**PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL**

**FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE**

**IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE**

- **Denominación del Programa de Formación**: Emprendimiento Digital.
- **Código del Programa de Formación:** 62360012
- **Numero de la ficha: 3456923**
- **Fase del Proyecto (si es formación Titulada):** N/A
- **Actividad de Proyecto (si es formación Titulada):** N/A
- **Competencias:**
  - 240201533: FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  - RA 2: Establecer herramientas digitales de acuerdo con la idea de negocio.
  - RA 3: Estructurar el modelo de negocio de acuerdo con la tecnología digital seleccionada
  - RA 1: determinar las competencias emprendedoras de acuerdo con los postulados de la
- **Duración de la Guía:** 48 horas

**2. PRESENTACIÓN**




El emprendimiento digital, es una tendencia a nivel mundial para la comercialización de productos y servicios en canales online, donde los intercambios económicos presenciales han dado paso a los intercambios virtuales. Este cambio progresivo de interacción entre empresas y consumidores cambia las reglas del juego del mercadeo y del funcionamiento de la organización en general, ya que las estrategias empresariales de un espacio no se pueden simplemente llevar al otro. En Colombia, la tasa de cierre de empresas es al 70% en los primeros cinco años de apertura, especialmente en empresas pequeñas que constituyen más del 90% de las organizaciones en el país. Existen muchos factores que explican este porcentaje tan alto, gastos excesivos, desconocimiento del mercado, mala gestión, falta de planeación estratégica e inadecuada gestión del talento humano.

## 3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

### 3.1. Actividades de reflexión inicial:

**EVOLUCION DEL MARKETING**

# Evolución del marketing: qué puedes tomar de cada etapa

https://vilmanunez.com/evolucion-marketing-etapas/

***Ev. 1 En búsqueda de una idea para mi emprendimiento digital.***

En esta evidencia el aprendiz - Emprendedor realizará un análisis de un conjunto de ideas de negocio que potencialmente se pueden convertir en empresas enfocadas en solucionar problemas para los consumidores y sean innovadoras. Las empresas deben enfocarse en la necesidad de los diferentes grupos poblacionales que están alineadas con las tendencias globales en el ámbito tecnológico, económico, social, demográfico, cultural y ambiental.



A continuación, se relaciona un artículo que debe consultar que nos presenta una serie de ideas de negocio que puede seleccionar de acuerdo a sus intereses y preferencias:

- Articulo 29 ideas para comenzar un negocio online, disponible en: https://www.tiendanube.com/mx/blog/negocios-online/

ACTIVIDAD 1

Una vez leído los recursos debe elegir 3 ideas de negocio y registrarlas en el siguiente cuadro para realizar su evaluación. Cada pregunta se debe evaluar por medio de un ***Si*** o un ***No*** en la casilla correspondiente de la idea de negocio.

| **Preguntas claves** | **Idea 1**<br><br>**(tienda on line)** | **Idea 2**<br><br>**(market´place)** | **Idea 3**<br><br>**(redes sociales)** |
|---|---|---|---|
| Realmente… ¿Tengo experiencia en este tipo de negocios?,¿sabría hacerlo? | | | |
| ¿Conozco perfectamente mi producto o servicio, mi competencia, los precios de mi competencia, etc.? | | | |
| ¿Mi idea es fácil de copiar y superar por nuevos emprendedores o empresas ya existentes? | | | |
| ¿Podría convencer a un inversor en menos de 60 segundos para que invirtiera en mi proyecto? | | | |
| ¿Sabría cómo crear un valor añadido a mi producto que no tenga mi competencia? | | | |
| ¿Será fácil convencer a un cliente para que me compre a mí en lugar de su actual proveedor? | | | |
| ¿Podría quitarle clientes a la competencia? | | | |
| ¿Sabré cómo dar a conocer mi idea para llegar a un amplio número de potenciales clientes? | | | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| ¿Necesito un local para mi negocio en sus inicios?, ¿dispongo de local?,, | | | |
| ¿Podré pagar un local situado en la zona estratégica que necesito? | | | |
| ¿Puedo comenzar el negocio sin dinero? | | | |
| **Total** | | | |

Debe totalizar la cantidad de ***Si*** que se registraron en cada idea, y seleccionar la que obtuvo la mayor cantidad. Con esta idea trabajarán las próximas evidencias. En caso de registrase un empate el aprendiz seleccionará de acuerdo a sus preferencias.

