SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA PROGRAMA VÍCTIMAS – REGIONAL GUAJIRA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (X) Y/O PLAN DE MEJORAMIENTO ( )			
PRUEBA DE CONOCIMIENTO			
FECHA DE APLICACIÓN:	21 - 11 -2023	**Código de FICHA**	2877453
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Keyli Cristina Houbad V -		
	Maria J. Leon Liñan ramirez.		
FASE DEL PROYECTO:	Ariel peñaloza	**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, PLANES DE NEGOCIO emprendimiento, emprendedor, ~~Empresarialidad~~ y formación.

b) Diga cuales son las variables de la estrategia "las 4P" ④PROMOCION, ③PLAZA. ①PRODUCTO y ②PRECIO.

c) Diga las caracteristicas de un producto: Atributos, MARCA, Empaque, 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) RESTAURANTE, HOMBRES Y MUJERES MOTOS., REDES SOCIALES TELEFONO. DINERO, PLATA., PREPARACION DE LAS COMIDA, SENA. DPS. BANCO AGRARIO
   COSTOS FIJOS Y VARIABLES

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. Servicios publicos c. impuestos d. NOMINA. ADMINISTRATIVA.	2) Costos variables a. MATERIA PRIMA. b. MANO DE OBRA. c. GAS. d.
c) Explique que estrategia emplearía para asignar el precio a un producto: DIVIDIR EL COSTO DEL PRODUCTO ENTRE LA CANTIDAD DE PRODUCTO Y DEPENDIENDO EL PRECIO DE LA COMPETENCIA 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? VACACIONES Y FIESTAS PATRONALES. FIN DE SEMANA. f) ¿Qué es el ingreso? GANANCIAS DE NUESTRA ACTIVIDAD ECONOMICA.

4. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS: GEOGRAFICAMENTE. Cundinamarca. NARIÑO Y BOYACA. DEMOGRAFICA: H y M. y SICOLOGICAMENTE PARA PROTECCION del FRIO

5. ¿Los medios de transportes en el modelo de negocio CANVAS está representado por?
   ~~MOTOS~~ CANALES DE DISTRIBUCION

6. ¿Cómo se sintieron durante la formación SENA?
   EXCELENTE. BUENA. COMUNICACION ENTRE COMPAÑEROS E INSTRUCTOR

Firma del Instructor

Keyli Mosquera

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:	21 - 11 -2023	**Código de FICHA**	2878458
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Carmen Leticia Ramos Molina Yina Paola Murgas Liñan JHOJanis Paublina Montero Herrera		
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, El emprendimiento, emprendedor, Plan negocio y formación

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

c) Diga las características de un producto: Atributos, Marca, empaque, 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 A
   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) Restaurante, Personas hombre, Mujer, Moto, carro, celulares y redes sociales Dinero, Plata, Utensilios, Servi DPS y Victima Materia prima.

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. Agua c. gas d. luz	2) Costos variables a. Materia Prima b. Mano de obra c. chef d. Mesero
c) Explique que estrategia emplearía para asignar el precio a un producto: ->Competencia ->costos Variables 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? La estacionalidad se refiere a lo largo del año. estos Petiones pueden estar influenciado como las Festividades, eventos. f) ¿Qué es el ingreso? Es el dinero que recibe un agente economico debido a su actividad economica.

4. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS: Geografica: Bolivar, Cundinamarca y Niño demograficamente hombre y mujer y psicologicamente para protegernos del frio.

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?
Nos sentimos excelente

Firma del Instructor

Yina Paola Murgas
Carmen Ramos
JHOJunis Montero
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:	21 - 11 -2023	**Código de FICHA**	2878458
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Yofrey Rizo, Joana Rizo		
	Rafael Torrez		
	Edwar Epiayu mendoza		
FASE DEL PROYECTO:	E	**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 (^) 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, Plaza de mercadeo, Promocion.

c) Diga las características de un producto: Atributos, marca, empaque, 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) ( ) Guarapo de caña, Cliente, moto, Telefono celular, Dinero, caña, Trabajo, P trapiche, Banco agrario y Trapiche - vaso - trapiche

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. mantenimiento de los equipos c. Seguro d. luz	2) Costos variables a. caña b. Limón c. los vasos d. hielo
c) Explique que estrategia emplearía para asignar el precio a un producto: Buena presentación del 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? los mejores meses del jugo de caña del señor eduardo son Abril, septiembre y diciembre donde obtiene la mejor venta. f) ¿Qué es el ingreso? Dinero

4. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS: Geograficamente cundinamarca, Boyaca y nariño para protegerse del fio usan ese metodo de protecion

5. ¿Los medios de transportes en el modelo de negocio CANVAS está representado por?
moto, carretilla

6. ¿Cómo se sintieron durante la formación SENA?
Gracias a DIOS y a la entidad y al Profesor por traernos sus conocimientos. NOS sentimos satisfecho

Firma del Instructor

Yuleicy Rizo Orate
Juana Rizo
Edwar Tejedor
Enit m molina
Rafael Torres 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:	21 - 11 -2023	**Código de FICHA**	2878458
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Kelmis Alexander Borado Bermudez Genaro Xamoj Nica Albaelisa Rumbo		
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, Emprendedor, emprendimiento, emprendedor, Empresarial y formación

b) Diga cuales son las variables de la estrategia "las 4P" Plaza, Producto, Promoción y _____.

c) Diga las características de un producto: Atributos, Marca, empaque, 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 a(I) y d
   c) La fábrica no cuenta con los servicios públicos para la operación de sus instalaciones d y a
   d) El precio internacional del huevo aumento y los precios de los insumos bajaron E y ~~a~~ f
   e) La fábrica cuenta con todo el equipamiento requerido para su puesta en marcha I y O

2. Diga cuantos niveles tiene el modelo de negocio Canvas e identifíquelos de manera ordenada con ejemplos cada concepto:
   a) (9) Pollo Sorde, Hendao Postmoyor, Publicacion tele, trasPorte moto como Diego, dinero o ayuda, cuchillo ollas Mesa, Sena DPS y Luz agua gas.

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. Luz b. Agua c. arricndo d. gas	2) Costos variables a. Pollo b. Pulpa c. Bitamina d. Bocana Ete
c) Explique que estrategia emplearía para asignar el precio a un producto: Los Costos bariable y como lo bende la competencia 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? f) ¿Qué es el ingreso? El Dinero

4. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS: Geograficamente: Cundinamarca Naviño Boyaca; Psicologicamente: Protección contra el Frio Hombres y mujeres

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?
   Excelente

Firma del Instructor

Kelmar Bonilla
Genaro Ramos
Barbara Elisa Rumbo
Firmas de los aprendices