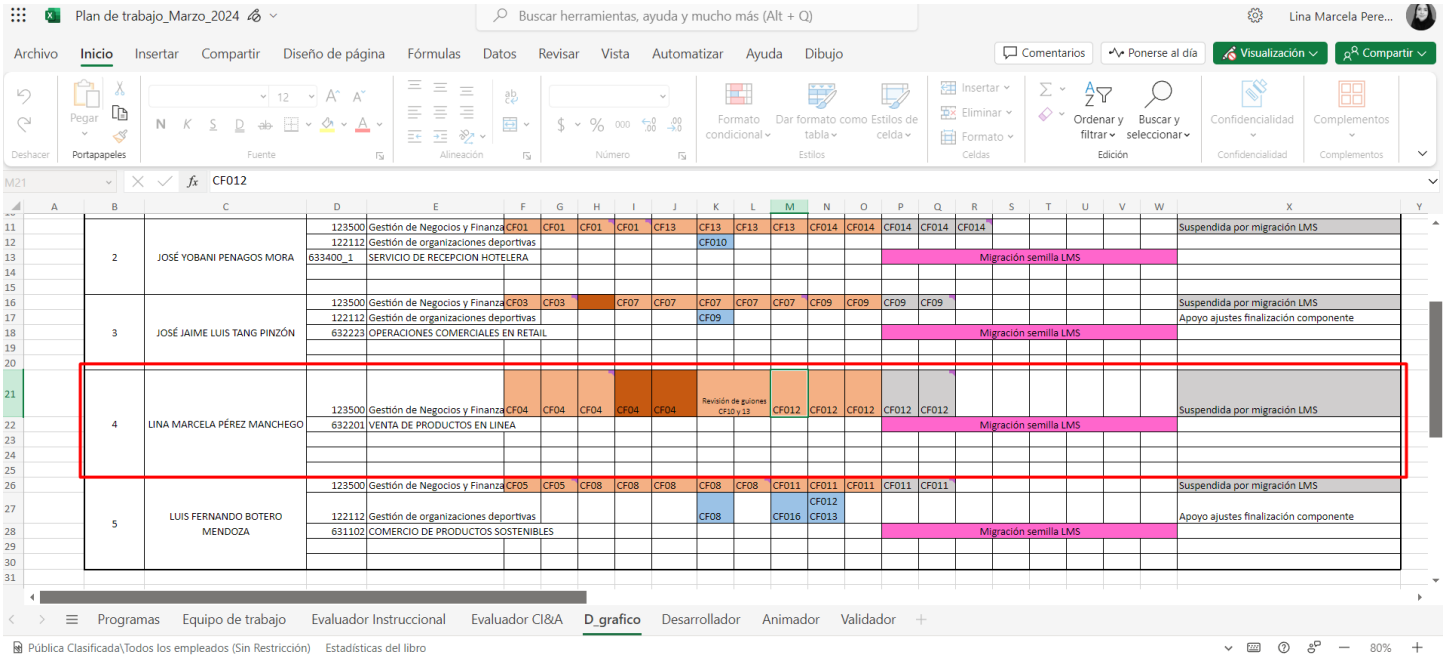
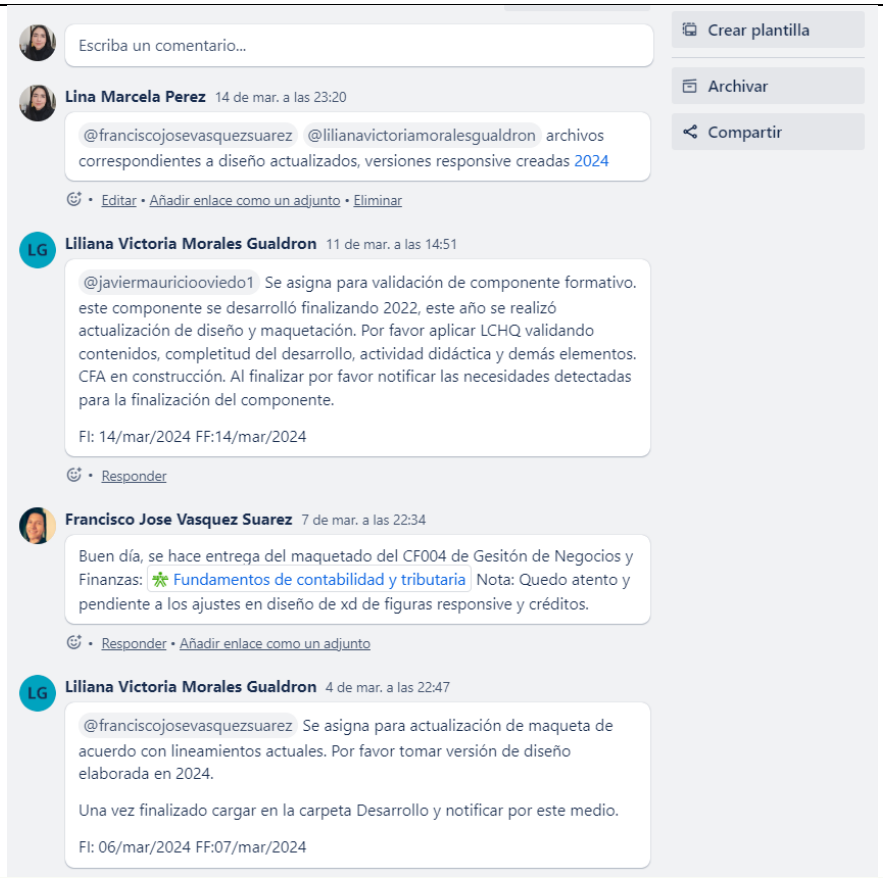
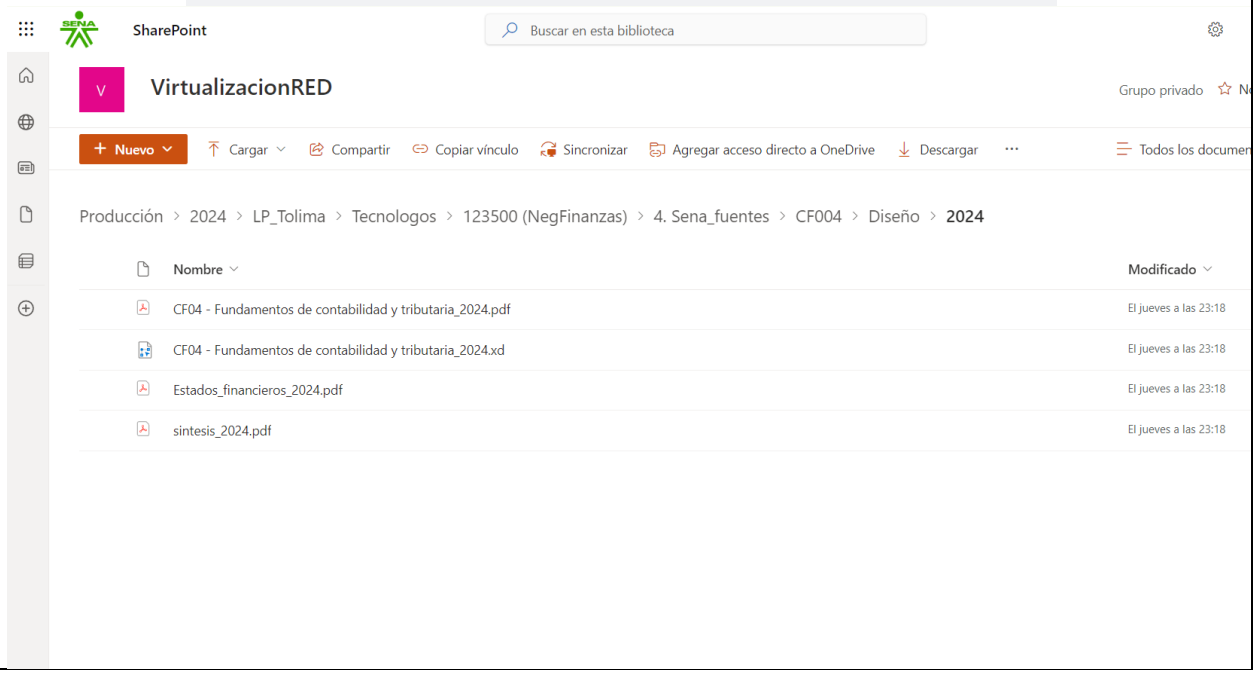
Evidencia No. 14

Entregué los productos asignados de acuerdo con el plan de trabajo.