ACTIVIDAD 2

Posteriormente, debe completar la descripción de la idea de negocio:

- Posible nombre de la empresa.
- ¿En qué consiste la idea de negocio?
- Descripción de los productos o servicios ofertados.
- Posibles precios para los diferentes productos y servicios a ofertar.

ACTIVIDAD 3

Después, debe potencializar su idea de negocio realizando una encuesta a 10 personas que pueden convertirse en futuros clientes, para evaluar su atractivo y establecer que se pueden incluir nuevas características para fortalecerla. Debe realizar este ejercicio con la herramienta Google Formularios. A continuación, se relacionan algunas preguntas que puede tener en cuenta:

| |
|---|
| **Nombre de la empresa:** |
| **Descripción de la idea de negocio:** |
| • **Características de los productos o servicios ofertados:** |
| 1. ¿Estarías dispuesto a pagar por esta idea de negocio?<br>2. ¿Qué problema resuelve esta idea de negocio?<br>3. ¿Qué te gustaría que tuviera esta idea de negocio, que no tiene actualmente?<br>4. ¿Qué es lo que más te gusta de nuestra idea de negocio? x<br>5. ¿Nuestra idea de negocio te parece atractiva? |

6. ¿Consideras que el precio es el adecuado para el producto/servicio que ofrecemos?
7. ¿Existe una buena relación entre el precio y las características del producto/servicio?
8. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por nuestro producto o servicio?
9. Del 1 al 10 en innovación, ¿qué nota le pondrías a toda nuestra idea de negocio?
10. ¿Qué es lo que más te gusta de nuestra idea de negocio?

## ACTIVIDAD 4

Como resultado de la actividad, debe realizar un informe en la herramienta Genially con los resultados de aplicación de la encuesta, las gráficas y el análisis de cada una de ellas, donde tiene que concluir si tu producto es atractivo, se puede potencializar o mejorar, o finalmente, si es necesario cambiarla. A continuación, se relaciona un recurso para el diseño de la presentación:

- Video📘 PRESENTACIONES INTERACTIVAS EN GENIALLY✨ CREAR PRESENTACIONES ANIMADAS CON GENIALLY☑FÁCIL Y RÁPIDO




📘 PRESENTACIONES INTERACTIVAS EN GENIALLY✨ CREAR PRESENTACIONES ANIMADAS CON GENIALLY☑FÁCIL Y RÁPIDO

***https://youtu.be/BEptMhXPDjA?si=F4Iq2TMzYT7Qmvk0***

**COMO CREAR UNA PRESENTACION EN CANVA 2024**

***https://youtu.be/QVwq6ieBP2Y?si=qQWw6TCiP3--VjQM***

**Cómo hacer una presentación en Prezi | Tutorial Bfisico**

***https://youtu.be/tpSgub81Skg?si=MHris1dHFaaDNdj-***

***3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje***

***Ev. 2 Tendencias de búsqueda***

En esta evidencia, el aprendiz debe realizar un análisis de las tendencias de búsqueda de la idea de negocio seleccionada en la evidencia anterior, para observar el nivel de interés de los usuarios que utilizan el buscador de Google en este tema. La herramienta que se invita a utilizar es **Google Trends**, proporciona acceso a una muestra de solicitudes de búsqueda reales realizadas en este buscador, se trata de una herramienta desarrollada por la misma empresa de uso libre y gratuito que permite la comparación de la popularidad de palabras clave o frases durante un período de tiempo y ubicación determinada.




