Punto de partida: Fase Formación

Regional: Antioquia

Centro: CTMAE

Nombre del programa de formación: Emprendedor en Cultivo de Caña

Ficha: 3050354

Municipio: Anorí

Dirección o ubicación: San Lorenzo

Nombre del aprendiz líder: Fernando Perez Lopez

Nombre del instructor técnico: Alba estella Sanchez A.

Nombre del instructor de emprendimiento: Jorge Osorio

En esta etapa usted, junto a los instructores técnico y de emprendimiento apropiará elementos técnicos y de emprendimiento que le permitirán llegar a la creación de una Unidad Productiva Viable.

Escaneado con CamScanner

Actividad: mapa de actores

El siguiente paso es reconocer el tipo de relación existente con los actores que se identificaron previamente, para ello necesitará: hojas de papel periódico, regla y marcadores. **Siga las siguientes instrucciones:**

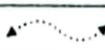
1. Dibuje o pegue la imagen del mapa de actores (siguiente página) en el papel periódico

2. Ubique los actores identificados en la actividad "collage de actores" en el mapa de acuerdo a su rol (Si considera que faltó algún actor de relevancia que haga presencia en el territorio, por favor inclúyalo)

3. Usando el cuadro de referencias (abajo a la derecha) identifique para cada actor el sector, el grado de poder y sus relaciones con la unidad productiva de acuerdo con las formas e indicaciones del cuadro

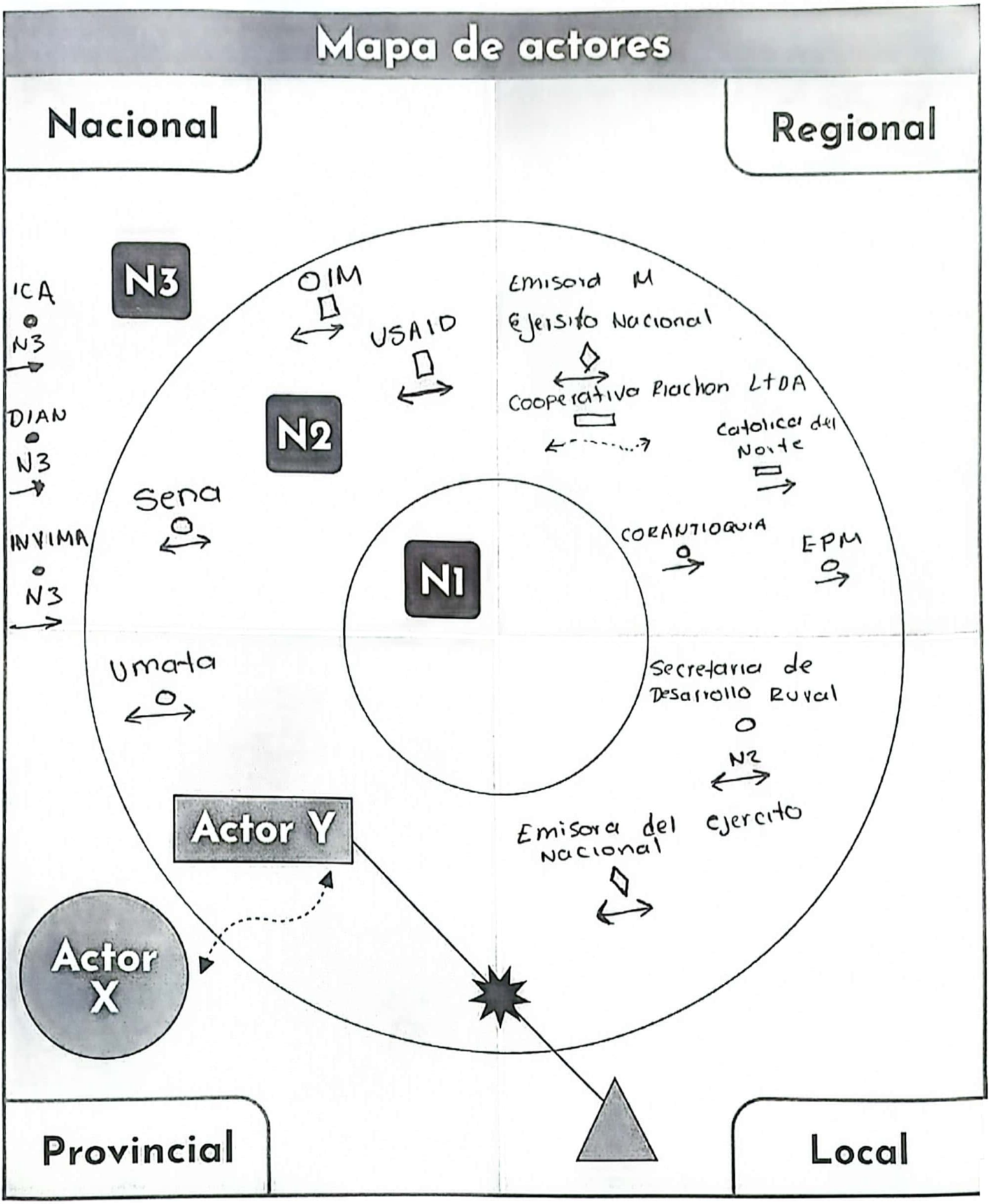
4. Socialice el resultado a los demás integrantes de la unidad productiva en compañía del instructor o dinamizador

