SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA PROGRAMA VÍCTIMAS - REGIONAL GUAJIRA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (X) Y/O PLAN DE MEJORAMIENTO ( )			
PRUEBA DE CONOCIMIENTO			
FECHA DE APLICACIÓN:	- Julio-2024	**Código de FICHA**	3029919
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Sirley Maujurez		
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 (✓) 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, formacion y plan de negocio

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

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 permite superar costos, devolver inversiones y obtener clientes del mercado

emprendimiento temprano: 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 D y I

I D
F
E A
O

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 los precios de los insumos bajaron F y O
e) La fábrica cuenta con todo el equipamiento requerido para su puesta en marcha I y F

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

a) (9) Jabones, tiendas, Moto, telefono negui efectivo mallas, preparar materiales sapa y afinia.

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. servicio Publicos b. arriendo	2) Costos variables a. Materiales b. Mano de obra
la mision: Es la razón de existir del negocio y lo que motiva al emprendedor a realizarlo. Ventaj: Es lo que el emprendedor hace en su día a día para lograr ese propósito. Vision: 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? los precios suben y bajan segun las temporadas f) ¿Cómo puedo limitar el riesgo económico de un emprendimiento? buscando recurso.

5. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS:

es una prenda de vestir que nos protege del frio bonita y comodamente para nariño

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 bien nos gusto

Relación de aprendices: Sirley Manjarres Analidis Gamez
Emanuela Texto cursiva. Negrita

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA PROGRAMA VÍCTIMAS – REGIONAL GUAJIRA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (X) Y/O PLAN DE MEJORAMIENTO ( )			
PRUEBA DE CONOCIMIENTO			
FECHA DE APLICACIÓN:	- Julio-2024	**Código de FICHA**	
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Baley Castellar		
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, formacion y planes de negocio
b) Diga cuales son las variables de la estrategia "las 4P" producto, precio, Plaza de Mercado y promocion.
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 maduro: 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

Emp. temprano: 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 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

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

a) (9) Mochilas, hombres y Mujeres, transportes, P sociales, tranferencias, billeteras, tejer, sena y Afines.

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. servicio publicos b. Arriendo	2) Costos variables a. Insumos b. Mano de obra
Misión: Es la razón de existir del negocio y lo que motiva al emprendedor a realizarlo. Vender: Es lo que el emprendedor hace en su día a día para lograr ese propósito. Visión: 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? temporadas f) ¿Cómo puedo limitar el riesgo económico de un emprendimiento? no gastarme el capital y capacitarnos.

5. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS:

Geografico Boyaca Cundinamarca Pasto nariño
Demograficamente hombres y mujeres y niños y
Sicologicamente para protección 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?

nos sentimos excelentes

Relación de aprendices: BELcy Maria castellar D.
Maria Fabiola Rosero Maria Leidis. Cuesta
Ruth Jeosh Rueda Calderon

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA PROGRAMA VÍCTIMAS - REGIONAL GUAJIRA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (X) Y/O PLAN DE MEJORAMIENTO ( )			
PRUEBA DE CONOCIMIENTO			
FECHA DE APLICACIÓN:	- 07 -2024	Código de FICHA	3029919
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Ana Ludis García.		
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, Formulacion para y el Emprendimiento plan de negocio

b) Diga cuales son las variables de la estrategia "las 4P" ~~producto~~, precio, Produccion y plaza.

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

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

Emprendedor idea 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.

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

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

Emprendedor de negocio: 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 I y d

c) La fábrica no cuenta con los servicios públicos para la operación de sus instalaciones F y C
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 V y F

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

a) ( ) Pollo, tiendas, moto, Redsocial, Negui, consentrado, Precio sean variable y Costos fijos, servicio

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. servicio	2) Costos variables a. mano de Obra b. insumos
Misión: Es la razón de existir del negocio y lo que motiva al emprendedor a realizarlo. Vender: Es lo que el emprendedor hace en su día a día para lograr ese propósito. Vicion: 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? nivel constante de ventas Fluctuaciones en las ventas según la epoca o las tendencias del mercado f) ¿Cómo puedo limitar el riesgo económico de un emprendimiento? Capacitarnos buscar un socios crédito

5. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS:

Nuestro negocio es condicionado a

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

moto carro Canales de Distribución

7. ¿Cómo se sintieron durante la formación SENA?

muy bien

Relación de aprendices: Luis Carlos Polanco M
Ana Ludis García Arias - Luz Deni Vanega
Emerly mejía