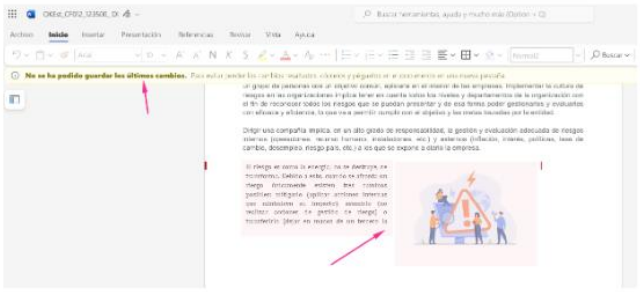
11				123500	Gestión de Negocios y Finanza	CF01	CF01	CF01	CF01	CF13	CF13	CF13	CF13	CF014	CF014	CF014	CF014	CF014							Suspendida por migración LMS
12				122112	Gestión de organizaciones deportivas						CF010														
13	2	JOSÉ YOBANI PENAGOS MORA		633400_1	SERVICIO DE RECEPCION HOTELERA											Migración semilla LMS									
14																									
15																									
16				123500	Gestión de Negocios y Finanza	CF03	CF03		CF07	CF07	CF07	CF07	CF07	CF09	CF09	CF09	CF09								Suspendida por migración LMS
17				122112	Gestión de organizaciones deportivas						CF09														Apoyo ajustes finalización componente
18	3	JOSÉ JAIME LUIS TANG PINZÓN		632223	OPERACIONES COMERCIALES EN RETAIL											Migración semilla LMS									
19																									
20																									
21				123500	Gestión de Negocios y Finanza	CF04	CF04	CF04	CF04	CF04	Revisión de guiones CF10 y 13		CF012	CF012	CF012	CF012	CF012								Suspendida por migración LMS
22	4	LINA MARCELA PÉREZ MANCHEGO		632201	VENTA DE PRODUCTOS EN LINEA											Migración semilla LMS									
23																									
24																									
25																									
26				123500	Gestión de Negocios y Finanza	CF05	CF05	CF08	CF08	CF08	CF08	CF08	CF011	CF011	CF011	CF011	CF011								Suspendida por migración LMS
27	5	LUIS FERNANDO BOTERO MENDOZA		122112	Gestión de organizaciones deportivas						CF08		CF016	CF012 CF013											Apoyo ajustes finalización componente
28				631102	COMERCIO DE PRODUCTOS SOSTENIBLES											Migración semilla LMS									
29																									
30																									
31																									

123500 Gestión de Negocios y Finanzas CF04	 

123500 Gestión de Negocios y Finanzas CF12	

Lina Marcela Perez hace 17 minutos

Cordial saludo @lilianavictoriamoralesgualdron reporto que el documento no permite ver el texto completo y presenta error a la hora de manipular el cuadro de texto, a pesar de elegir la etiqueta de confidencialidad, aquí:



Te agradezco si es posible obtener el documento por otro medio debido a que no me ha permitido descargarlo.

