E LA SALLE DE CAMPOAMOR GESTIÓN ACADEMICO PEDAGOGICA. GRADOS: 7° TECNOLOGÍA E INFORMÁTICA PERIODO 3 GUIA DIDACTICA # 1 AÑO 2025
---	---

Áreas Transversales: Sociales, Castellano, matemáticas, artística, sociales, economía, inglés.

Elabora: Gigliola Martínez

TIEMPO: 1 ____ 2 X

COMPETENCIAS: Orientación al resultado, cognitivo

PROPÓSITO: conocer a cerca del emprendedor digital

INDICADORES DE DESEMPEÑO: Reconocimiento de la cultura del emprendimiento basado en la creatividad e innovación para la creación de la idea de negocio productivo y sostenible en el mercado.

TEMA: EMPRENDEDOR DIGITAL

METODOLOGÍA INSTITUCIONAL C3

CONCIENTIZACIÓN

Vídeo: [¿Qué es un emprendedor digital y qué necesita para triunfar?](#)

CONCEPTUALIZACIÓN

Leer:

EMPRENDEDOR DIGITAL

Cuando hablamos de **emprendimiento digital** nos referimos a todos esos negocios surgidos en internet, es decir, a aquellos que venden productos o servicios online.

En estos casos, no son necesarios los espacios físicos para presentar esos productos o servicios a los clientes.

Los emprendedores digitales detectan oportunidades de negocio e implementan novedosos modelos de ventas, realizando todas sus tareas por medios digitales y canales relacionados con la tecnología.

Tipos De Emprendimiento Digital

En la actualidad existen diferentes modelos de emprendimiento digital que pueden resultar muy rentables, y cada vez son más las oportunidades online que se presentan.

- **Servicios online especializados.** En este tipo de negocio incluimos a formadores, consultores, asistentes virtuales, traductores, programadores... En definitiva, a todos aquellos profesionales especializados que puedan ofrecer sus servicios a través de internet.
- **Ecommerce.** Es el negocio online más popular. El comercio electrónico es una tendencia al alza que permite a los comerciantes ampliar sus mercados y, en consecuencia, incrementar sus ventas. ejemplo, libros electrónicos, cursos en línea, música, Shopify, WooCommerce, Amazon o Etsy
- **Formación online.** Estudiar a distancia se ha convertido en una alternativa muy demandada porque ofrece flexibilidad al alumnado y amplía sus oportunidades de acceso a programas educativos muy especializados. Pero deben cuidarse la calidad, el formato y los medios de distribución.
- **Creación de contenidos.** Blogs, redes sociales, contenido audiovisual.... Monetizar este modelo de negocio digital es ahora más fácil que nunca, aunque exige cuidar tu reputación e imagen online para que tu negocio tenga éxito.
- **Software y aplicaciones.** La venta de juegos y aplicaciones móviles es un negocio online que puede resultar muy rentable hoy en día para desarrolladores y programadores.
- **Suscripción.** Ofrecer productos o servicios de forma periódica a los clientes es un negocio con mucha demanda hoy en día. Pero, para que sea rentable, se ha de conseguir un amplio número de suscriptores, ya que se requerirá de un gran volumen de contenido.
- **Plataformas y marketplaces:** Los emprendimientos digitales pueden centrarse en crear plataformas en línea que conecten a diferentes usuarios o faciliten transacciones y servicios entre ellos. Por ejemplo, aplicaciones de transporte compartido, plataformas de alquiler de viviendas, servicios de entrega de comida, entre otros.
- **Tecnologías emergentes:** Emprendimientos que se centran en el desarrollo o aplicación de tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial, el internet de las cosas (IoT), la realidad virtual o aumentada, blockchain, entre otras.

Ejemplos De Emprendimiento Digital

Veamos algunos ejemplos:

- Amazon. Comenzó vendiendo libros a domicilio y ahora es uno de los e-commerce más importantes del mundo. Además de vender multitud de referencias y ponerlas en las casas en tiempo récord, se ha diversificado con plataformas de emisión de vídeo en streaming, de audio, de libros digitales, de videojuegos y muchas cosas más.
- Facebook. Nació como un experimento de un joven universitario cuando aún no existían las redes sociales y terminó convirtiéndose en la compañía que todo lo sabe. Por el camino ha comprado a gigantes como Instagram o Whatsapp y no ha dejado de innovar, presentando incluso su propio metaverso.

- Spotify. Parecía que ofrecer una suscripción a contenidos musicales cuando encender la radio era completamente gratis no era la mejor de las ideas, pero esta compañía sueca se ha convertido en todo un referente en el negocio del streaming musical, llegando incluso a promover la captación de nuevos talentos y a lanzarlos al mercado mundial gracias a su plataforma.
- Netflix. Ofrecer un videoclub digital cuando los físicos estaban en plena decadencia y con las descargas ilegales de contenidos audiovisuales en pleno auge no parecía la mejor ocurrencia, desde luego. Sin embargo, esta compañía estadounidense de contenido a la carta cambió la forma no solo de hacer televisión, sino también de consumirla, ganando millones de adeptos alrededor del globo que exigen ese mismo funcionamiento al resto de plataformas y canales de tv.

Cómo iniciar tu negocio en línea

Aquí hay algunos pasos básicos que puedes seguir para comenzar tu negocio digital y poner las cosas en marcha.

1. Comprende si tu producto o servicio tiene demanda

La demanda varía dependiendo de lo que intentas vender, así que asegúrate de hacer un poco de investigación de mercado. No quieres vender un producto o servicio que no tenga demanda, pero probablemente no quieras optar por los productos o servicios de mayor demanda debido a la competencia del mercado.

