SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA PROGRAMA VÍCTIMAS – REGIONAL GUAJIRA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (X) Y/O PLAN DE MEJORAMIENTO ( )			
PRUEBA DE CONOCIMIENTO			
FECHA DE APLICACIÓN:	a 11 -2023	**Código de FICHA**	2878460
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ: fernando Echeverria Alfredo Diaz, Josefa Ruiba, Katiusca Rizo orieta gomez lopez Eduardo cardona-Martin chomorro Alonso Lema Heriberto Ramos R – EDGAINDO VENCE.			
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:

- ✓ 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, promocion y plaza.

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

1. Asigne los conceptos teniendo en cuenta las definiciones: **EMPRENDER, IDEA DE NEGOCIO, EMPRENDIMIENTO TEMPRANO Y EMPRENDIMIENTO MADURO**

Idea de negocio: Es un emprendimiento que ya inició acciones de ofertar un producto o servicio pero que de algún modo esta sin fortalecimiento técnico, no posee registros y certificaciones, su volumen y potencial de producción no es alto, así mismo los periodos de producción no están definidos.

Emprender: Es la actitud y aptitud que toma una persona para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades.

Emprendimiento madura: Posee un tiempo más de 3 años de funcionamiento, un emprendimiento comienza a madurar las diferentes claves que le permiten superar costos, devolver inversiones y obtener clientes del mercado

Emprendimiento tempra: Posee un tiempo de un año en los que ha logrado madurar su negocio como un emprendimiento.

2. 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 E y D

c) La fábrica no cuenta con los servicios públicos para la operación de sus instalaciones 1 y A
d) El precio internacional del huevo aumento y los precios de los insumos bajaron E y D
e) La fábrica cuenta con todo el equipamiento requerido para su puesta en marcha 1 y F

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

a) (9) lavadora Express, comunidad edad, domicilio, redes sociales, dinero, lavadora, atencion cliente, victima y zona y C. fijos variables.

4. 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 luz, agua, gas, internet y celular mano obra	2) Costos variables a. mantenimiento moto b. mantenimiento de lavadoras
misión: Es la razón de existir del negocio y lo que motiva al emprendedor a realizarlo. Alquiler: Es lo que el emprendedor hace en su día a día para lograr ese propósito. Meta: Es lo que el emprendedor quiere lograr y lo que espera alcanzar por medio de sus actividades. 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 la variable que hace referencia al aumento de la demanda de un producto de acuerdo al producto de tiempo de temporada f) ¿Cómo puedo limitar el riesgo económico de un emprendimiento? - teniendo un inventario de negocio - con un buen control del negocios - realizando con prestamo bancario

5. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS:

geograficamente: cundinamarca, nariño, boyaca. demograficamente: todas las edades y sexo psicologicamente: proteccion del frio.

6. ¿Los medios de transportes en el modelo de negocio CANVAS está representado por?

canales de distribucion

7. ¿Cómo se sintieron durante la formación SENA?

muy buena. ya que hubo buena atencion y nos brindo una excelente formacion acerca de nuestro negocio.

Firma del Instructor

Fernando Echeverria
orieta gomez lopez
Alonso Lema.
Alfredo Diaz
Josefa Rumbo

Firmas de los aprendices

Katiusca Rizo
Martin chamorro
Heriberto Ramos R
EDGARDO VENICE P.
Eduardo Jose Cardoner