A continuación, se relacionan dos recursos que debe consultar para conocer y aprender a manejar la herramienta Google Trends:

- Articulo ¿Qué es Google Trends, para qué sirve y cómo usar esta herramienta?, disponible en: https://www.kontacto.cl/contenidos/novedades/que-es-google-trends-para-que-sirve-y-como-usar-esta-herramienta
- Video GOOGLE TRENDS: 9 trucos AVANZADOS para sacarle el máximo partido




Como resultado de la actividad debe diseñar un Poster donde presente los resultados y el análisis de los mismos, donde debe establecer ¿cuál es la estacionalidad del producto o el servicio?, ¿el producto es intensamente buscado o no es atractivo para los usuarios?, ¿en qué regiones se busca más intensamente el producto o el servicio?, y ¿las búsquedas relacionadas me permiten mejorar el producto o el servicio? Como evidencia debe relacionar:

- Imprint gráfica Interés a lo largo del tiempo (periodo de doce meses).
- Imprint gráfica Interés por subzona (Departamentos de Colombia).
- Imprint gráfica Temas relacionados.
- Imprint gráfica Consultas relacionadas.
- Análisis de cada gráfica.

***Ev. 3 segmentación de clientes meta.***

La segmentación del mercado es un proceso donde las empresas definen un mercado objetivo para su producto o servicios a partir de unos criterios definidos, buscando en ese ejercicio encontrar la mayor afinidad entre el cliente y el producto o servicio. Si la tarea se realiza juiciosamente, no solo vamos a encontrar una demanda activa desde el primer momento, sino una mayor fidelización, lo que se traduce en un crecimiento sostenido de las ventas.




A continuación, se relacionan los recursos que debe consultar, y que le permitirán conceptualizar en torno al proceso de segmentación y visualizar ejercicios prácticos:

- Articulo Qué es la segmentación de mercado: tipos, variables y ejemplos, disponible en: https://blog.hubspot.es/marketing/segmentacion-mercado
- Articulo Estrategias y Tipos de Segmentación de Mercado, disponible en: https://rubenmanez.com/segmentacion-de-mercado/

### 3.3 Actividades de apropiación

ACTIVIDAD 5

En esta evidencia, el ejercicio consiste en elegir una empresa y analizar la forma como presenta sus productos y servicios, para determinar cuál es el tipo de segmentación que implementa y el posible perfil de los clientes para cada uno de los productos y servicios relacionados:

- Chevrolet Colombia: Joy, Tracker, Camaro, Equinox, y N400.
- Apple: Mac, AppleWatch, Apple Tv, Apple Books, y Airpods.
- Mc Donalds: Cajita feliz, hamburguesas signature, Desayunos, y Postres.
- Colsubsidio: Afiliaciones, mercados, pisicilago, vivienda y droguerías.
- Bancolombia: Tarjetas de crédito, leasing, seguros y asistencias, y giros.
- Mercedes Benz: AMG, SUV, Híbridos y eléctricos.
- Alpina: Leche Alpina, Finesse, Queso holandés y Alpinito.
- Grupo Nutresa: Pietran, Saltin Noel, Mont Blanc y Café Sello Rojo.
- Samsung: Galaxy Z Fold5 5G, 50'' Neo QLED 4K QN90C Gaming TV y Galaxy Watch 6.

