SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA PROGRAMA VÍCTIMAS – REGIONAL GUAJIRA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (X) Y/O PLAN DE MEJORAMIENTO ( )			
PRUEBA DE CONOCIMIENTO			
FECHA DE APLICACIÓN:	03-10-2023	**Código de FICHA**	2850037
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Elka Yizeth Pitre Oñate Soriangel Cañon Rumbo Elibis del socorro oñate soto.		
FASE DEL PROYECTO:		**GUÍA DE APRENDIZAJE No:**	1
ACTIVIDAD DEL PROYECTO:	CUESTIONARIO		
COMPETENCIA:	Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento.		
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	Construir el plan de negocios teniendo en cuenta las características de la planeación estratégica y ciclo de vida del producto.		
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	Estructura el plan de negocio e Identifica en qué fase del ciclo de vida del producto se encuentra		
CUMPLE/ NO CUMPLE:	SI (X) NO ( )		

INSTRUCCIONES GENERALES:

Para dar respuesta al cuestionario se requiere:

- ✓ Diligenciar las respuestas con lápiz #2.
- ✓ Lea detenidamente cada una de las preguntas y responda según la estructura del cuestionario.
- ✓ Usar letra legible para responder las preguntas abiertas.

DURACIÓN: LA PRUEBA DURARA (90) minutos.

CUESTIONARIO

De acuerdo al enunciado complete los conceptos:

a) La Ley de Emprendimiento está soportada por varios conceptos: Cultura, empresarialidad, emprendimiento, emprendedor, plan de negocio y formación.

b) Diga cuales son las variables de la estrategia "las 4P" producto, precio, promoción y distribución.

c) Diga las características de un producto: Atributos, empaque, marca y etiqueta y servicio de apoyo del producto.

1. Identifique las fortalezas y debilidades (internas), oportunidades y amenazas (externas) de la productora de huevos

a) La guerra entre Rusia y Ucrania dispararon el precio de los concentrados E y A.
b) Los operarios de la fábrica no tienen claro sus actividades laborales cotidianas I y D
c) La fábrica no cuenta con los servicios públicos para la operación de sus instalaciones I y D
d) El precio internacional del huevo aumento y los precios de los insumos bajaron E y O
e) La fábrica cuenta con todo el equipamiento requerido para su puesta en marcha I y F

2. Diga cuantos niveles tiene el modelo de negocio Canvas e identifíquelos de manera ordenada con ejemplos cada concepto:

a) (9) Ventas de pollo de E Urumita - Hombres - Redes sociales / Redes Sociales
Mujeres, Niños, Niñas, 18 años transp - moto / Fidelizacion
(Para montar el negocio) Insumos = Limpieza, General, Alimentación, cambio de aguas / -Alcaldia -U.D.V SENA y
Costos = fijos → Servicios
variables → Insumos

3. En el cuadro identifique los costos fijos, los costos variables y exprese que estrategia utilizaría para asignar el precio a las plántulas que sembraron:

1) Costos fijos: a. Arriendo del terreno b. Servicios c. Empaque d. Transporte	2) Costos variables a. Insumos b. mano de obra directa c. Posibles eventualidades d.
c) Explique que estrategia emplearía para asignar el precio a un producto: estudio de mercado y Promociones para ofrecer el Producto d) Relacione los conceptos con sus características utilizando un conector: Geográficos: Estilo de vida e ingresos. Demográficos: Motivaciones de compra. Personales: municipio y zonas cálidas o frías. Psicológicos: Edad, sexo, etc.	e) ¿Qué es estacionalidad en las ventas? hace referencia a los meses del año en que los vendedores ofrece los Productos depende de las Fechas y Fines de Semana depende f) ¿Qué es el ingreso? de la ganancia es el dinero que me gano por ofrecer y Vender mi Producto.

4. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS: Boyacá Hombre y mujeres de 18 a 60 años

5. ¿Los medios de transportes en el modelo de negocio CANVAS está representado por?
Canales de distribucion.

6. ¿Cómo se sintieron durante la formación SENA?
la mejor experiencia que puede tener uno, Como Persona estudiante durante la formacion aprendimos a tener conocimientos para nuestro negocios!