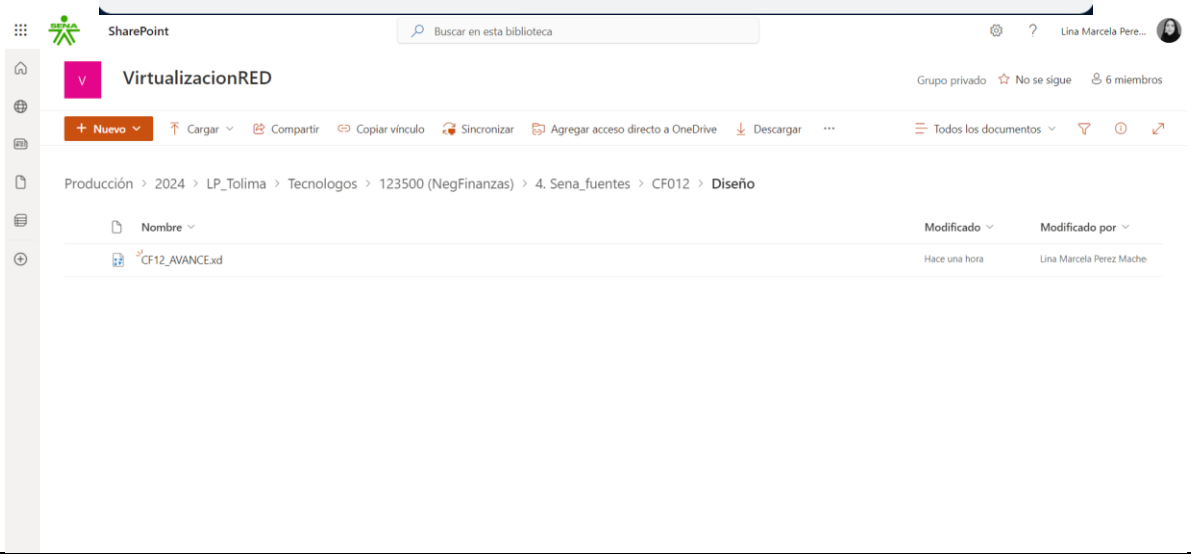
Editar • Eliminar

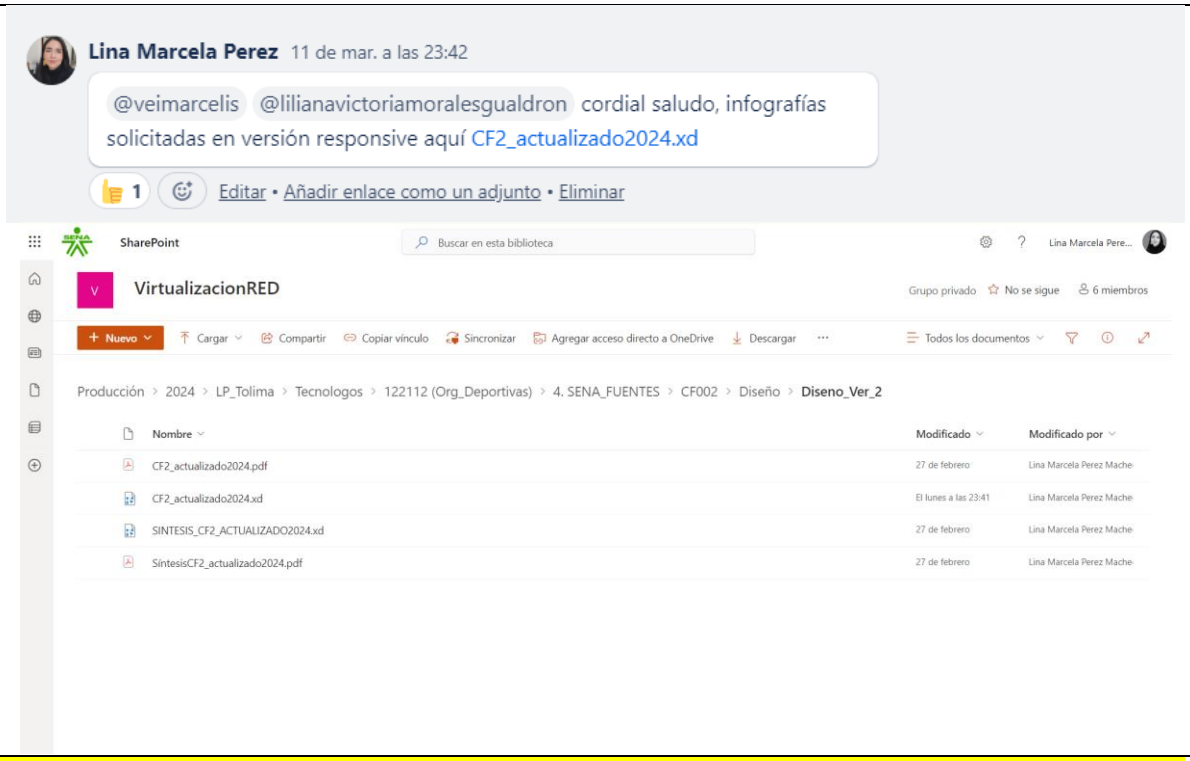
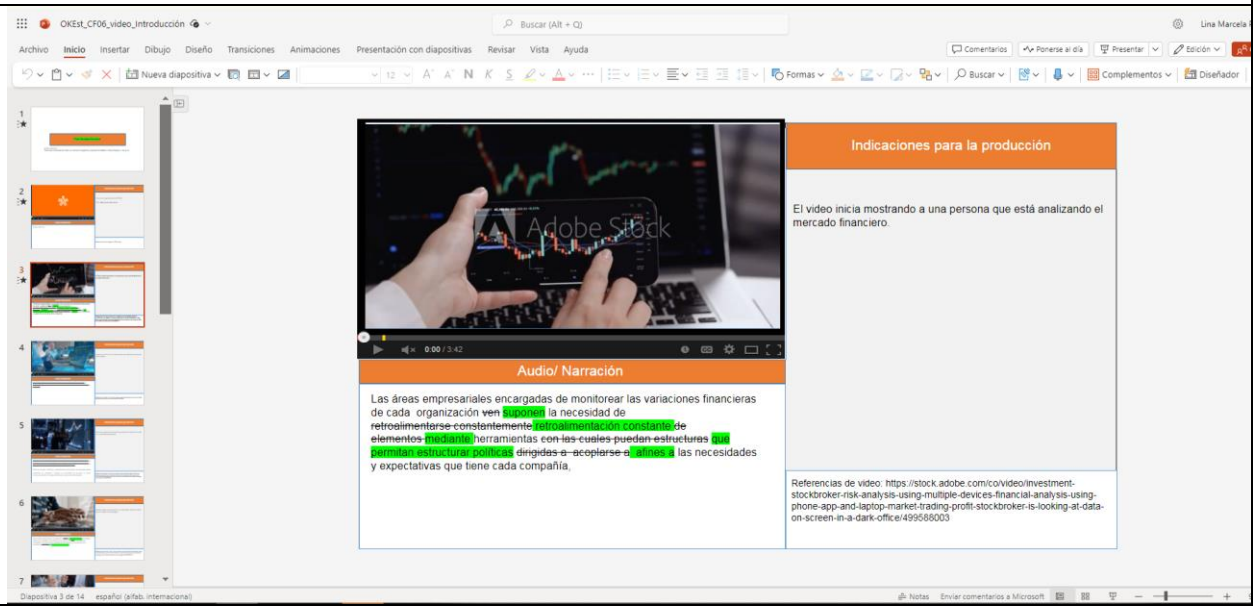
LG **Liliana Victoria Morales Gualdron** 11 de mar. a las 21:02

