

Formación	DESARROLLO DE VIDEOJUEGOS Y ENTORNOS INTERACTIVOS
Fecha	1 al 23 de diciembre
Código Ficha	2977211 -
Actividades Desarrolladas	Evidencias TEORICAS realizadas diciembre de 2025 – Espinal

522309_V_2977211_R_73_C_5

211FODA personal_WilliamMancilla

309_V_2977211_R_73_C_5

211FODA personal_WilliamMancilla

/C:/Users/merynu/Desktop/SENA 2025/DICIEMBRE/VIRTUAL/211FODA personal_WilliamMancilla-1.pdf

/Users/merynu/Desktop/SENA 2025/DICIEMBRE/VIRTUAL/211FODA personal_WilliamMancilla-1.pdf

80%

80%

William Jesus Mancilla Lombano
CC 1069770929

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA
Centro Agropecuario La Granja - Regional Tolima
Tecnologo en Desarrollo de Medios Graficos Visuales
Ficha 2977211
Instructora Luz Mery Trujillo Rivera
Diciembre del 2025

Analisis interno	Analisis externo	Oportunidades	Amenazas
Fortalezas - Mis habilidades a destacar son la fotografia, diseñar piezas publicitarias, dibujar y escribir. - Soy alguien que se adapta con facilidad. - Me gusta mejorar y crecer como persona constantemente	- Edición mediante IA (inteligencia artificial). - Trabajo en atención al cliente (Mesero). - Estoy estudiando un tecnólogo en diseño gráfico.	- Mercado competitivo. - Escasas oportunidades de desarrollo en el lugar donde vivo. - Desconocimiento del entorno.	
	Estrategias FO	Estrategia FA	
Debilidades - Evito tomar grandes responsabilidades. - Sufro de pánico escénico. - Tengo	- Aprender y fortalecer conocimientos relacionados con programas de IA. - Aprender y potenciar mis habilidades con el Tecnólogo en Desarrollo de Medios Graficos Visuales. - Buscar financiación o interés en las relaciones que he construido por mi tiempo como mesero.	- Estudiar el entorno y analizar las posibilidades reales que ofrece. - Desplazarse a un entorno con mayores posibilidades de desarrollo. - Buscar un valor agregado a mis servicios que me haga diferente a la competencia	
	Estrategia DO	Estrategia DA	

P_522309_V_2977211_R_73_C_5

MATRIZ DOFA PERSONAL - CRUCE

file:///C:/Users/merynu/Desktop/SENA 2025/DICIEMBRE/VIRTUAL/211MATRIZ DOFA PERSONAL - CRUCE ESTRAT

Tamaño automático

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA
DESARROLLO DE MEDIOS GRAFICOS VISUALES

Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social (24020152a)

Evidencia CRT-24020152a-AM-EV08 DOFA Personal Identificar habilidades personales como emprendedor

APRENDIZA: LUZ SANDRA CASTAÑEDA NAVARRO
INSTRUCTORA: LUZ MERY TRUJILLO
2025

FO (FORTALEZAS + OPORTUNIDADES)

1. Usar mi formación en marketing y métricas para posicionar mi concepto de mise en place como una propuesta diferenciada y medible en redes sociales.
2. Integrar IA y pensamiento de diseño para desarrollar contenidos visuales, prototipos y validaciones rápidas de nuevos productos o servicios.
3. Aplicar mi rol como emprendedor y validación estadística para crear una catetería o servicio escalable, centrado en experiencias personalizadas.
4. Aprovechar la tendencia de consumo local y sostenible para construir una marca publicitaria, con propósito y narrativa clara.

DA (DEBILIDADES + AMENAZAS)

1. Inestabilidad económica y altos costos de insumos que pueden reducir márgenes y ritmo de crecimiento.
2. Volatilidad del entorno emprendedor: cambios rápidos en preferencias del consumidor y costos operativos.
3. Dificultades logísticas y dependencia de proveedores confiables para la obtención de café y materias primas.
Rta exigencia y comportamiento impredecible del cliente doméstico (mesa de casa) lo que dificulta la fidelización inicial.

FA (FORTALEZAS + AMENAZAS)

1. Aplicar mi conocimiento en finanzas y métricas para mantener control estricto de costos y esencialmente de riesgo ante la volatilidad económica.
2. Usar tu red de expertos para diversificar proveedores y reducir la dependencia de un solo origen o distribuidor de café.
3. Documentar y sistematizar procesos operativos para responder rápido a cambios del mercado o ajustes en el comportamiento del cliente.
Empresar branding y marketing sencillos para educar al cliente doméstico y crear confianza en torno a tu propuesta.

DO (DEBILIDADES + OPORTUNIDADES)

1. Utilizar las redes sociales como laboratorio de validación para probar tu oferta con clientes reales y fortalecer hábitos de iteración.
2. Diseñar un sistema de pruebas y microventas que minimice el riesgo financiero y refuerce la confianza en tus decisiones.
3. Buscar colaboraciones con baristas o chefs locales que te permitan compartir recursos y credibilidad sin requerir inversión inmediata.
4. Emplear herramientas digitales y de IA para gestionar mejor tu tiempo y tus límites personales, evitando sobrecarga.

