

E4KIDS GLOSARIO



Potenciar la mentalidad empresarial y la autonomía de los niños - EMPOW4KIDS

*ERASMUS+ KA220-SCH - Asociaciones de cooperación en la educación escolar
2021-1-CZ01-KA220-SCH-000032484*

Autor(es):

FAKULTNÍ ZAKLADNÍ SKOLA S RVJ PRI PEDF UK PRAHA 5 DRTINOVA
VÝZKUMNÝ ÚSTAV PRO PODNIKÁNÍ A INOVACE, Z.Ú.
SMARTNEST
FORMATIVE FOOTPRINT
ECECE



**Co-funded by
the European Union**

El proyecto EMPOW4KIDS está cofinanciado por la Unión Europea. Las opiniones y puntos de vista expresados en esta publicación sólo comprometen a su(s) autor(es) y no reflejan necesariamente los de la Unión Europea ni los del Servicio Español para la Internacionalización de la Educación (SEPIE). Ni la Unión Europea ni la Agencia Nacional SEPIE pueden ser considerados responsables de ellos.

Acrónimo del proyecto:

EMPOW4KIDS

Título del proyecto:

Fomentar la mentalidad empresarial y la autonomía de los niños

Número de proyecto:

2021-1-CZ01-KA220-SCH-000032484

Subprograma o KA:

KA220-SCH - Asociaciones de cooperación en la educación escolar

Página web: <https://www.kidsentrepreneurs.eu>

Consortio:



GLOSARIO

Plan de empresa	Documento que establece los objetivos futuros de una empresa y las estrategias para alcanzarlos. Un plan de empresa establece por escrito una hoja de ruta para la empresa desde los puntos de vista comercial, financiero y operativo. Tanto las empresas de nueva creación como las ya establecidas utilizan planes de negocio.
Lienzo de modelo de negocio	El BMC es una herramienta empresarial que permite visualizar todos los elementos constitutivos del modelo de negocio que hay que desplegar al poner en marcha una empresa, incluidos los clientes, la vía de acceso al mercado, la propuesta de valor y la financiación.
Cliente	Un cliente es una persona que compra algo a una empresa. Son muy importantes para las empresas porque si nadie comprara sus productos o servicios, no ganarían dinero y tendrían que cerrar.
Relaciones con los clientes	<p>Las relaciones con los clientes son la forma en que una empresa interactúa y se comunica con sus clientes.</p> <p>Las empresas pueden establecer relaciones con sus clientes de diferentes maneras, como a través del servicio de atención al cliente, la publicidad y el marketing, la satisfacción del cliente y sus comentarios.</p>
Segmentos de clientes	Los segmentos de clientes están relacionados con la agrupación de clientes según distintos criterios, como la edad, los intereses, la ubicación o el comportamiento de compra.
Canales de distribución	Los canales de distribución son la forma en que una empresa lleva sus productos o servicios a los clientes. Es importante que las empresas tengan buenos canales de distribución para que los clientes puedan comprar los productos o servicios de la empresa de forma fácil y cómoda.
Empleado	Trabajador que gana dinero por cuenta ajena
Emprendedor	Persona que intenta obtener beneficios creando una empresa o actuando por su cuenta en el mundo de los negocios, especialmente cuando ello implica asumir riesgos.
Presentación de ideas	El lanzamiento de una idea consiste en presentar una idea de negocio a otras personas. La presentación puede tener un carácter más formal, con una presentación completa, o puede ser una simple idea sobre cómo mejorar los procesos ante un colega en un entorno informal.
Ingresos	Los ingresos son el dinero generado por las operaciones comerciales normales, calculado como el precio medio de venta multiplicado por el número de unidades vendidas. Es la cifra de <i>ingresos</i> brutos a la que se restan los costes para determinar los ingresos netos.

**Empresa
socialy
ambientalmente
responsable**

Es un negocio cuya principal motivación no es el beneficio (dinero), sino ayudar a resolver algún problema social o medioambiental.

Puesta en marcha El término "start-up" se refiere a una empresa en sus primeras fases de funcionamiento. Las startups son fundadas por uno o varios emprendedores que quieren desarrollar un producto o servicio para que creen que hay demanda. Por tanto, una startup es una empresa que está en las fases iniciales del negocio