Firma del instructor

Sorangel Dañon Rombo
Elka Lizeth Pitre O.
Elibis del Socorro Oñate B.
Firmas de los aprendices

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA PROGRAMA VÍCTIMAS – REGIONAL GUAJIRA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (X) Y/O PLAN DE MEJORAMIENTO ( )			
PRUEBA DE CONOCIMIENTO			
FECHA DE APLICACIÓN:	03 -10-2023	**Código de FICHA**	
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	María Rafaela Ortiz Juana María Mendoza Uzcátegui Zahonor Liñan C. ANAROSA MARTINEZ POVEDA		
FASE DEL PROYECTO:		**GUÍA DE APRENDIZAJE No:**	1
ACTIVIDAD DEL PROYECTO:	CUESTIONARIO		
COMPETENCIA:	Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento.		
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	Construir el plan de negocios teniendo en cuenta las características de la planeación estratégica y ciclo de vida del producto.		
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	Estructura el plan de negocio e Identifica en qué fase del ciclo de vida del producto se encuentra		
CUMPLE/ NO CUMPLE:	SI (X) NO ( )		

INSTRUCCIONES GENERALES:

Para dar respuesta al cuestionario se requiere:

- ✓ Diligenciar las respuestas con lápiz #2.
- ✓ Lea detenidamente cada una de las preguntas y responda según la estructura del cuestionario.
- ✓ Usar letra legible para responder las preguntas abiertas.

DURACIÓN: LA PRUEBA DURARA (90) minutos.

CUESTIONARIO

De acuerdo al enunciado complete los conceptos:

a) La Ley de Emprendimiento está soportada por varios conceptos: Cultura, Empresarialidad, emprendimiento, emprendedor, Planes de negocio y formación.

b) Diga cuales son las variables de la estrategia "las 4P" Producto, Precio, distribución y Plaza

c) Diga las características de un producto: Atributos, empaque, marca, etiqueta y servicio de apoyo del producto.

1. Identifique las fortalezas y debilidades (internas), oportunidades y amenazas (externas) de la productora de huevos

a) La guerra entre Rusia y Ucrania dispararon el precio de los concentrados E y A.
b) Los operarios de la fábrica no tienen claro sus actividades laborales cotidianas I y D
c) La fábrica no cuenta con los servicios públicos para la operación de sus instalaciones I y D
d) El precio internacional del huevo aumento y los precios de los insumos bajaron E y O
e) La fábrica cuenta con todo el equipamiento requerido para su puesta en marcha I y F

2. Diga cuantos niveles tiene el modelo de negocio Canvas e identifíquelos de manera ordenada con ejemplos cada concepto:

a) ( ) Propuesta de valor, segmentacion de clientes, Canales de distribucion, Relacion con clientes fuente de ingresos, recursos claves, actividad clave, socios claves y estructura del costo.

3. En el cuadro identifique los costos fijos, los costos variables y exprese que estrategia utilizaría para asignar el precio a las plántulas que sembraron:

1) Costos fijos:	2) Costos variables
a. Casa b. luz c. agua d. gas.	a. Plantas usamos el abono b. el fertilizante herramienta, c. Para trabajar d.
c) Explique que estrategia emplearía para asignar el precio a un producto: arroz me lo colocan a 46000 la paca. delibra para fijar el precio 20% mas 10% que es trabajo de la persona la venda a 2,500 d) Relacione los conceptos con sus características utilizando un conector: Geográficos: Estilo de vida e ingresos. Demográficos: Motivaciones de compra. Personales: municipio y zonas cálidas o frías. Psicológicos: Edad, sexo, etc.	e) ¿Qué es estacionalidad en las ventas? es una herramienta sumamente util para planificar y gestionar las estrategias de ventas. f) ¿Qué es el ingreso? aumenta el neto de una empresa debido fundamentalmente un aumento de activo. sin que exista, aumenta el activo.

4. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS: geograficamente, cundinamarca-boyaca, neiva demograficamente niños desde año hombres y mujeres y adutos.

5. ¿Los medios de transportes en el modelo de negocio CANVAS está representado por?
Canales de distribucion.

6. ¿Cómo se sintieron durante la formación SENA?
magnificamente bien un profesor muy amable y gentil. Servicial. muy sastisfechas con las clases.