5. Plasme a través fotografías el resultado de esta actividad en la hoja "Proyecto productivo" (Mapa de actores) de la Estructura de Seguimiento Integrada (ESI) de la Unidad Productiva (UP)

Referencias		
Sectores	Público	
	Privado	
	Académico	
	Social	
	Medios	
Poder	N1: Actores con capacidad de decisión.	Ubicados en el primer círculo concéntrico del gráfico.
	N2: Actores con influencia pero sin capacidad de decisión.	Ubicados en el segundo anillo concéntrico del gráfico.
	N3: Actores con poder de veto.	Ubicados en el tercer círculo concéntrico del gráfico.
Relaciones	Colaboración/alianza	
	Tensión/conflicto	
	Intermitencia	
	Ausencia de relación	(Sin flechas)
	Influencia sobre	

Escaneado con CamScanner

Mapa de actores



Escaneado con CamScanner

Mapa de actores: actividad cuadro de autoevaluación

Con el fin de ampliar el conocimiento frente al entorno institucional y la clase de servicios o tramites que se pueden realizar con ellos, en compañía del instructor o dinamizador a cargo, desarrolle la siguiente actividad:

A partir de los resultados de las actividades "collage y mapa de actores" complete la siguiente tabla, diligenciando los campos vacíos según corresponda, bien sea identificando el actor, las actividades de interés que realiza, los tramites o la página web de la entidad.

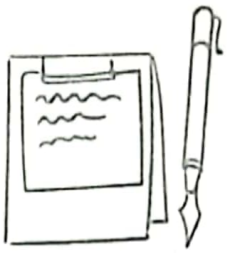
Actor / Institución	Actividad de interés	Trámites	Enlace Web
ICA	Certificado BPA-BPG	certificacion ICA	https://www.ica.gov.co/
SENA	certificación incorporacion	formativo	www.SENA.EDU.CO
INVIMA	Transformación alimentos	certificacion	https://www.invima.gov.co
CAR	Concesión de aguas	Permiso o Autorizacion	www.Car.gov.co
FINAGRO	financiamiento	Credito	https://www.finagro.com.co
MADR	orientar proyecto	APOYO	www.minagricultura.gov.co
FENAVI	Sanidad de aves	fomentar el desarrollo productivo de las aves	www.ideam.gov co
IDEAM	Pronóstico del clima	informacion de boletines	www.ideam.gov.co
CÁMARA DE COMERCIO	Certificados de formalización	Matriculas Mercantil y registros	www.ccm.org.co
UPRA	Compra de terrenos	planificacion Gestion de informacion Agropecuaria	https://www.upra.gov.co

Escaneado con CamScanner

Análisis del entorno: mapa de empatía

Al momento de generar una idea de negocio, la empatía juega un papel muy importante porque permite ser más realistas sobre lo que el consumidor espera, y así, poder ofrecerle algo que se ajuste a sus necesidades o deseos. Este ejercicio le ayudará a anticiparse a las necesidades de los clientes empleando creatividad e innovación para identificar y materializar nuevas oportunidades de negocio. Dibuje o recorte y pegue a la persona que considera va ser su cliente en el recuadro central, reflexione sobre las preguntas y responda en la página siguiente.





¿Qué piensa? | **¿Qué siente?**

META

Lo que realmente importa.
Principales preocupaciones,
inquietudes y aspiraciones

¿Qué ve?

La oferta del mercado

Entorno

Amigos

¿Qué oye?

Lo que dicen los amigos

Lo que dice el jefe

Lo que dicen las personas influyentes



Qué dice y hace?

Actitud en público

Aspecto

Comportamiento hacia los demás

Resultados

Miedos

Frustraciones

Obstáculos

Deseos/necesidades

Medida del éxito

Obstáculos





Reflexione sobre las preguntas y responda en la página siguiente

Tomado de: http://advenio.es/modelo-de-negocio-y-el-cliente-mapa-de-empatia/

Escaneado con CamScanner

Análisis del entorno: respuestas mapa de empatía

VER / ¿Qué VE?

1. ¿Cómo es su entorno? optimo para el desarrollo del cultivo
2. ¿Quiénes son sus amigos? personas del municipio de Anori
3. ¿Cuál es la oferta que le brinda el mercado? derivados dela caña.
4. ¿A qué problemas se enfrenta? bajos precios encl produto y altos costos de transporte.

PENSAR Y SENTIR / ¿Qué PIENSA Y SIENTE?