2. Crea un plan de negocios

Una vez que sepas lo que vas a vender y lo hayas investigado para asegurarte de que está en demanda, es hora de escribir un plan de negocios. Si no sabes cómo escribir un plan de negocios, puedes usar una plantilla de plan de negocios o un creador de planes de negocios.

3. Consigue financiamiento

Adquirir financiamiento es diferente para cada emprendedor digital. Si estás construyendo un sitio web básico para vender un servicio que puedes proporcionar, probablemente puedas financiar tu propio negocio. Si vas a invertir en inventario o gastar mucho en marketing, es posible que desees adquirir fondos a través de capital de riesgo, crowdfunding o un préstamo para pequeñas empresas.

4. Construye un sitio web

Ahora que tienes tu financiamiento, es hora de crear un sitio web. Para este paso, puedes elegir entre crear tu propio sitio web o contratar a un profesional. Si puedes permitirte, un sitio web personalizado te ayudará a diferenciar tu negocio de la competencia.

5. Empieza a hacer marketing

Una vez que te ocupaste de lo básico, puedes comenzar tu misión de impulsar tu marca. El marketing digital puede incluir el marketing en redes sociales, el contenido y la publicidad de YouTube, las publicaciones de blog y más. Cuanto más esfuerzo pongas en el marketing digital, es más probable que veas mejores resultados.

Ventajas de ser Emprendedor Digital

- o Mejor relación con los clientes que con el emprendimiento digital.
- o Acceso a nuevas oportunidades de negocio online relacionados con la tecnología, ya que la tecnología permite acceder a un mercado mucho más amplio.
- o Menos costes, ya que no se debe pagar transporte, material, establecimiento, etc.
- o Mejora la rentabilidad. ¡Es más fácil ganar dinero!.
- o Reconocimiento de marca. ¡Las redes sociales serán tu gran aliado!.
- o Menos barreras de entrada. ¡Hay muchas herramientas digitales que te ayudarán con todo lo necesario encontrar!.
- o Mejor conocimiento del público objetivo, nicho de mercado o buyer persona. ¡Podrás conocer sus hábitos y el comportamiento!.
- o Se pueden crear nuevas necesidades virtuales.

Inconvenientes de ser un emprendedor digital

- Quizás el mayor problema con el emprendimiento digital es que puede requerir habilidades avanzadas.
- Generar lealtad a la marca y mantener a los clientes cerca, lo que puede ser difícil cuando no interactúas con los clientes en persona.
- Cumplir la normativa sobre cómo recopilas, almacenas y empleas los datos.
- Riesgo de fraude y ciberdelitos el emprendimiento digital está expuesto a ser víctima de fraudes, tanto para el comprador como incluso para el negocio que ofrece un producto.
- Alta competencia debido a los bajos costos iniciales, lo que motiva a muchas personas a iniciar negocios en línea.
- Dependencia de la tecnología; es fundamental contar con una buena conexión a Internet, y equipos especializados, como un buen computador. Si alguna de estas herramientas falla, existe el riesgo de no poder llevar a cabo las actividades necesarias para mantener el negocio en funcionamiento.
- Dificultades para mantener la disciplina. Trabajar desde casa puede ser cómodo, pero también puede ser fácil distraerse con otras tareas. Si no se es disciplinado, es fácil descuidar un negocio en línea.

CONTEXTUALIZACIÓN

Luego de leer los documentos y observar el video.

Actividad 1:

Elabore un mapa conceptual de tema

Actividad 2

Crea un crucigrama de 10 preguntas

RÚBRICA. DE TECNOLOGÍA E INFORMÁTICA

Actividad emprendedor digital					
Aspectos a evaluar	ESCALA DE CALIFICACION				
	4.6 a 5.0 Desempeño superior	4.0 a 4.5 Desempeño Alto	3.0 a 3.9 Desempeño Básico	1.0 a 2.9 Desempeño bajo	Porcentaje
Realiza crucigrama	Proporciona información amplia, utilizando palabras claves relacionadas , e identificando todos los conceptos sobre los sistemas tecnológicos	Proporciona información amplia, utilizando palabras claves relacionadas , e identificando conceptos sobre los sistemas tecnológicos	Proporciona poca información, utilizando palabras claves relacionadas , e identificando conceptos sobre los sistemas tecnológicos	No proporciona información, ni identifica conceptos relacionados con los sistemas tecnológicos	50%
Utiliza herramientas ofimáticas	Domina y utiliza herramienta ofimática de manera elevada para la	Domina y utiliza la herramienta ofimática de manera eficaz adecuada	Domina y utiliza la herramienta ofimática para la elaboración	Presenta dificultades para utilizar la herramienta ofimática en la elaboración	50%

	elaboración de trabajos escritos.	para la elaboración de trabajos escritos.	de trabajos escritos.	de trabajos escritos.	
Realiza mapa conceptual	Elabora eficientemen te un mapa conceptual donde se identifican los sistemas tecnológicos	Elabora de manera adecuada un mapa conceptual donde se identifican los sistemas tecnológicos	Elabora con poca información un mapa conceptual donde se identifican los sistemas tecnológicos	Elabora con dificultad un mapa conceptual donde se identifican los sistemas tecnológicos.	50%

Tomado de:

<https://www.youtube.com/watch?v=4QvcTPyj4wM>

<https://www.euroinnova.com/blog/que-es-el-emprendimiento-digital>

<https://mailchimp.com/es/resources/digital-entrepreneurship/>

<https://www.il3.ub.edu/blog/modelos-de-emprendimiento-digital-mas-exitosos/>

<https://www.isdi.education/es/blog/como-emprender-en-la-era-digital#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20el%20emprendimiento%20digital,en%20su%20funcionamiento%20y%20crecimiento.>