Firma del instructor

Maria Rafaela Do
Luz Maria Mu
Leonor Liñan R
ANAROSA MARTINEZ
Firmas de los aprendices

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA PROGRAMA VÍCTIMAS – REGIONAL GUAJIRA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (X) Y/O PLAN DE MEJORAMIENTO ( )			
PRUEBA DE CONOCIMIENTO			
FECHA DE APLICACIÓN:	03-10-2023	**Código de FICHA**	2800031
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Miller Torres		
	Yarelis Damian Maestre		
	Carmen Diaz pinto		
FASE DEL PROYECTO:		**GUÍA DE APRENDIZAJE No:**	1
ACTIVIDAD DEL PROYECTO:	CUESTIONARIO		
COMPETENCIA:	Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento.		
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	Construir el plan de negocios teniendo en cuenta las características de la planeación estratégica y ciclo de vida del producto.		
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	Estructura el plan de negocio e Identifica en qué fase del ciclo de vida del producto se encuentra		
CUMPLE/ NO CUMPLE:	SI (X) NO ( )		

INSTRUCCIONES GENERALES:

Para dar respuesta al cuestionario se requiere:

- ✓ Diligenciar las respuestas con lápiz #2.
- ✓ Lea detenidamente cada una de las preguntas y responda según la estructura del cuestionario.
- ✓ Usar letra legible para responder las preguntas abiertas.

DURACIÓN: LA PRUEBA DURARA (90) minutos.

CUESTIONARIO

De acuerdo al enunciado complete los conceptos:

a) La Ley de Emprendimiento está soportada por varios conceptos: Cultura, Empresarialidad emprendimiento, emprendedor, Plan de Negocio y formación para el emprendimiento

b) Diga cuales son las variables de la estrategia "las 4P" Producto, precio punto de venta promocion

c) Diga las características de un producto: Atributos, beneficios rasgos satisfaccion del cliente y servicio de apoyo del producto.

1. Identifique las fortalezas y debilidades (internas), oportunidades y amenazas (externas) de la productora de huevos

a) La guerra entre Rusia y Ucrania dispararon el precio de los concentrados E y A

b) Los operarios de la fábrica no tienen claro sus actividades laborales cotidianas I y D

c) La fábrica no cuenta con los servicios públicos para la operación de sus instalaciones I y D

d) El precio internacional del huevo aumento y los precios de los insumos bajaron E y O

e) La fábrica cuenta con todo el equipamiento requerido para su puesta en marcha I y F

2. Diga cuantos niveles tiene el modelo de negocio Canvas e identifíquelos de manera ordenada con ejemplos cada concepto:

a) ( ) Propuesta de valor, clientes, canales, Relacion con clientes fuente de Ingreso, Recursos, Actividades, socios y Estructura de costos

3. En el cuadro identifique los costos fijos, los costos variables y exprese que estrategia utilizaría para asignar el precio a las plántulas que sembraron:

1) Costos fijos: a. Mano obra b. Admón c. Depreciacion d. gastos administrativa	2) Costos variables a. Operario b. Fertilizantes c. Mano obra indirecta d. Insumos
c) Explique que estrategia emplearía para asignar el precio a un producto: Se debe en primer lugar identificar los costos tanto fijos como variables de la M.P. empleada. d) Relacione los conceptos con sus características utilizando un conector: Geográficos: Estilo de vida e ingresos. Demográficos: Motivaciones de compra. Personales: municipio y zonas cálidas o frías. Psicológicos: Edad, sexo, etc.	e) ¿Qué es estacionalidad en las ventas? Es el aumento de la demanda de un producto de acuerdo a la M.P. empleada. f) ¿Qué es el ingreso? La entrada de dinero que entra a una empresa o negocio generado producto de actividad.

4. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS: Va dirigido a todas las madres solteras, cabezas de familia habitantes en el Municipio de Urumita

5. ¿Los medios de transportes en el modelo de negocio CANVAS está representado por?
Carros, motos, bicicletas, personal.

6. ¿Cómo se sintieron durante la formación SENA?
Agradecidas con esta Entidad por brindarnos la oportunidad de adquirir un mayor conocimiento en el ambito emprendedor.

Firma del instructor

Miller Torres
Yarelis Damian
Carmen Diaz P.