5. ¿Cuáles son sus necesidades, preocupaciones y expectativas? no lograr la comercializacio del producto.
6. Identificar lo que considera realmente importante. estandarizar procesos de produccion
7. Conocer sus expectativas, sueños y aspiraciones. Alcanzar comercializacio, estable precios estables.
8. Predecir sus emociones. preocupaciones y motivaciones.

DECIR Y HACER/ ¿Qué DICE y HACE?

9. ¿Cuáles su actitud y conducta? optimo para el desarrollo del produto
10. ¿Cuál es su comportamiento y reacción en público? amavilidad respeto y comunicacio asertiva.
11. ¿Qué comenta con su entorno? que es un producto de buena calidad.
12. ¿Se detecta algún factor diferencial entre lo que dice y lo que realmente piensa y siente? ¿Qué es lo que ellos ven en su entorno cercano? no se comporta igual.

ESCUCHAR / ¿Qué ESCUCHA?

13. ¿Cuáles son las áreas de más impacto e influencia en su entorno? salud. deporte, cultura y economico.
14. ¿Qué dicen sus amigos? Que les gusta el producto
15. ¿Qué dicen sus colaboradores? prestos a apoyar y resolver
16. ¿Qué dice su círculo de influencia? que es una organizacio, solida y con trayectoria.
17. ¿Quien ejerce mayor influencia sobre él y cómo? asamblea.
18. ¿Cuál es el canal de comunicación que más le atrae? Redes sociales y via telefonica.

DEBILIDADES / ¿Qué DEBILIDADES tiene?

19. ¿A que desafíos se enfrenta? baja comercializacio y poca mano de obra.
20. ¿Cuáles son sus mayores frustraciones? no conseguir mano de obra para la produccio
21. ¿A qué obstáculos se enfrenta para conseguir sus objetivos? poco conocimiento poca mano de obra. y aumento de costos
22. ¿Qué riesgos teme encontrarse? sobre oferta de panela a nivel local que disminuye el precio de comercializacion

FORTALEZAS/¿Qué FORTALEZAS tiene?

23. ¿Qué logros quiere alcanzar? posicionar la marca como uno de los principales productores a nivel local y regional.
24. ¿Cómo mide el éxito? en ventas calidad mano de obra calidad de producto y clientes satisfechos
25. ¿Qué estrategias utiliza para conseguir sus objetivos? Reuniones de asamblea que permitan desarrollar plan estrategico para proyectar y evaluar

Tomado de: http://advenio.es/modelo-de-negocio-y-el-cliente-mapa-de-empatia/

Escaneado con CamScanner

Respondidas la anteriores preguntas del mapa de empatía es posible determinar del cliente:

1. Qué propuesta de valor espera
2. Cuáles son los canales de distribución por los que espera que conectemos con él
3. Qué relación marca/cliente quiere que establezcamos con él
4. Qué está dispuesto a pagar por nuestros servicios y/o productos

Actividad: análisis de la caja

Es una herramienta valiosa que permite estudiar diferentes factores del entorno que pueden influir en el desarrollo de la propuesta de valor.

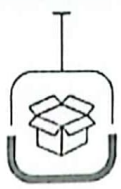
Identifique el problema, oportunidad o necesidad: En anori predominaban el uso de cultivos ilicitos se ve en el cultivo de caña la oportunidad de cambiar a la legalidad generar recursos y promover la economia del municipio.

Para construir la caja, hay que completar la información requerida en cada recuadro.

Escriba en el centro de la caja la solución, que será el elemento base de la construcción de la caja.

El análisis de todos estos elementos ayudará a fortalecer la solución que se ofrece con la idea de negocio, llevando a plantear objetivamente la propuesta de valor.

Tendencias: analice si la idea está alineada o responde a las tendencias actuales del mercado, por ejemplo consumo consciente, cuidado personal, eco ambiental, no plástico, entre otras	**Tendencias:** El producto es 100% de origen natural y de consumo masivo	**Cliente:** es necesario que conozca quiénes son sus clientes potenciales, cuáles son sus retos, metas, valores, gustos, de dónde obtienen la información, entre otros aspectos
Competidores: actualmente los competidores no estandarizan los procesos desde la siembra hasta el corte	**Solución:** Vamos a aprovechar la oportunidad de producir con procesos estandarizados para productos de alta calidad.	**Tipo de cliente:** super mercados tiendas minoristas comerciantes
Competidores: Aquí se identifica quienes son sus competidores, para luego analizar cuáles son sus fortalezas y sus debilidades, en qué elementos se puede diferenciar de ellos y/o qué puede hacer mejor	**Tecnología:** la implementación de nuevas tecnologías permitirá una producción mas ecologica.	**Tecnología:** En este ítem debe analizar qué elementos tecnológicos va a incorporar en la implementación de la idea