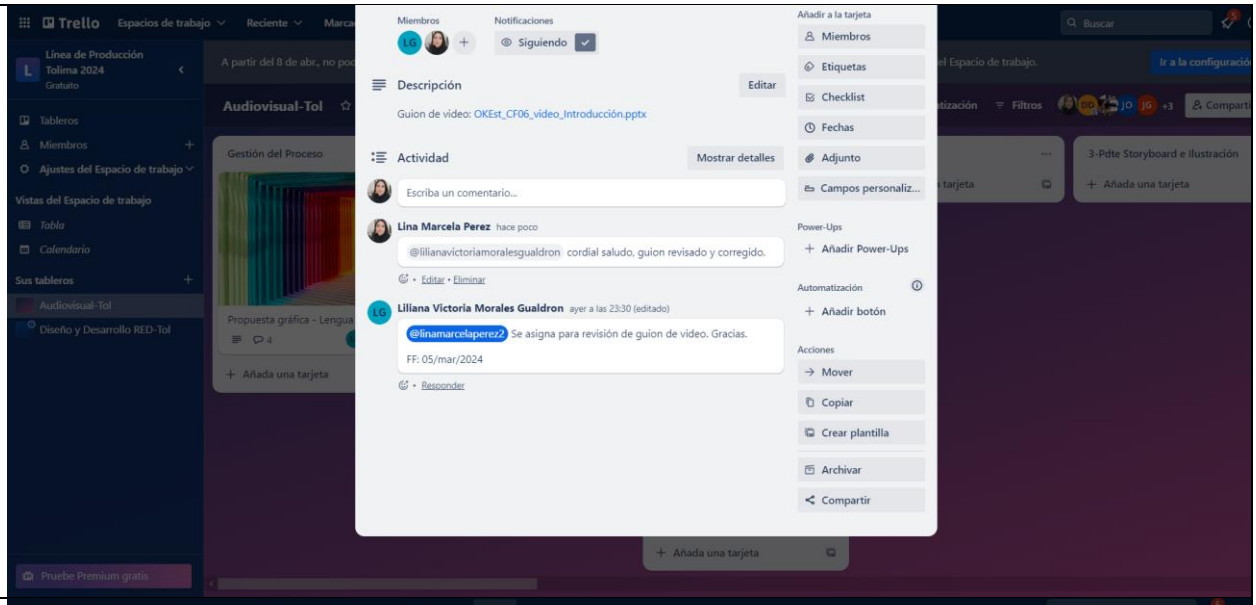
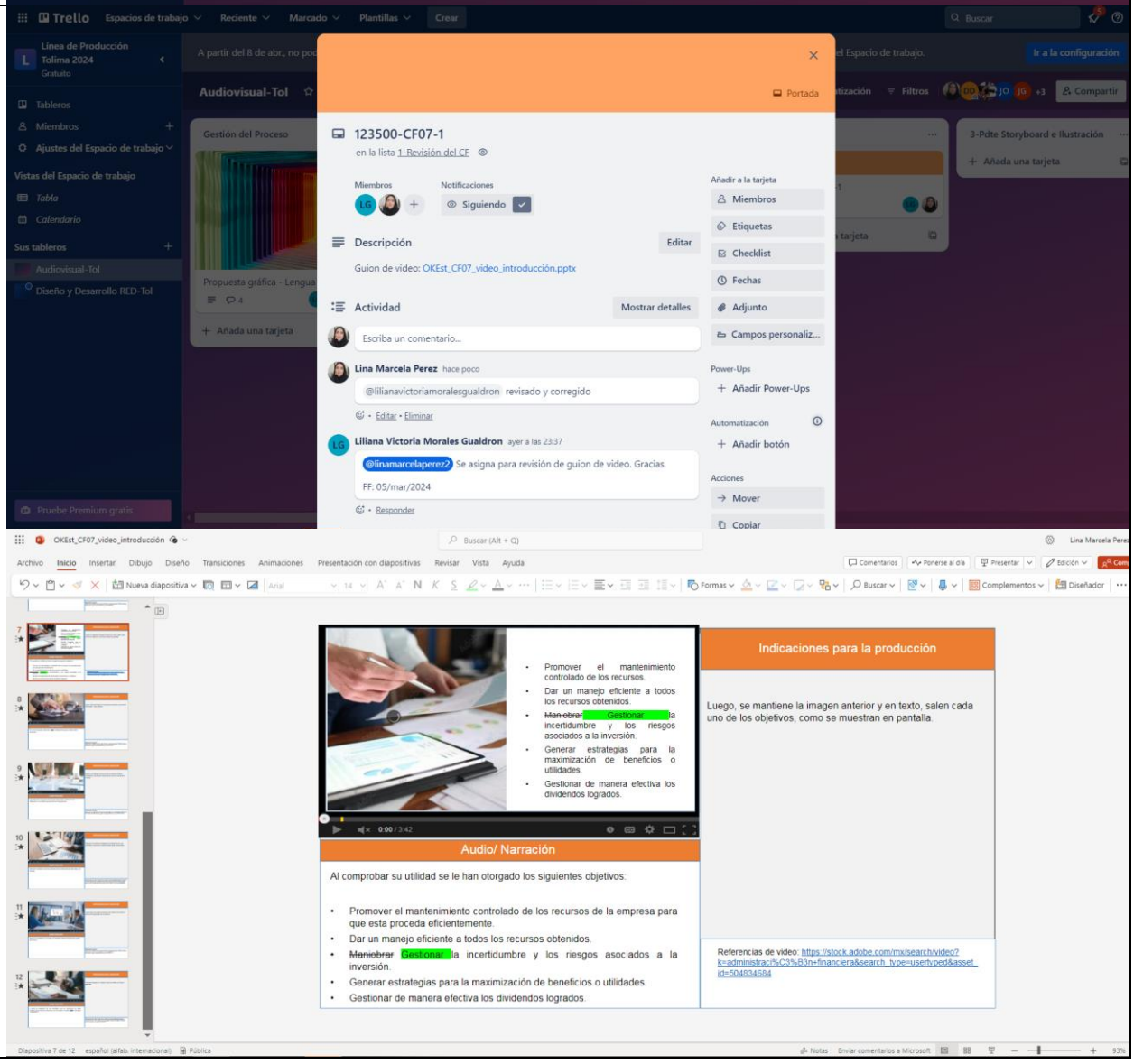
@linamarcelaperez2 Se asigna CF012 para diseño, por favor tener en cuenta l. Gráfica. Gracias.