Firmas de los aprendices

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA PROGRAMA VÍCTIMAS – REGIONAL GUAJIRA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (X) Y/O PLAN DE MEJORAMIENTO ( )			
PRUEBA DE CONOCIMIENTO			
FECHA DE APLICACIÓN:	25-10-2023	**Código de FICHA**	2483031
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Claudia Moncada Nilsa Vertal S. María Molina Saurith, Leidis Juliana Torres		
FASE DEL PROYECTO:		**GUÍA DE APRENDIZAJE No:**	1
ACTIVIDAD DEL PROYECTO:	CUESTIONARIO		
COMPETENCIA:	Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento.		
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	Construir el plan de negocios teniendo en cuenta las características de la planeación estratégica y ciclo de vida del producto.		
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	Estructura el plan de negocio e Identifica en qué fase del ciclo de vida del producto se encuentra		
CUMPLE/ NO CUMPLE:	SI (X) NO ( )		

INSTRUCCIONES GENERALES:

Para dar respuesta al cuestionario se requiere:

- ✓ Diligenciar las respuestas con lápiz #2.
- ✓ Lea detenidamente cada una de las preguntas y responda según la estructura del cuestionario.
- ✓ Usar letra legible para responder las preguntas abiertas.

DURACIÓN: LA PRUEBA DURARA (90) minutos.

CUESTIONARIO

De acuerdo al enunciado complete los conceptos:

a) La Ley de Emprendimiento está soportada por varios conceptos: Cultura, Plan de Negocio emprendimiento, emprendedor, Empresariedad y formación para el emprendimiento

b) Diga cuales son las variables de la estrategia "las 4P" Producto, Punto de venta, Precio y Promocion.

c) Diga las características de un producto: Atributos, Etiqueta, marca, Empaque y servicio de apoyo del producto.

1. Identifique las fortalezas y debilidades (internas), oportunidades y amenazas (externas) de la productora de huevos
   a) La guerra entre Rusia y Ucrania dispararon el precio de los concentrados Externo y Amenaza.
   b) Los operarios de la fábrica no tienen claro sus actividades laborales cotidianas Interno y Debilidad
   c) La fábrica no cuenta con los servicios públicos para la operación de sus instalaciones Interno y Debilidad.
   d) El precio internacional del huevo aumento y los precios de los insumos bajaron Externo y Fortaleza
   e) La fábrica cuenta con todo el equipamiento requerido para su puesta en marcha Interno y Fortaleza

1. Diga cuantos niveles tiene el modelo de negocio Canvas e identifíquelos de manera ordenada con ejemplos cada concepto:

a) ( ) Propuesto de valor, Segmentacion Canales de, Relacion con clientes, Distribucion clientes, Flujo de ingreso, recursos claves, Actividades clave, socios clave, estructura legal, costos.

2. En el cuadro identifique los costos fijos, los costos variables y exprese que estrategia utilizaría para asignar el precio a las plántulas que sembraron: (Vivero)

1) Costos fijos: a. Servicios publicos b. Arriendo c. Salarios. area Administ. d. Impuestos Mantenimiento	2) Costos variables a. Insumos (Abonos - Fertilizantes) b. compra de c. costos de distribucion d. Etiquetas y empaques Mano de obra directa.
c) Explique que estrategia emplearía para asignar el precio a un producto: sumamos los costos Fijos y Variables. Aplicamos un margen de ganancia.	e) ¿Qué es estacionalidad en las ventas? variable que hace referencia al aumento de la demanda de un producto segun el Periodo de tiempo que se encuentre.
d) Relacione los conceptos con sus características utilizando un conector: Geográficos: Estilo de vida e ingresos. Demográficos: Motivaciones de compra. Personales: municipio y zonas cálidas o frías. Psicológicos: Edad, sexo, etc.	f) ¿Qué es el ingreso? Todo dinero que se recibe por venta de producto o inyeccion de capital

4. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS: Geograficamente en nariño Boyaca, cundinamarca, hombres mujeres, niños y jovenes adultos a cubrise para protegerce del clima

5. ¿Los medios de transportes en el modelo de negocio CANVAS está representado por? Canals de distribucion, mensajeria carros motos, ciclos.

6. ¿Cómo se sintieron durante la formación SENA? Comodos en el espacio Educativo, buen acompañamiento del instructor

Firma del instructor

Claudia Moncada
Nasa Vertal S.
Maria Molina S.
Leidy Juliana Flores.

Firmas de los aprendices

Yerenis Yasmin Daza Carrascal.