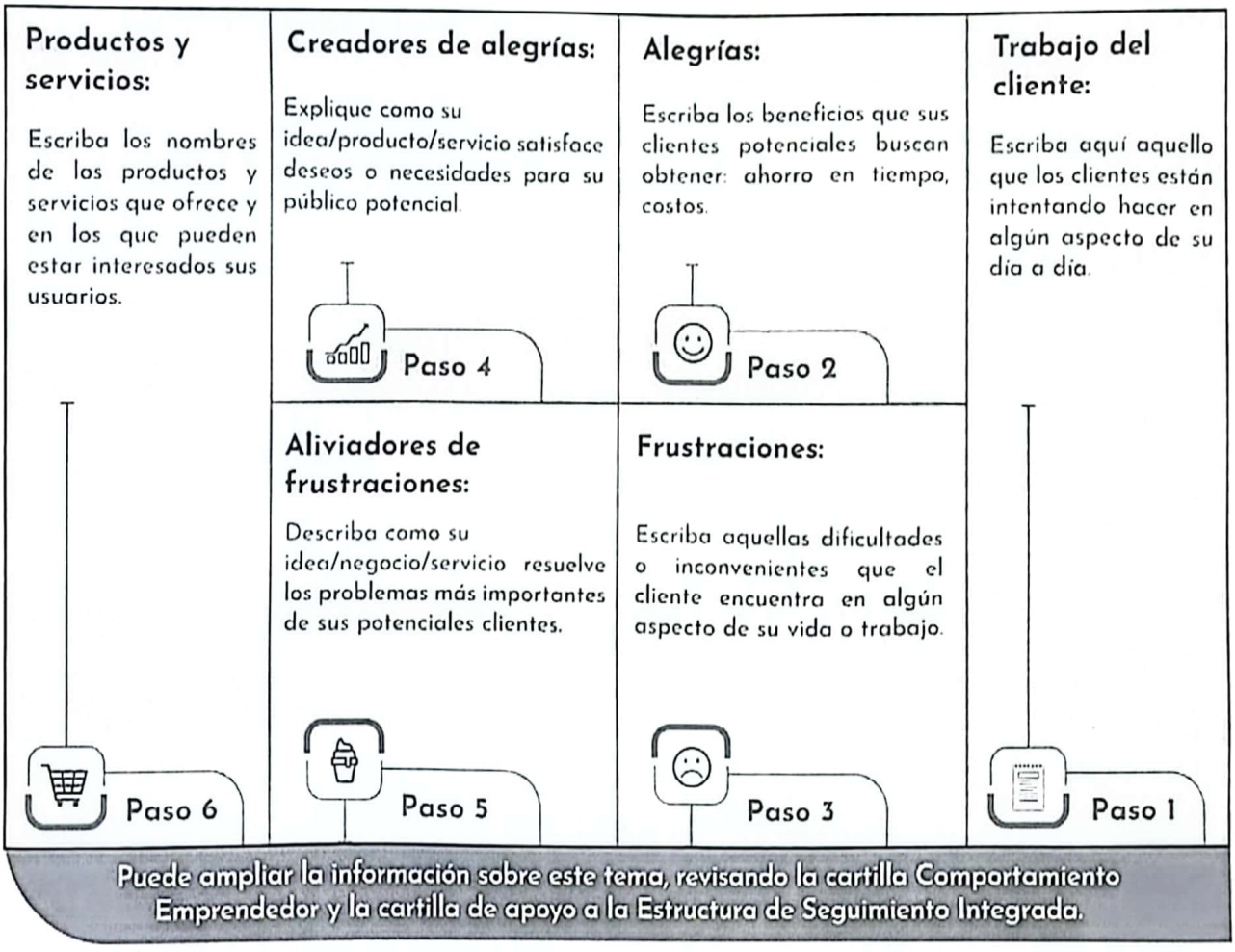


Escaneado con CamScanner

Ahora cuenta con insumos para construir la propuesta de valor de manera adecuada. La propuesta de valor, representa el centro sobre el que gira nuestro modelo de negocios, para construirla necesitará: hojas de papel periódico, regla y marcadores.

Dibuje o pegue la imagen de la propuesta de valor en el papel periódico. Use como referencia la plantilla que se encuentra en la pagina siguiente.