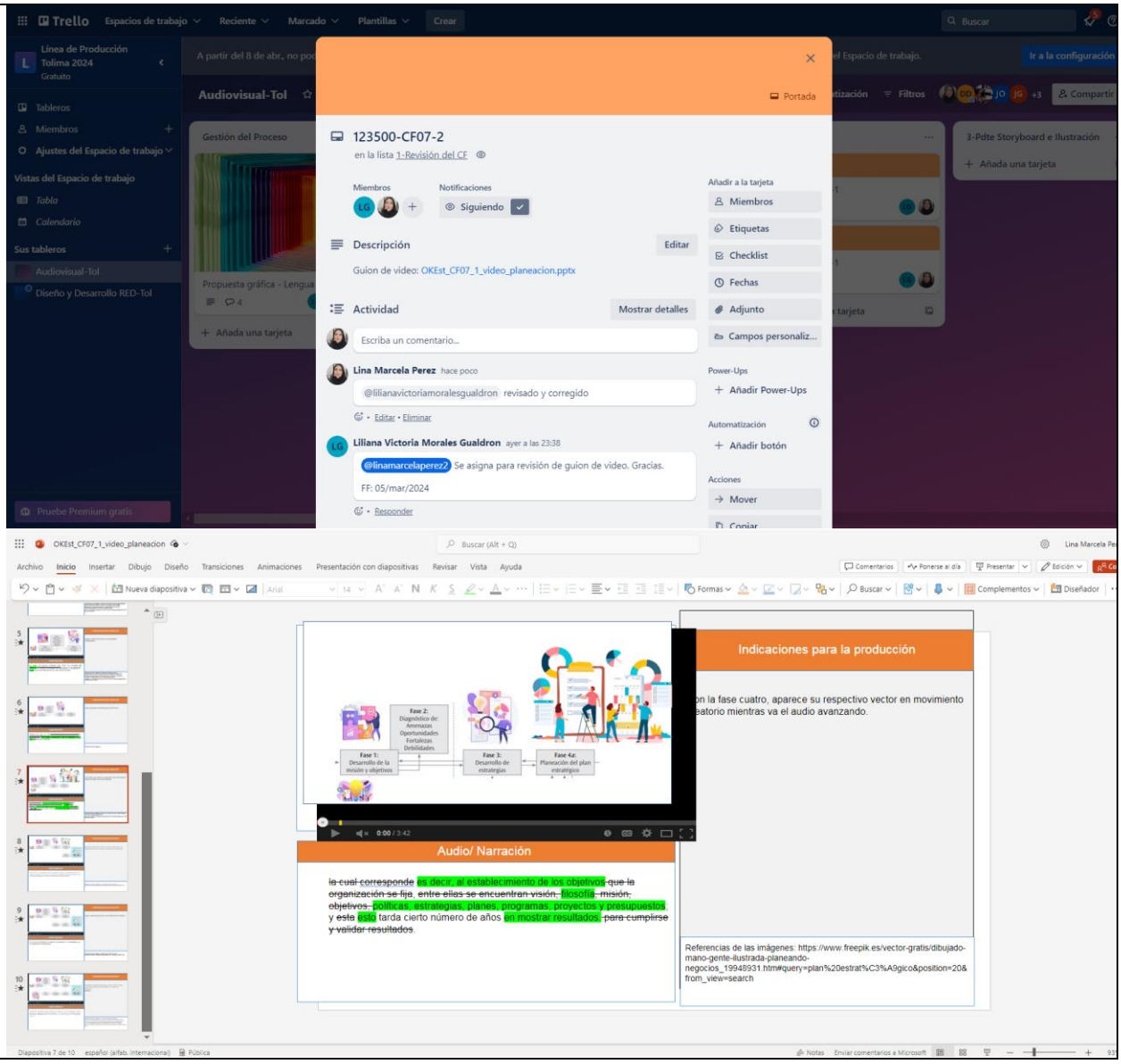
FI: 12/mar/2024 FF: 18/mar2024

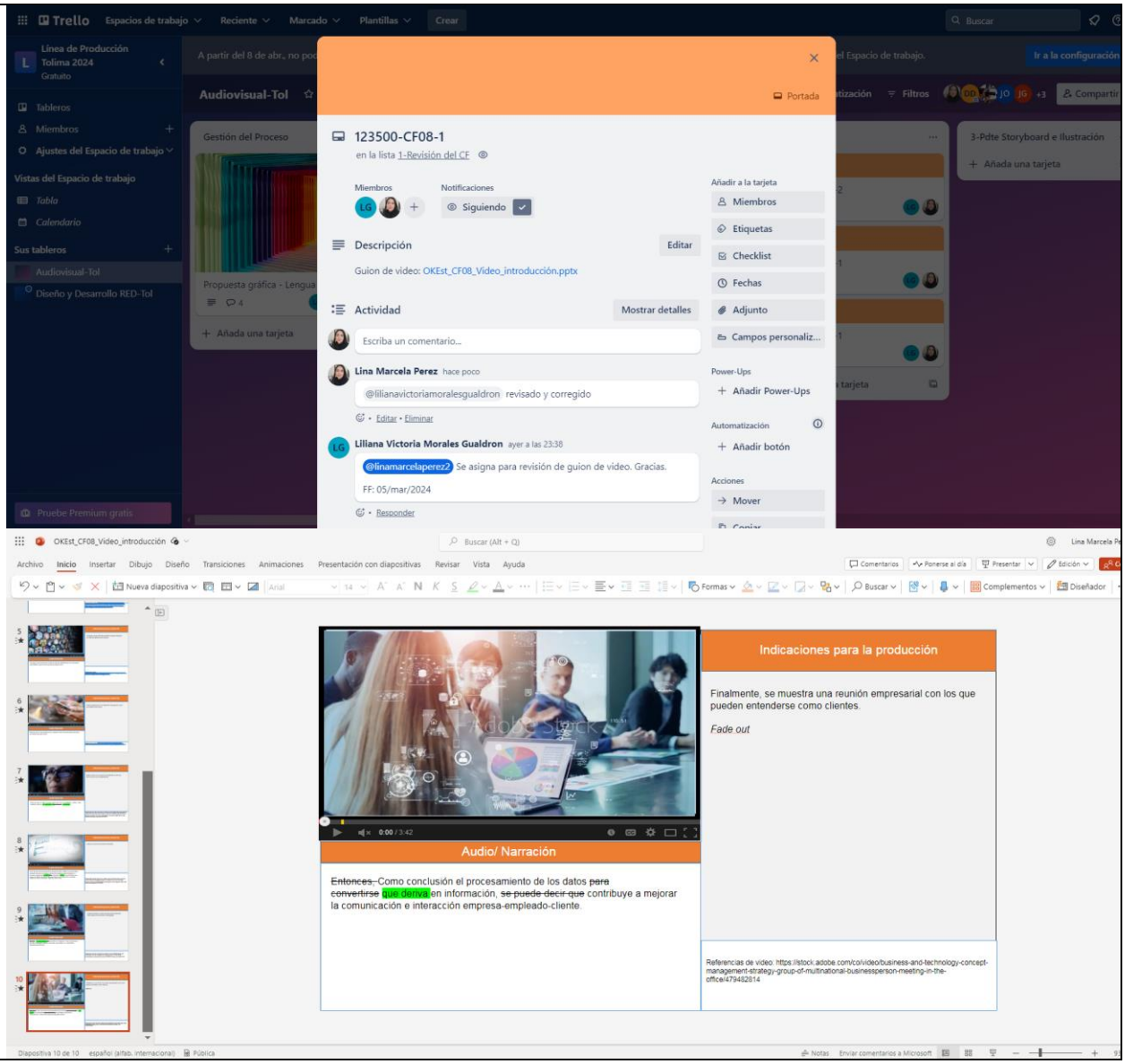
1 Responder

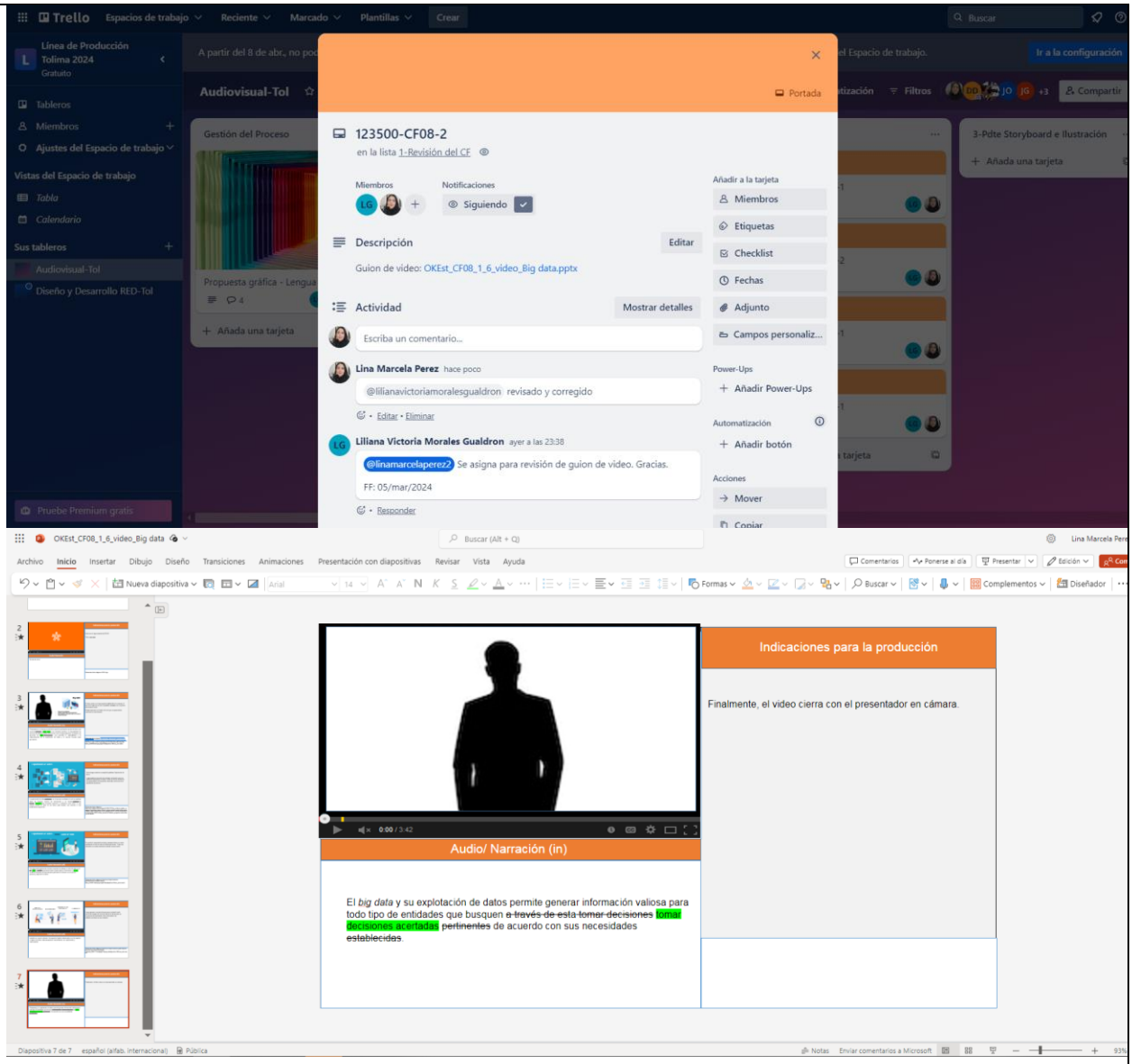
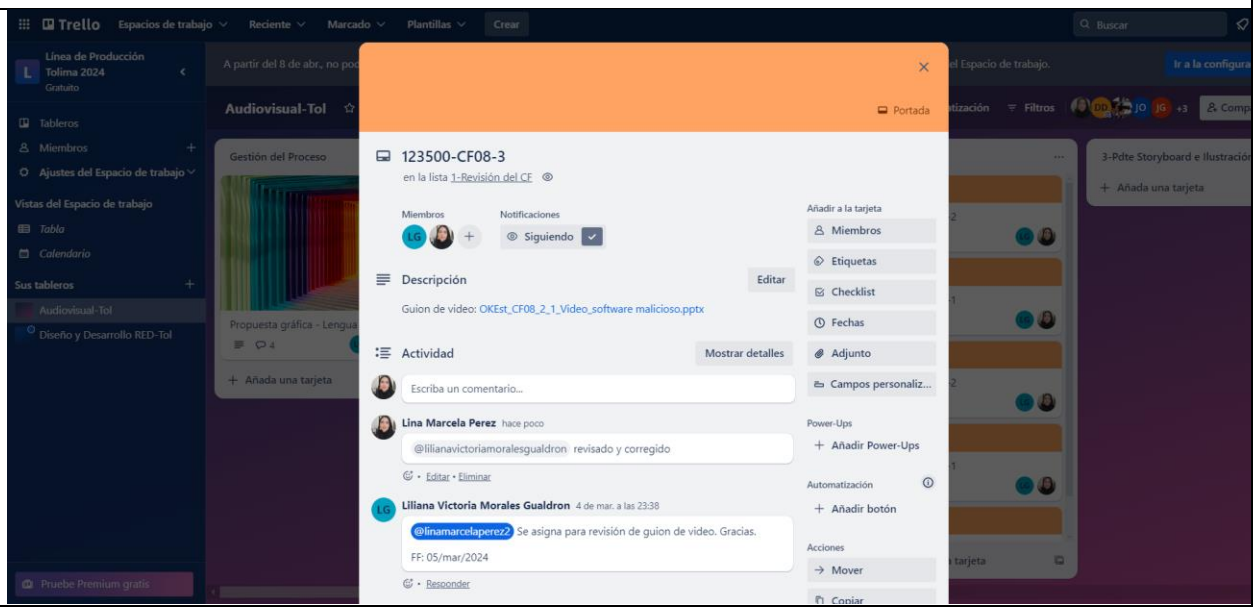