Dina tulia Esther Rumbo

Mayluz Ovieto Martinez

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA PROGRAMA VÍCTIMAS – REGIONAL GUAJIRA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (X) Y/O PLAN DE MEJORAMIENTO ( )			
PRUEBA DE CONOCIMIENTO			
FECHA DE APLICACIÓN:	03 -10-2023	**Código de FICHA**	2850031
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Yerenis Yasmin Daza Carrascal. Dina tulia Esther Rumbo. Mayluz Ovieto Martinez		
FASE DEL PROYECTO:		**GUÍA DE APRENDIZAJE No:**	1
ACTIVIDAD DEL PROYECTO:	CUESTIONARIO		
COMPETENCIA:	Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento.		
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	Construir el plan de negocios teniendo en cuenta las características de la planeación estratégica y ciclo de vida del producto.		
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	Estructura el plan de negocio e Identifica en qué fase del ciclo de vida del producto se encuentra		
CUMPLE/ NO CUMPLE:	SI (X) NO ( )		

INSTRUCCIONES GENERALES:

Para dar respuesta al cuestionario se requiere:

- ✓ Diligenciar las respuestas con lápiz #2.
- ✓ Lea detenidamente cada una de las preguntas y responda según la estructura del cuestionario.
- ✓ Usar letra legible para responder las preguntas abiertas.

DURACIÓN: LA PRUEBA DURARA (90) minutos.

CUESTIONARIO

De acuerdo al enunciado complete los conceptos:

a) La Ley de Emprendimiento está soportada por varios conceptos: Cultura, Empresarialidad emprendimiento, emprendedor, plan de negocio y formación.

b) Diga cuales son las variables de la estrategia "las 4P" producto, Precio, Promoción y Distribución.

c) Diga las características de un producto: Atributos, empaque Marca Etiqueta y servicio de apoyo del producto.

1. Identifique las fortalezas y debilidades (internas), oportunidades y amenazas (externas) de la productora de huevos

a) La guerra entre Rusia y Ucrania dispararon el precio de los concentrados E y A.
b) Los operarios de la fábrica no tienen claro sus actividades laborales cotidianas I y D
c) La fábrica no cuenta con los servicios públicos para la operación de sus instalaciones I y D
d) El precio internacional del huevo aumento y los precios de los insumos bajaron E y O
e) La fábrica cuenta con todo el equipamiento requerido para su puesta en marcha I y F

2. Diga cuantos niveles tiene el modelo de negocio Canvas e identifíquelos de manera ordenada con ejemplos cada concepto:

a) (9) Urumita. Hombres. Redes Sociales. Redes Sociales. Venta de Pollo de E. Mujeres, mayores 18 años. Transp. Ciclamotor. Fidelitación. Dinero (para montar el negocio). Insumos. - Limpieza General. - Alcaldía. - Alimentación. - U.D.U. - Cambio de agua. - SENA. y Costos. Fijos. Servicios. Variables. Insumos.

3. En el cuadro identifique los costos fijos, los costos variables y exprese que estrategia utilizaría para asignar el precio a las plántulas que sembraron:

1) Costos fijos: a. arriendo del terreno. b. servicios. c. empaque. d. transporte.	2) Costos variables a. insumos. b. mano de obra directa. c. pósibles eventualidades. d.
c) Expliique que estrategia emplearía para asignar el precio a un producto: Estudio de mercado y promociones, para ofrecer el producto. d) Relacione los conceptos con sus caracteristicas utilizando un conector: Geográficos: Estilo de vida e ingresos. Demográficos: Motivaciones de compra. Personales: municipio y zonas cálidas o frías. Psicológicos: Edad, sexo, etc.	e) ¿Qué es estacionalidad en las ventas? Hace referencia a, los meses del año, en qué los Vendedores ofrecen su Producto. Ya que depende de las fechas y fines de semana. Depende de la demanda. f) ¿Qué es el ingreso? Es la Ganancia, es el dinero que me Gano por Ofrecer y Vender Mi Producto.

4. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS: Boyacá. Hombres y Mujeres de 18 a 60 años.

5. ¿Los medios de transportes en el modelo de negocio CANVAS está representado por?
Canales de Distribución.

6. ¿Cómo se sintieron durante la formación SENA?
Muy bien. Tuve una experiencia y conocimientos en este curso aprendí muchas cosas que no sabia en esta capacitación

Firma del instructor

Yerenis Yasmin Daza Carrascal.
Maryluz Ortiz M.
Dina Julia Fajardo R.