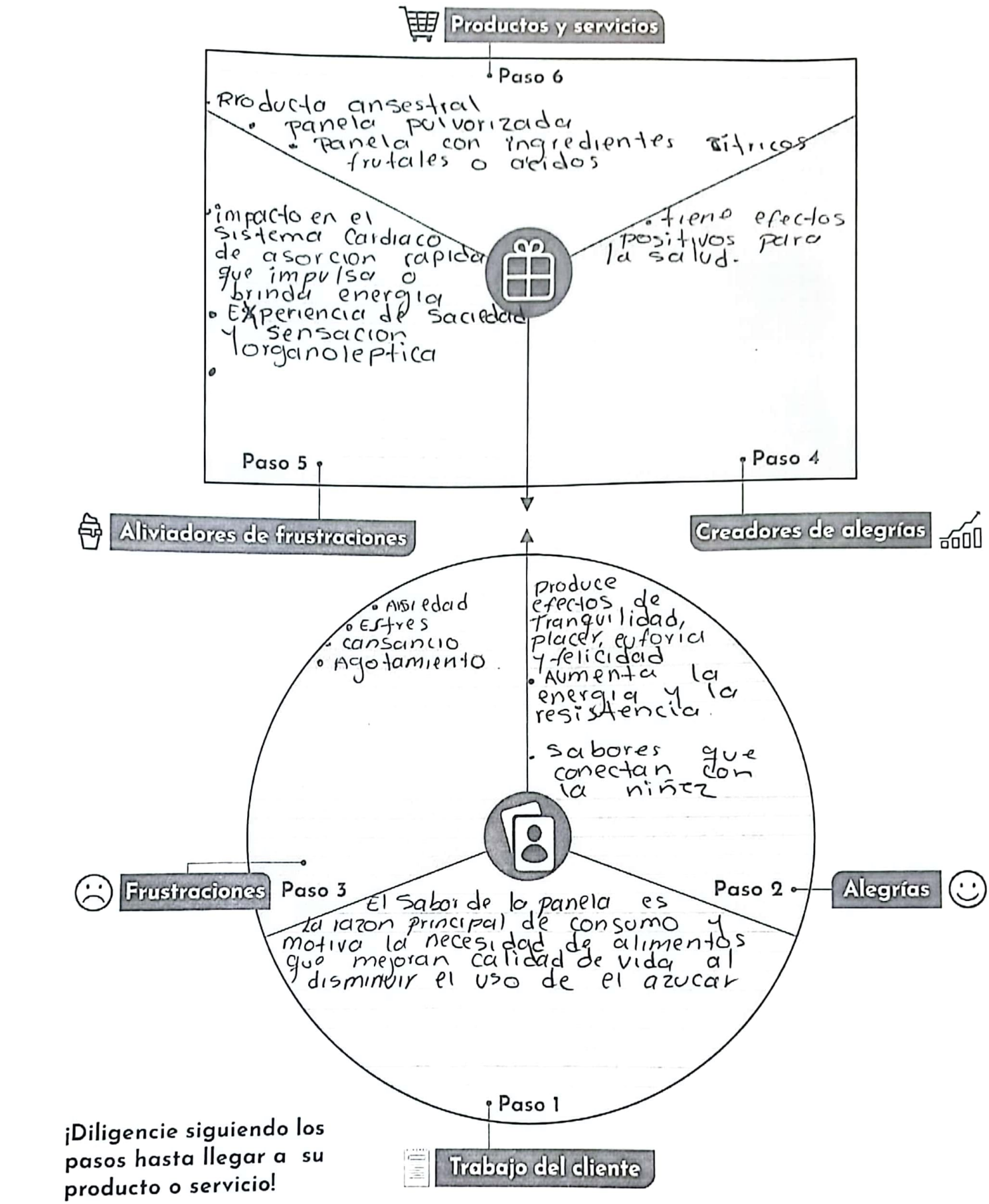
Diligencie cada campo de acuerdo a los pasos e instrucciones que se encuentran en la siguiente tabla de apoyo. Avance diligenciando el "lienzo propuesta de valor" de izquierda a derecha hasta llegar al producto o servicio a ofrecer a los clientes.



. Socialice el resultado a los demás integrantes de la Unidad Productiva en compañía del instructor o dinamizador.

. Escriba el resumen de la Propuesta de Valor a continuación:

Escaneado con CamScanner



¡Diligencie siguiendo los pasos hasta llegar a su producto o servicio!

Escaneado con CamScanner

¿Cuál es el nombre del proyecto productivo?
Trapiche comunitario
San Loren20

Teniendo en cuenta los ejercicios previamente desarrollados identifique una problemática, necesidad u oportunidad: Apuesta importante en la sustitucion de cultivos ideal para producir en la sona mejorando la calidad de vida de los productores y consumidores.

¿Qué se ha hecho para atender esa problemática, necesidad u oportunidad?
Reconocer la contribucion del cultivo ala seguridad alimentaria favoreciendo la generación de empleo ingresos al productor.

¿Quién es el público objetivo?
cañicultores, la comunidad, los Clientes, los transportadores, las tiendas, supermecados y ferias agroempresariales

¿Qué recursos se necesitan invertir en el proyecto productivo? (Humanos, equipos, financieros) Humano: lavores del cultivo. Equipos: moldes, motor molinos, piñones, mesas, pailas Financiero: Para mejora de Cultivos, para mejora de instalaciones y compra de materia primas.

¿Qué solución se plantea? Representar la familia cañicultoras y Tocando puertas a organizacio nes como ONG Gobernación, administración municipal, aprovechando convocatoria donde la asociasión pueda participar y pueda acceder a algunos recursos.

¿Cual es el componente innovador del proyecto? panela pulverizada panela con ingredientes sitri. Frutales y asidos. variedad de presentaciones, cogollo, 80g de 1.000 grm. ect.