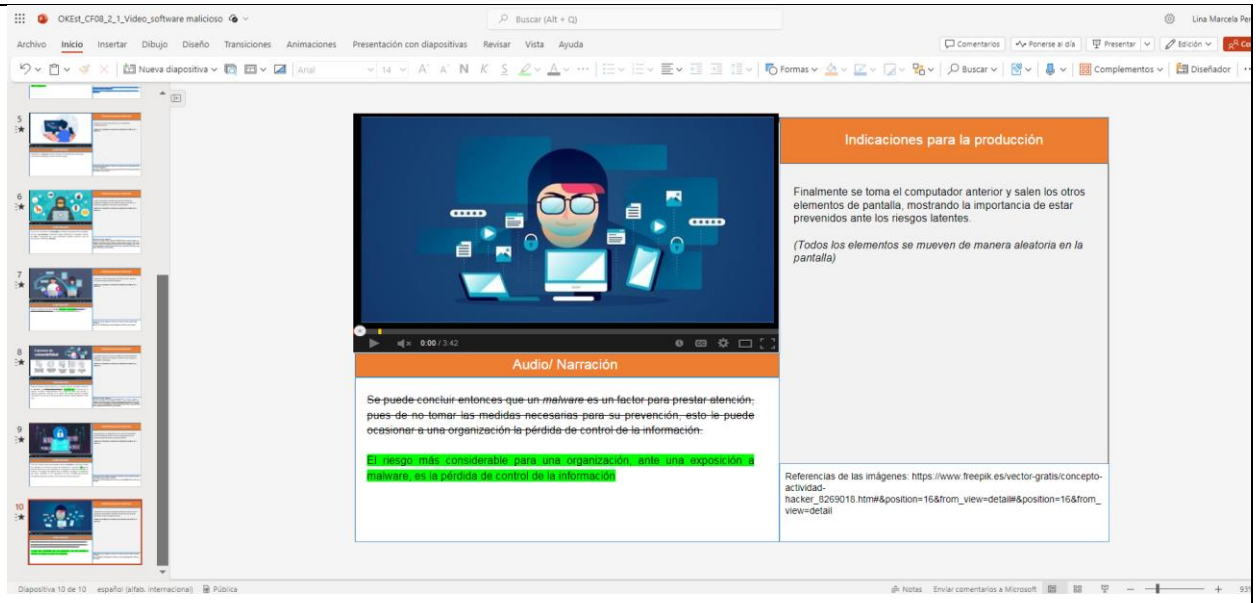
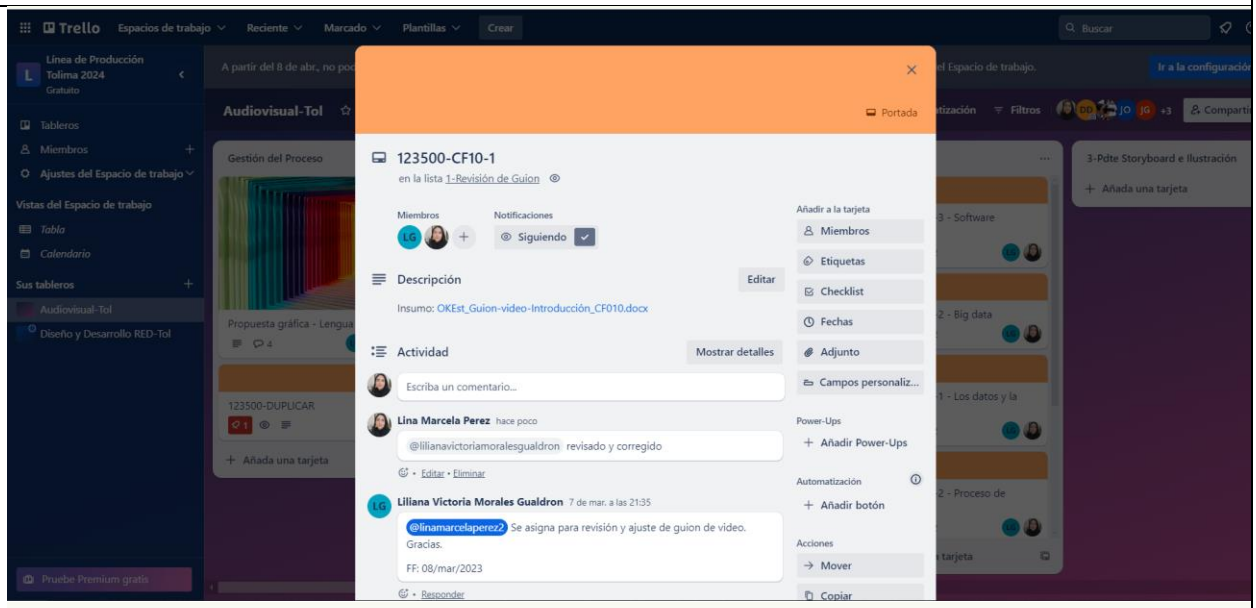
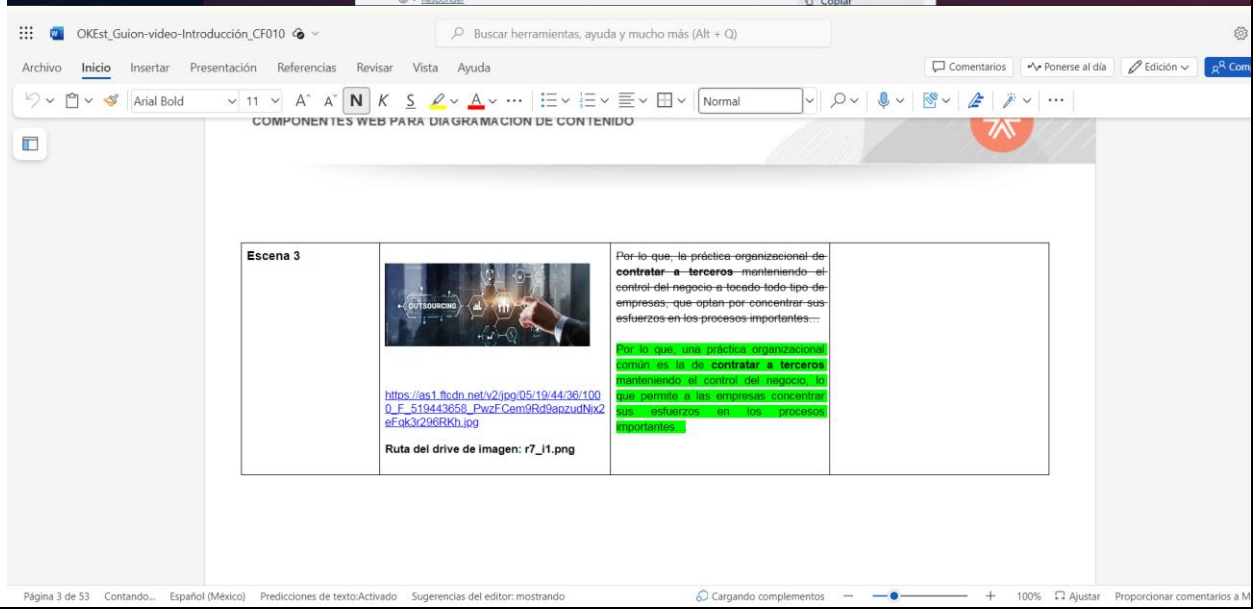
122112 - Gestión de organizaciones deportivas-CF02	
Revisión de guiones CF10 y 13 123500 Gestión de Negocios y Finanzas	**NOTA: los guiones fueron editados en el documento en línea por lo cual no se subió ningún archivo al SP, se evidencian las modificaciones subrayadas en verde.**
123500-CF06-1	