Firmas de los aprendices

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA PROGRAMA VÍCTIMAS – REGIONAL GUAJIRA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (X) Y/O PLAN DE MEJORAMIENTO ( )			
PRUEBA DE CONOCIMIENTO			
FECHA DE APLICACIÓN:	03-10-2023	**Código de FICHA**	2850031
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Leonor Barros Edilma Jarbín Bello. Dalianis Nurgas Dilia Rosa Ramirez Zuleer J. Molina Torres		
FASE DEL PROYECTO:		**GUÍA DE APRENDIZAJE No:**	1
ACTIVIDAD DEL PROYECTO:	CUESTIONARIO		
COMPETENCIA:	Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento.		
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	Construir el plan de negocios teniendo en cuenta las características de la planeación estratégica y ciclo de vida del producto.		
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	Estructura el plan de negocio e Identifica en qué fase del ciclo de vida del producto se encuentra		
CUMPLE/ NO CUMPLE:	SI (X) NO ( )		

INSTRUCCIONES GENERALES:

Para dar respuesta al cuestionario se requiere:

- ✓ Diligenciar las respuestas con lápiz #2.
- ✓ Lea detenidamente cada una de las preguntas y responda según la estructura del cuestionario.
- ✓ Usar letra legible para responder las preguntas abiertas.

DURACIÓN: LA PRUEBA DURARA (90) minutos.

CUESTIONARIO

De acuerdo al enunciado complete los conceptos:

a) La Ley de Emprendimiento está soportada por varios conceptos: Cultura, empresariabilidad emprendimiento, emprendedor, Planes de negocio formación para el emprendimiento

b) Diga cuales son las variables de la estrategia "las 4P" producto, precio Punto de venta y promoción.

c) Diga las características de un producto: Atributos, Etiqueta Marca empaque y servicio de apoyo del producto.

1. Identifique las fortalezas y debilidades (internas), oportunidades y amenazas (externas) de la productora de huevos

a) La guerra entre Rusia y Ucrania dispararon el precio de los concentrados E y A.
b) Los operarios de la fábrica no tienen claro sus actividades laborales cotidianas I y D
c) La fábrica no cuenta con los servicios públicos para la operación de sus instalaciones I y D
d) El precio internacional del huevo aumento y los precios de los insumos bajaron E y O
e) La fábrica cuenta con todo el equipamiento requerido para su puesta en marcha I y F

① Venta y distribución de Repuestos.
② Talleres Hombres y mujeres
③ Moto, cicla carro.
④ Redes sociales
⑤ Dinero
⑥ Estantes vitrinas
⑦ Inventario Aseo general
⑧ U.D.V SENA fondo emprender Alcaldía
⑨ Arriendo local servicios.

2. Diga cuantos niveles tiene el modelo de negocio Canvas e identifíquelos de manera ordenada con ejemplos cada concepto:
   a) (1) Propuesta de valor segmentación, canales distribución, Relación con cliente, Fuente de ingreso, Recursos claves, actividades claves, socios claves y estructura de costo

3. En el cuadro identifique los costos fijos, los costos variables y exprese que estrategia utilizaría para asignar el precio a las plántulas que sembraron:

1) Costos fijos: a. Arriendo, b. Servicio publico c. d. Salario de Empleados	2) Costos variables a. Cambio de proveedores b. Productos importados c. d. Promociones
c) Explique que estrategia emplearía para asignar el precio a un producto: Dependiendo de la demanda del mercado mas el 25% legal de ducu d) Relacione los conceptos con sus características utilizando un conector: Geográficos: Estilo de vida e ingresos. Demográficos: Motivaciones de compra. Personales: municipio y zonas cálidas o frías. Psicológicos: Edad, sexo, etc.	e) ¿Qué es estacionalidad en las ventas? Es el aumento y demanda de un producto de acuerdo al periodo de tiempo f) ¿Qué es el ingreso? Es el dinero que recibimos por venta de producto o dinero recibido por unidades.

4. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS: Geografica: Boyaca Nariño Cundinamarca. Demograficamente: Hombres y mujeres, niño y jovenes

5. ¿Los medios de transportes en el modelo de negocio CANVAS está representado por?
Canales de distribucion: carro, Moto, cicla

6. ¿Cómo se sintieron durante la formación SENA?
Nos sentimos muy agradable; un profesor comprensivo, quedando pendiente la merienda.