Escaneado con CamScanner

- Escriba los impactos del proyecto: Se estan utilizando en la actualidad agroquimicos que degradan los suelos.

☒ Ambiental:

☒ Social: Favorecen la economia del territorio al General empleo y mejoral la calidad

☒ Económico: de vida de los socios. Favorese los ingresos de los productores y provoque la circulacion del dinero en la misma zona.

☐ Tecnológico:

- Escriba aquí la justificación del proyecto: La asocion CFR Anori es una organizacion sin animo de lucro que agrupa a pequeños caficultores del municipio que apuestan al desarrollo al implementar cultivos combirtiendose en la principal fuente economica de los productores, para satisfacer y aplacer la necesidad de los consumidores. Al implementar la sustitucion de cultivos se pasa del uso ilisito al uso lisito en este contexto esta labor da valor entre lo politico y social alos productores cultivos y familias.

- Escriba aquí otras consideraciones relevantes del proyecto:

Escaneado con CamScanner

Modelo de negocio CANVAS

4

1. A partir de las actividades desarrolladas previamente, (análisis del entorno, mapa de actores, mapa de empatía, propuesta de valor), con ayuda del instructor o dinamizador de emprendimiento, construya su modelo de negocio CANVAS en la plantilla Modelo CANVAS Fase Formación que se encuentra en la pagina siguiente.

2. Para ello, manteniendo la coherencia con los resultados de las actividades previas use como apoyo la información asociada a las preguntas de cada numeral de la siguiente tabla:

1. Segmento del mercado ¿Quién es su cliente?, ¿a quién se dirige?, ¿clientes más importantes? *Basado en: mapa de empatía*	**2. Propuesta de valor** ¿Qué problemas ayuda a resolver, qué necesidades se satisfacen y qué ofrece a cada segmento de mercado al que se dirige? *Basado en: Propuesta de Valor*
3. Canales, distribución y comunicación ¿Cómo llega su propuesta a los clientes?, ¿qué canales funcionan mejor?, ¿cuáles son los más rentables? *Basado en: mapa de empatía*	**4. Relaciones con los clientes** ¿Cómo conseguir y conservar a sus clientes? *Basado en: mapa de empatía - propuesta de valor*
5. Actividades clave ¿Qué actividades clave requiere su idea de negocio, canales y clientes? *Basado en: mapa de empatía - propuesta de valor*	**6. Recursos clave** ¿Qué recursos son clave para su modelo de negocio y cuáles requieren sus propuestas de valor? *Basado en: mapa de empatía - propuesta de valor*
7. Asociaciones clave (red de partners) ¿Quiénes son sus socios, proveedores y qué hacen? *Basado en: mapa de empatía - propuesta de valor - mapa de actores*	**8. Costos fijos, variables , inversión activos fijos** ¿Cuáles son los costos, recursos y actividades más caras?
9. ¿Ventas totales? ¿Cómo ganar dinero, cuánto están dispuestos a pagar...? *Basado en: mapa de empatía - propuesta de valor*	

Tomado de: Thinking-With-You-Herramientas-Visual-Thinking-descargables-gratis.pdf (thinkingwithyou.com)
Puede escanear el código QR para ampliar información sobre el modelo de negocios CANVAS

El resultado de esta actividad plásmelo en la hoja "modelo CANVAS" de su Estructura de Seguimiento Integrada.

Escaneado con CamScanner

MODELO DE NEGOCIO CANVAS			Diseñado por:	
Asociaciones clave (red de partners)	**Actividades clave**	**Propuesta de valor**	**Relaciones con los clientes**	**Segmentos del mercado**
Administración manisipal el sena. gobernación de antioquia Asociacion de gopana	preparación del terreno siembra cortada de la caña **Recursos clave** El suelo materia organica y mano de obra y Recurzo animal	buena calidad y presentación	via telefonica **Canales, distribución y comunicación** venta al por mayor	intermediarios casas Familiares locales

Estructura de costos		Fuentes de ingreso	
COSTOS FIJOS	o 12000000	Ventas totales	o 17000000
Costos de funcionamiento	o		
Costos de comercialización	o 1671000		
	13671000		
COSTOS VARIABLES	o 280000		
Materia prima	o		
Mano de obra directa	o		
INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS	o 210.000000		
Maquinaria y equipo	o		
Muebles y enseres	o 4.000.000		
Obras físicas y adecuaciones locativas	o		

Tomado de: Osterwalder, 2004. (Modelo de negocios CANVAS)

Escaneado con CamScanner

Estrategia comercial:

Estimado aprendiz, con apoyo de su instructor construya los siguientes elementos relacionados con la estrategia comercial de la futura Unidad Productiva.

- Dibuje una propuesta de logo para la futura Unidad Productiva.

- ¿Cuál es su marca, nombre? CFR

- ¿Cuál es su eslogan? Sabor y Futuro.

