



Nombre del Conquistador

## Negocios

❑ 1. Definir los siguientes términos:

a. Salir sin ganar o perder

---

---

b. Negocio

---

---

c. Plan de negocio

---

---

d. Capital

---

---

e. Distribución

---

---

f. Interés

---

---

g. Microempresa

---

---

h. Precio

---

---

**i. Producto**

---

---

**j. Producción**

---

---

**k. Ganancia**

---

---

**l. Promoción**

---

---

**m. Servicio**

---

---

**n. Mercado objetivo**

---

---

2. Describir tres formas en las que una empresa puede ser concebido. Comparar y contrastar las ventas de productos y ventas de servicios. Dar ejemplos de cada uno.

1. 

---

2. 

---

3. 

---

Comparar

---

---

---

Ejemplos

---

---

---

## Contrastar

---

---

---

## Ejemplos

---

---

---

3. Explicar los beneficios de tener un equipo de gestión en una empresa (tenga en cuenta que una persona puede adoptar todas estas funciones en una empresa pequeña).

---

---

---

---

4. Hacer una lista de diferentes maneras que el producto/servicio de una empresa puede ser promocionado.

---

---

---

---

5. Mostrar cómo se determina lo siguiente:

a. Precio de un producto

b. Punto muerto

c. Ganancias/pérdida

Fecha completada \_\_\_\_\_

6. Discutir las formas en que se pueden usar las ganancias de una empresa.

Fecha completada \_\_\_\_\_

7. Crear una lista de productos o servicios que un club de Conquistadores podría proporcionar en dinero para recaudación de fondos para un próximo evento u organización benéfica.

Fecha completada \_\_\_\_\_

8. Aportar ideas para hacer una lista de ideas para «microempresas» que un Conquistador o un grupo de Conquistadores podría comenzar durante el verano o en su tiempo libre. Asegurarse de que estas ideas siguen los principios éticos y compromisos de la escuela, la iglesia y la familia. Evaluar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas asociadas a cada uno de ellas.

Fecha completada \_\_\_\_\_

9. Desarrollar un plan de negocios para al menos una de sus ideas de sus ideas anterior. Incluir lo siguiente en el plan:
- a. Descripción del negocio
  - b. Capital necesario y la fuente de la capital
  - c. Precio del producto/servicio
  - d. Mercado objetivo
  - e. Método de promoción
  - f. Lugar de ventas
  - g. Ganancias esperadas
  - h. Difusión de ganancias

Fecha completada \_\_\_\_\_

10. Ejecutar el plan
- a. Desarrollar el equipo de gestión
  - b. Crear el producto
  - c. Promocionar el producto/servicio
  - d. Vender el producto o hacer el servicio
  - e. Informar sobre las ganancias/pérdidas
  - f. Informar sobre el uso de las ganancias
  - g. Dar sugerencias para mejorar

Fecha completada \_\_\_\_\_

11. Discutir las cuestiones éticas y los valores cristianos involucrados en manejar un negocio.
- a. A Dios
  - b. A gobierno
  - c. Al cliente
  - d. Al empleado

Fecha completada \_\_\_\_\_

❑ **12.** Hacer una de las siguientes:

**a.** Discutir al menos tres textos bíblicos que hablan de las finanzas.  
¿Cómo cada uno de estos pasajes guía a un negociante cristiano?  
Pasajes potenciales incluyen:

**i.** Malaquías 3:10

**ii.** 1 Timoteo 6:10; Mateo 6:24

**iii.** Hechos 20:35

**iv.** 1 Pedro 5:2-3

Fecha completada \_\_\_\_\_

**b.** Contar la historia de José como gerente astuto y negociante (Génesis 41: 39-57), la parábola de los talentos (Lucas 19: 11-26) o algún otro pasaje similar de la Biblia. Identificar tres lecciones de la historia que se puede aplicar a su negocio.

Fecha completada \_\_\_\_\_