Firma del instructor

Leonor Barajas
Edilma Tarazona B.
Zaida Z. Morales Zamora
Dalianis Murgas Suarez
Firmas de los aprendices
Dilia Rosa Ramirez Hugues.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA PROGRAMA VÍCTIMAS – REGIONAL GUAJIRA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (X) Y/O PLAN DE MEJORAMIENTO ( )			
PRUEBA DE CONOCIMIENTO			
FECHA DE APLICACIÓN:	03-10-2023	**Código de FICHA**	2580031
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Elizabeth pallare		
	Delia Duran		
	Ingalis Duran		
FASE DEL PROYECTO:		**GUÍA DE APRENDIZAJE No:**	1
ACTIVIDAD DEL PROYECTO:	CUESTIONARIO		
COMPETENCIA:	Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento.		
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	Construir el plan de negocios teniendo en cuenta las características de la planeación estratégica y ciclo de vida del producto.		
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	Estructura el plan de negocio e Identifica en qué fase del ciclo de vida del producto se encuentra		
CUMPLE/ NO CUMPLE:	SI (X) NO ( )		

INSTRUCCIONES GENERALES:

Para dar respuesta al cuestionario se requiere:

- ✓ Diligenciar las respuestas con lápiz #2.
- ✓ Lea detenidamente cada una de las preguntas y responda según la estructura del cuestionario.
- ✓ Usar letra legible para responder las preguntas abiertas.

DURACIÓN: LA PRUEBA DURARA (90) minutos.

CUESTIONARIO

De acuerdo al enunciado complete los conceptos:

a) La Ley de Emprendimiento está soportada por varios conceptos: Cultura, empresarialidad de emprendimiento, emprendedor, planes de negocio y formación.

b) Diga cuales son las variables de la estrategia "las 4P" producto, precio, promocion y distribucion.

c) Diga las caracteristicas de un producto: Atributos, empaque marca etiqueta y servicio de apoyo del producto.

1. Identifique las fortalezas y debilidades (internas), oportunidades y amenazas (externas) de la productora de huevos

a) La guerra entre Rusia y Ucrania dispararon el precio de los concentrados E y A.
b) Los operarios de la fábrica no tienen claro sus actividades laborales cotidianas I y D
c) La fábrica no cuenta con los servicios públicos para la operación de sus instalaciones I y D
d) El precio internacional del huevo aumento y los precios de los insumos bajaron E y O
e) La fábrica cuenta con todo el equipamiento requerido para su puesta en marcha I y E

2. Diga cuantos niveles tiene el modelo de negocio Canvas e identifíquelos de manera ordenada con ejemplos cada concepto: Utumita Hombre redes
a) ( ) venta de pollo apuestas mayor de 18 año
_____, _____, _____, _____ y _____.

3. En el cuadro identifique los costos fijos, los costos variables y exprese que estrategia utilizaría para asignar el precio a las plántulas que sembraron:

1) Costos fijos: a. arriendo de terreno b. servicio c. empaque d. trapote	2) Costos variables a. impuesto b. mano de obra c. posible eventualidades d.
c) Explique que estrategia emplearía para asignar el precio a un producto: estudio de mercado y producciones para ofrecer el producto d) Relacione los conceptos con sus características utilizando un conector: Geográficos: Estilo de vida e ingresos. Demográficos: Motivaciones de compra. Personales: municipio y zonas cálidas o frías. Psicológicos: Edad, sexo, etc.	e) ¿Qué es estacionalidad en las ventas? Hace referencia a los meses del año, en que lo ue de se ofrece su producto ya que depende de la fecha y fine de semana de pende de la demanda f) ¿Qué es el ingreso? es la ganancia, es el dinero que me gano por ofrecer y vender mi producto

4. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS: Boyaca Hombre y mujere de 18 a 60 años

5. ¿Los medios de transportes en el modelo de negocio CANVAS está representado por?
Canales de Distribución

6. ¿Cómo se sintieron durante la formación SENA?
durante de la formación nos sentimos que desarrollamos los conocimientos para nuestro negocios

Firma del instructor

Elizabeth Gallardo
Lilia Duran
Magalis Duran

Firmas de los aprendices