- ¿Que productos o servicios ofrece? Panela de coquito, 800grs-1500 grs

Escaneado con CamScanner

Para la siguiente actividad, invite a algunas personas que cumplan con las característica de clientes potenciales frente al nicho de mercado identificado, pídales probar su product o servicio. Posterior al uso, consúlteles por el resultado.

Pregunte al grupo de prueba sus opiniones sobre cómo funciona el producto o servicio, qué piensan del diseño y sus otros sentimientos sobre el producto o servicio.

¿Lo recomendarían a otras personas? Tome nota de sus opiniones y recomendaciones, piense en aquello que se podría mejorar antes de sacar el producto o servicio al mercado.

* El producto tiene buena presentación, sabor y aroma.
* El producto se puede recomendar a las familias o personas. puesto que cumple con las caracteristicas de calidad requerida por los consumidores.
* El servicio prestado es eficas. ya que con prontitud pueden dotar sus productos.

Escaneado con CamScanner

Diagnóstico Cooperativismo a nivel local

Apreciado aprendiz/emprendedor con apoyo de su instructor/dinamizador, responda el siguiente cuestionario diagnostico:

Nº	Aspecto a evaluar	Si	No	Parcialmente
ThinkCoop				
1	Tenemos identificadas claramente cuáles son las personas (familiares, amigos, vecinos, socios) que nos ayudan a contar con un sustento o pueden ayudarnos en el corto plazo	X		
2	Conocemos qué son las relaciones verticales y horizontales entre cooperativas y tenemos identificado con quienes tenemos estos lazos	X		
3	Tenemos identificadas las dificultades productivas que podemos solucionar si nos agrupamos con familiares, amigos, vecinos, socios	X		
4	Tenemos claramente definido el tipo de estructura de negocios que nos conviene (empresa individual, cooperativa, asociación, entre otras)	X		
5	Conocemos los diferentes tipos de cooperativas y las ventajas que cada una tiene	X		
Start.Coop				
6	Tenemos identificadas las personas con las cuales podemos hacer negocios y conformar una empresa porque hay completa confianza	X		
7	Tenemos identificado el problema en común que podemos resolver asociándonos, así como sus causas y consecuencias	X		
8	Tenemos identificados nuestros clientes potenciales, el aporte que cada miembro puede dar, los aspectos técnicos que requerirán nuestros productos y los precios que tendrán	X		
9	Tenemos un documento básico donde se encuentra nuestro plan de negocios completo y actualizado (estudio de mercado, viabilidad técnica, viabilidad financiera, aportes de los socios)		X	
10	Contamos con los documentos reglamentarios para iniciar la cooperativa (acta de constitución, estatutos, plan de acción, gerente)	X		

Si las respuestas evidencian dominio de estás dos metodologías, continue con el siguiente formulario. De lo contario, la metodología a trabajar es: _____

Una vez desarrollados los contenidos para la metodología identificada, aplique la autoevaluación especifica sobre la información trabajada.

Responda únicamente las preguntas relacionadas con esa metodología.

Escaneado con CamScanner

Diagnóstico Cooperativismo a nivel local

Apreciado aprendiz/emprendedor con apoyo de su instructor/dinamizador, responda el siguiente cuestionario diagnostico:

Nº	Aspecto a evaluar	Si	No	Parcialmente
MyCoop				
1	¿Tenemos identificada cuál es la oferta de servicios que ofrece nuestra cooperativa para satisfacer las necesidades de los socios y la demanda del mercado?	X		
2	¿Conocemos cuáles son los objetivos, propósito y estrategias de la cooperativa?		X	
3	¿Conocemos los principios cooperativos de nuestra organización?	X		
4	¿La cooperativa usa herramientas para evaluar y analizar si la satisfacción de las necesidades priorizadas está alineada con el propósito definido para la cooperativa?		X	
5	¿Nuestra cooperativa tiene definidas acciones para que los productos o servicios generados cumplan con los estándares requeridos por el mercado?		X	
ManageCoop				
6	¿La cooperativa cuenta con una estrategia de crecimiento que brinde la mayor cantidad de beneficios a sus miembros?	X		
7	¿Conocemos la estrategia de mercadeo de la cooperativa?	X		
8	¿La cooperativa tiene claras sus ventajas competitivas frente a la competencia?	X		
9	¿La cooperativa implementa herramientas para evaluar las evoluciones de los gustos y tendencias de los clientes?			X
10	¿La cooperativa conoce a sus clientes y sabe cómo abordar sus necesidades?			X

A partir de los resultados la metodología a trabajar es: _____

_____

Una vez desarrollados los contenidos para la metodología identificada, aplique la autoevaluación especifica sobre la información trabajada.

Responda únicamente las preguntas relacionadas con esa metodología.

Escaneado con CamScanner

Diagnóstico Cooperativismo a nivel local - Autoevaluación

RESULTADOS APLICACIÓN METODOLOGÍA THINKCOOP

Apreciado aprendiz/emprendedor responda las siguientes preguntas con sus propias palabras, si no puede contestar alguna de ellas, escriba el por qué.