	
123500-CF07-1	

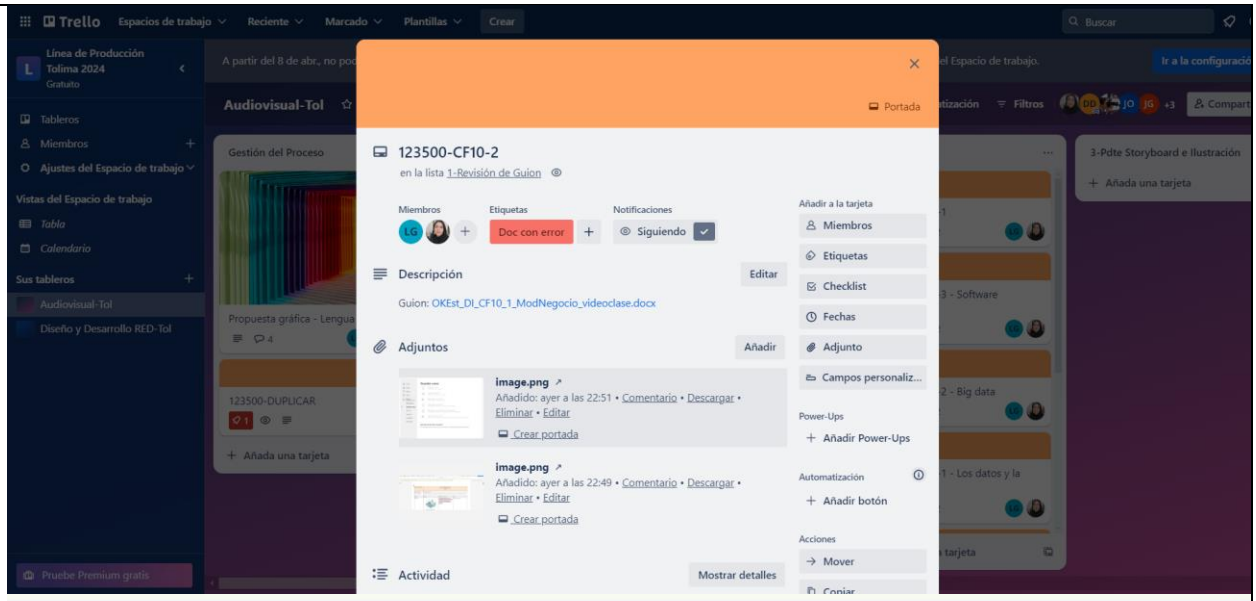
123500-CF07-2	

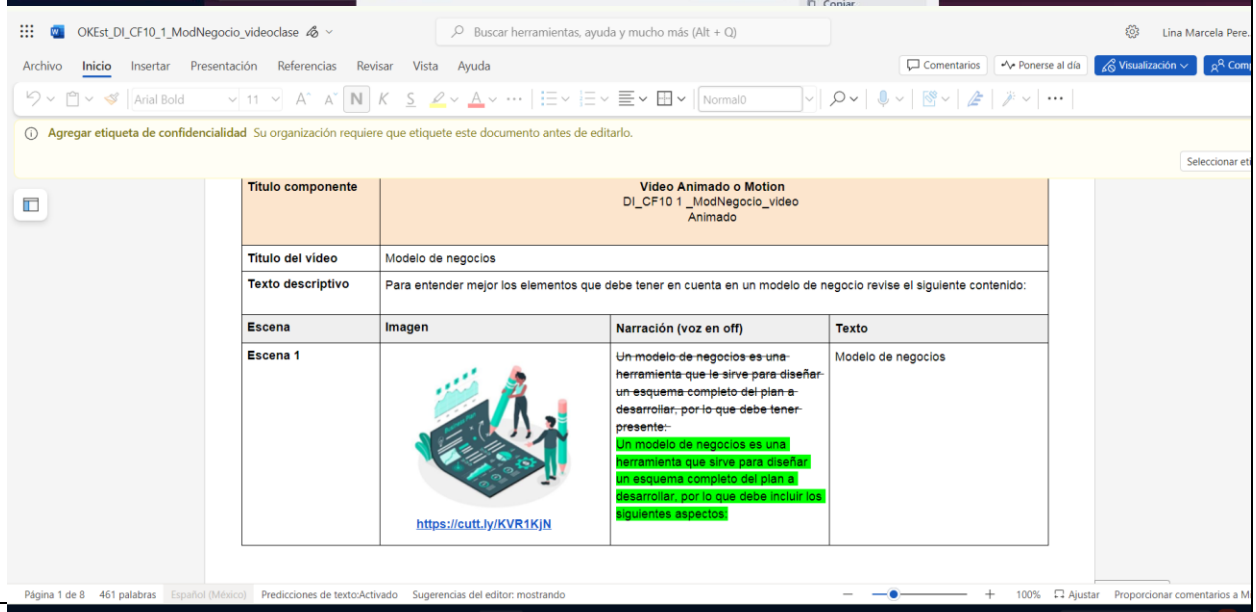
123500-CF08-1	

123500-CF08-2	
123500-CF08-3	

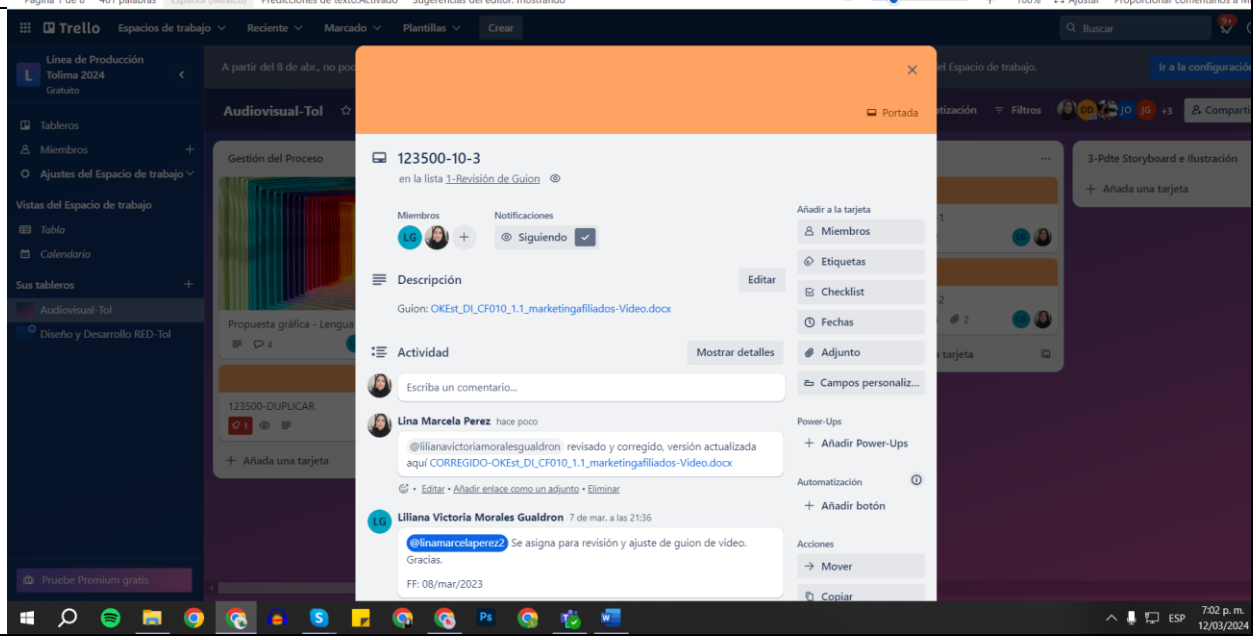
	
123500-CF10-1	 

123500-CF10-2



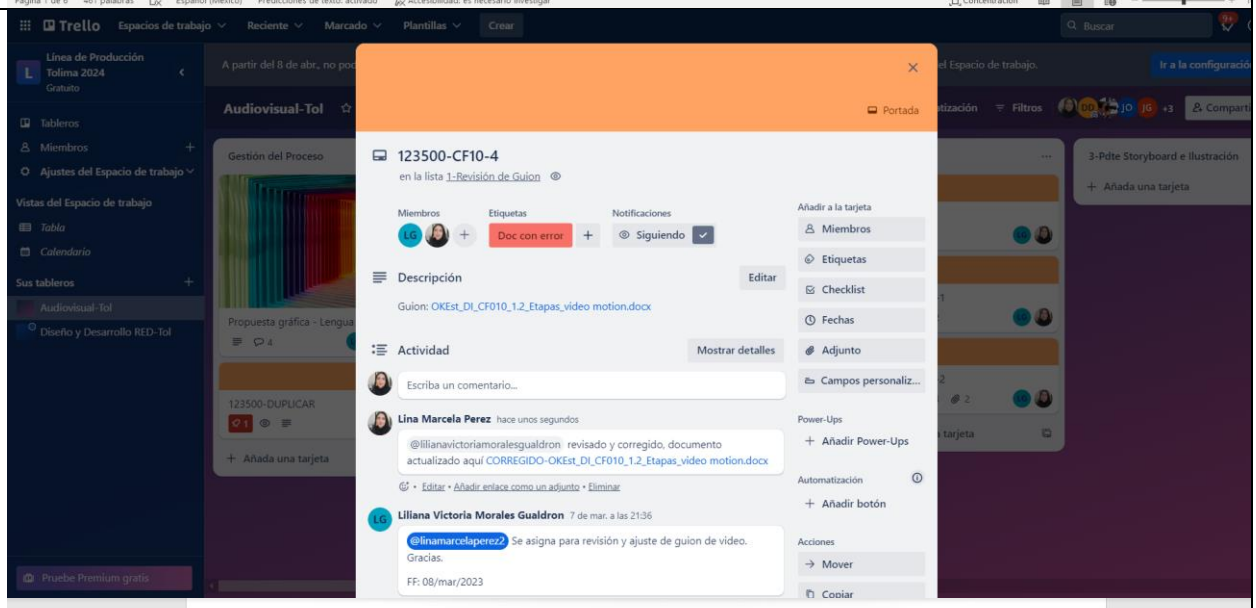


123500-10-3

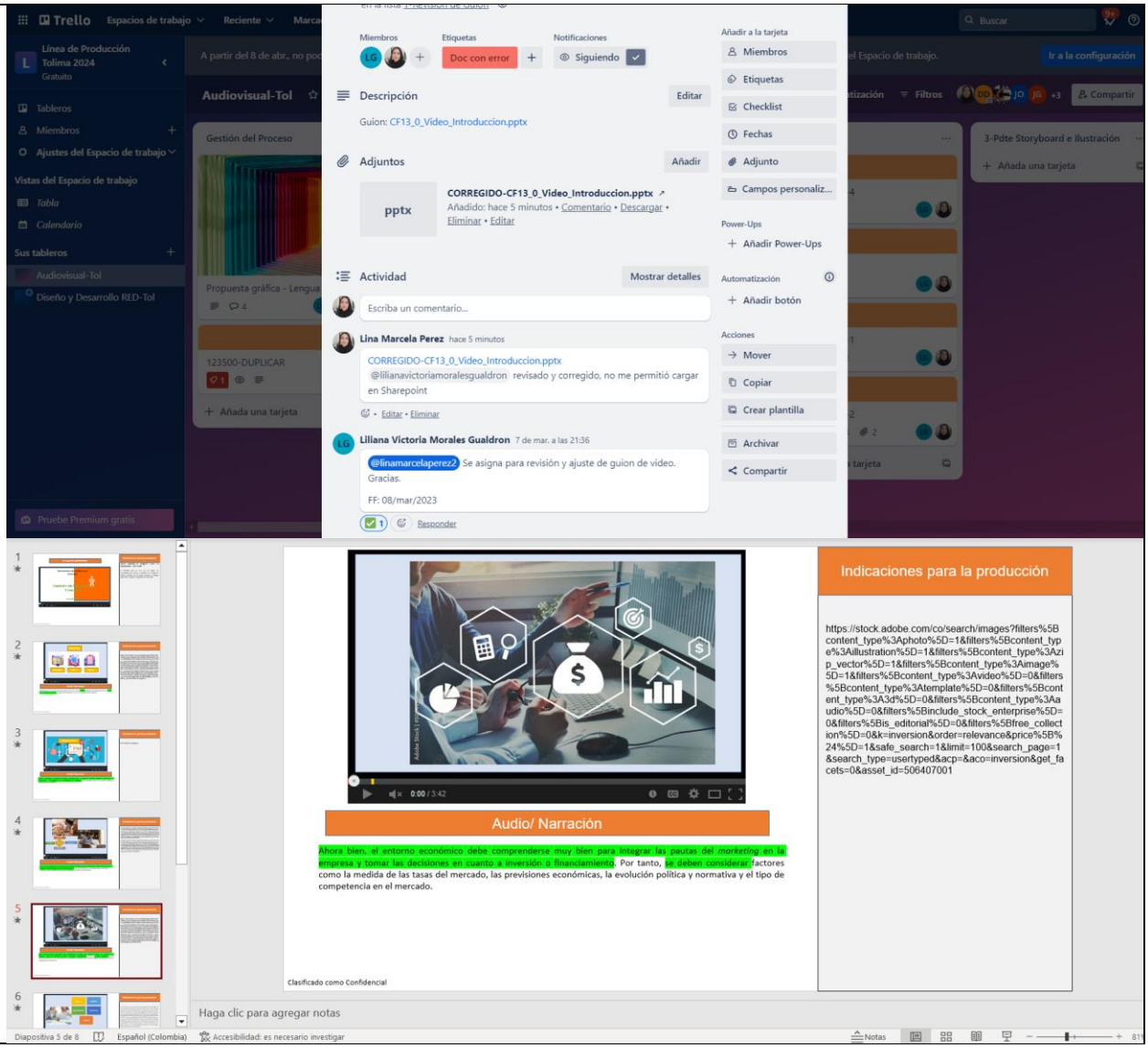


123500-CF10-4	

Título componente	Video Motion DI_CF010_1.1_marketingafiliados-motion		
Título del vídeo	**Modelo de negocio de marketing de afiliados**		
Texto descriptivo	Se relacionan a continuación los siguientes tipos de marketing de afiliación:		
Escena	**Imagen**	**Narración (voz en off)**	**Texto**
Escena 1	 https://cutt.ly/OVR8hb8 **Ruta del drive de imagen: r7_i1.png**	~~En la actualidad el uso de tecnologías en la compra-venta de productos a tomado mucha fuerza por lo que se han desarrollado varias formas de modelo de negocios, veamos uno de ellos:~~ En la actualidad el uso de tecnologías en la compra y venta de productos ha tomado mucha fuerza, por lo que se han desarrollado los modelos de negocios que se exponen a continuación:	~~**Modelo de negocio de marketing de afiliados**~~



Escena 4	 https://cutt.ly/qVR4q56	Cada empresa inicia sus operaciones por lo general lanzando nuevos productos o servicios, por lo que hay más ventas y por ende más ganancias luego de posicionar el producto en el mercado.	
Escena 5	 https://cutt.ly/WVR4lEb	Aquí se prueban las suposiciones y se hacen ajustes de acuerdo con la realidad del mercado, se examina y valida el modelo de negocio hasta obtener el apropiado.	
Escena 6	 https://cutt.ly/ZVR4cTK	Para ello, se debe **plantear la manera de aumentar y mantener los clientes** e identificar si el producto satisface sus necesidades o colma sus expectativas.	

123500-CF13-1	

123500-CF13-2-Análisis del entorno	