1. De manera sencilla y con sus palabras escriba cuáles son las personas con las cuales puede llegar a asociarse y qué tipo de relación tiene con ellos (familiares, amigos, vecinos, socios, etc.): caficultores.

2. ¿Con quienes de ellos tiene relaciones verticales y con quienes relaciones horizontales? transportadores. horizontal socios vecinos y familia.

3. ¿Cuál o cuáles son las dificultades productivas que cree puede solucionar asociándose? mejoras de semas, tecnicas de siembra.

4. ¿Cuál es el tipo de estructura de negocios que más les conviene y por qué? asociación porque permite llegar a todos los factores dado se encuentra el sector cultivo.

5. ¿Cuáles cree que son las ventajas que tiene asociarse por medio de una cooperativa? crear relación o vinculo que cumple con todos a lo largo del tiempo.

6. ¿Qué calificación le daría al conocimiento que adquirió acerca de la asociatividad y cooperativismo?: hay algunos consaptes que conocia o vasdos en la experiencia

Bajo | ~~Medio~~ | Alto

RESULTADOS APLICACIÓN METODOLOGÍA STARTCOOP

Apreciado aprendiz/emprendedor responda las siguientes preguntas con sus propias palabras, si no puede contestar alguna de ellas, escriba el por qué.

1. Describa cuál es el problema, sus causas y consecuencias que puede resolver asociándose: Salir del uso ilegal, alternativa de vida agregando valor al nuevo producto y favoreciendo la economia de la familia.

2. Describa brevemente quienes son sus clientes más importantes, que esperan de sus productos y a qué precio se podrían comercializar: comerciantes que esperan productos de alta calidad precios justos

3. Describa brevemente las partes que adelantó de su plan de negocio: modelo canvas identificación de clientes y nuevos socios.

4. ¿Cuáles documentos reglamentarios tramitó para la creación de su esquema asociativo? Rut - camara comercio, estatutos

5. ¿Qué calificación le daría al conocimiento que adquirió acerca de la asociatividad y cooperativismo?: Porque favorecen la caracterización de tipo asociativo y apoyo integral a los productores.

Bajo | Medio | ~~Alto~~

Escaneado con CamScanner

Diagnóstico Cooperativismo a Nivel Local - Autoevaluación

RESULTADOS APLICACIÓN METODOLOGÍA MYCOOP

Apreciado aprendiz/emprendedor responda las siguientes preguntas de manera sencilla y con sus propias palabras, si no puede contestar alguna de ellas, escriba el por qué.

1. ¿Cuál es la oferta de servicios que ofrece nuestra cooperativa para satisfacer las necesidades de los socios y la demanda del mercado: asistencia. tecnica. trabajo en equipo y asociativo
2. Mencione cuáles son los objetivos, propósito y estrategias de la cooperativa: estandarizar procesos productivos.
3. ¿Cuáles son los principios cooperativos de nuestra organización? trabajo en equipo responsabilidad respeto innovación
4. ¿Qué herramientas usa la cooperativa para evaluar y analizar si la satisfacción de las necesidades priorizadas está alineada con el propósito definido para la cooperativa? trabajo en equipo, ganaciàn de vinculo y la confianza representada en el apoyo del trabajo asociativo.
5. ¿Qué acciones realiza la cooperativa para que los productos o servicios generados cumplan con los estándares requeridos por el mercado? ofrece de la transformacia que esta el verdadero beneficio
6. ¿Qué calificación le daría al conocimiento que adquirió acerca de la asociatividad y cooperativismo?: Fortalece las capasidades tecnicas y comerciales de los productores.

Bajo | Medio | ~~Alto~~

RESULTADOS APLICACIÓN METODOLOGÍA MANAGECOOP

Apreciado aprendiz/emprendedor responda las siguientes preguntas con sus propias palabras, si no puede contestar alguna de ellas, escriba el por qué.

1. Describa cuál es la estrategia de crecimiento de la cooperativa, y los beneficios a sus miembros: Formular propuestas de apoyo y actos diferentes.
2. Describa brevemente estrategia de mercadeo de la cooperativa: redes Sociales Ferias, mercados campesinos entre otros.
3. Describa brevemente las ventajas competitivas de la cooperativa frente a la competencia: organizacions en cultivo y cosechas.
4. ¿Qué herramientas usa la cooperativa para evaluar las evoluciones de los gustos y tendencias de los clientes? encuestas de satisfacción
5. ¿Cuál es el perfil del cliente de la cooperativa, cuales son sus necesidades? Hogares colombianos que buscan alternar el azucar por la panela.
6. ¿Qué calificación le daría al conocimiento que adquirió acerca de la asociatividad y cooperativismo?: apropia: elementos, propiedades tecnicas y de comportamiento que permitiran la creacion de una unidad productiva estable.

Bajo | Medio | ~~Alto~~

Escaneado con CamScanner