ACTIVIDAD 6

Utilice está tabla para describir el segmento de cada uno de los productos o servicios entregados:

| (Nombre del producto o servicio) | |
|---|---|
| **Criterios** | |
| **Geográfico** | Barrio (s):<br>Ciudad (es):<br>País (es): |
| **Demográfico** | Género:<br>Nivel de ingresos:<br>Edad:<br>Estado civil:<br>Ocupaciones:<br>Estructura familiar |
| **Psicográfico** | Personalidad:<br>Estilo de vida<br>Estatus social<br>Actividades, intereses y opiniones:<br>Actitudes: |

### 3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento

ACTIVIDAD 7

Debe realizar una definición del mercado objetivo de su idea de negocio, apoyándose en el cuadro presentado en la parte inferior, a partir de los 3 criterios de segmentación:

| | |
|---|---|
| **Criterios** | |
| **Geográfico** | Barrio (s): |

| | |
|---|---|
| | Ciudad (es):<br><br>País (es): |
| **Demográfico** | Género:<br><br>Nivel de ingresos:<br><br>Edad:<br><br>Estado civil:<br><br>Ocupaciones:<br><br>Estructura familiar |
| **Psicográfico** | Personalidad:<br><br>Estilo de vida<br><br>Estatus social<br><br>Actividades, intereses y opiniones:<br><br>Actitudes: |

***Ev. 4 En búsqueda de problemas y soluciones para mis clientes.***

Para identificar una idea de negocio, el primer paso que debe realizar cualquier emprendedor es identificar los problemas presentes en el mercado de interés. Con esta información, el emprendedor debe evaluar si las posibles soluciones a los mismos se pueden incorporar dentro del modelo de negocio a desarrollar. El entendimiento del problema es un proceso de indagación y búsqueda de información sobre su naturaleza, causas y efectos.



En esta evidencia el aprendiz- Emprendedor debe realizar un proceso de identificación de los problemas más relevantes que tienen sus clientes potenciales con la oferta de productos y servicios que ofertan sus competidores directos e indirectos en el mercado. El propósito es evaluar aspectos donde podemos innovar o diferenciarnos frente a los demás competidores, y establecer la posibilidad de crear océanos azules o al menos desenvolverse más ágilmente en los océanos rojos.

Se le invita a consultar los siguientes recursos:

- Artículo ¿Cómo identificar una necesidad? Buscamos problema y solución con Josep Arroyo, fundador de Baluwo, disponible en: https://www.iebschool.com/blog/identificar-necesidad-solucion-creacion-empresas/
- Página Cómo hacer un árbol de problemas: Ejemplo práctico, disponible en: https://www.leanconstructionmexico.com.mx/post/c%C3%B3mo-hacer-un-%C3%A1rbol-de-problemas-ejemplo-pr%C3%A1ctico
- Articulo Cómo hacer un árbol de objetivos: Ejemplo práctico, disponible en: https://www.ingenioempresa.com/arbol-de-objetivos/

## ACTIVIDAD 8

Una vez comprendidos los temas y las metodologías expuestas en los recursos relacionados anteriormente, el aprendiz debe diligenciar el siguiente cuadro a partir de los siguientes parámetros:

- Una búsqueda en Google las reseñas de 10 establecimientos comerciales que pertenezcan al sector afín con su idea.
- Identificar 10 factores críticos que los clientes tienen en cuenta para comprar en este mercado.
- Establecer 10 problemas en común que se presentan en estos negocios, y así mismo, una o dos soluciones para cada uno de ellos.

| Idea de negocio | Factores claves | Problemas identificados | Soluciones propuestas |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |

## 4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

| Fase del proyecto formativo | Actividad del proyecto formativo | Actividad de Aprendizaje | Evidencias de Aprendizaje | Criterios de Evaluación | Técnicas e Instrumentos de Evaluación |
|---|---|---|---|---|---|
| **N/A** | **N/A** | ACTIVIDAD 1 elegir 3 ideas de negocio y registrarlas.<br><br>ACTIVIDAD 2 completar la descripción de la idea de negocio<br><br>ACTIVIDAD 3 potencializar su idea de negocio realizando una encuesta a 10 personas que pueden convertirse en futuros clientes.<br><br>ACTIVIDAD 4 realizar un informe en la herramienta Genially, Canva, Prezzy o Power point (cualquiera)<br><br>ACTIVIDAD 5<br><br>Elegir una empresa y analizar la forma como presenta sus productos y servicios, para determinar cuál es el tipo de | **Evidencias de Conocimiento:**<br><br>Ev. 1 En búsqueda de una idea para mi emprendimiento digital.<br><br>**Evidencias de Desempeño:**<br><br>Ev. 2 Tendencias de búsqueda | RA 1:<br><br>Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal.<br><br>Formula los objetivos personales de acuerdo con su motivación y propósito de vida.<br><br>Aplica la responsabilidad emprendedora de acuerdo con factores internos y externos.<br><br>RA 2:<br><br>Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad.<br><br>Aplica el proceso de toma de decisiones según | **Lista de verificación**<br><br>**IE_EV.1**<br><br>**IE_EV. 2** |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | segmentación que implementa y el posible perfil de los clientes para cada uno de los productos y servicios relacionados<br><br>ACTIVIDAD 6<br><br>Describir el segmento de cada uno de los productos o servicios entregados | | identificación de riesgos y alternativas de solución.<br><br>RA 3:<br>Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos.<br><br>Aplica la capacidad creativa e innovadora según reto de innovación. | |
| **N/A** | **N/A** | ACTIVIDAD 7 realizar una definición del mercado objetivo de su idea de negocio<br><br>ACTIVIDAD 8 diligenciar el cuadro a partir búsqueda en Google las reseñas de 10 establecimientos comerciales que pertenezcan al sector afín con su idea, 10 factores críticos que los clientes tienen en cuenta para comprar en este mercado. 10 problemas en común que se presentan en estos negocios, y así mismo, una o dos soluciones para cada uno de ellos. | Ev. 3: Segmentación de clientes meta<br><br>**Evidencias de Producto:**<br><br>Ev. 4 En búsqueda de problemas y soluciones para mis clientes | Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora.<br><br>RA 4:<br><br>Reconoce los intereses propios y del otro de acuerdo con la aplicación de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora.<br><br>Asocia las técnicas de negociación teniendo en cuenta los ámbitos personales, sociales. | **IE_EV. 3**<br><br>**IE_EV. 4** |

## 5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

a. **Creatividad empresarial:** La creatividad es una habilidad y un proceso que es necesario aplicar a la vida económica del mundo globalizado para garantizar la creación y sostenibilidad de nuevas empresas rentables y productivas. Para lograrlo, se requiere incorporar a las empresas la habilidad de aprender a aprender, de manera que les permita crear nuevas formas de ser más competitivas, generar nuevos mercados, nuevos productos, servicios y nuevas formas de hacer las cosas. (Tomado de la Cátedra Virtual de empresas innovadoras Maloka-sena 2.010)

b. **Emprendimiento:** El emprendimiento o entrepreneurship, ha sido explicitado por diversos autores en el mundo académico y empresarial, la mayoría de ellos, concuerdan diciendo que es una actitud continua de un grupo de individuos o de una sociedad en general, representada en su cultura y en la necesidad de renovar permanente sus prácticas laborales

c. **Empresa:** es toda actividad económica organizada para la producción, transformación, comercialización, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios.

d. **Empresario:** Puede definirse como empresario, en el sentido más amplio, a toda persona susceptible de observar su entorno, identificar oportunidades de mejorarlo, reunir recursos y aplicar medidas para aprovechar al máximo esas oportunidades.

e. **Empresarismo:** En otras palabras, el empresarismo, es el proceso mediante el cual, se crean las empresas, desde su concepción hasta su materialización, legalización y puesta en marcha. En efecto, se trata de un proceso, donde la sostenibilidad de los emprendedores y los emprendimientos están sujetos a las condiciones del entorno y a las condiciones socioculturales y económicas de los emprendedores.

f. **Idea de negocio:** La idea de negocio es un breve boceto de lo que será su negocio (por lo general, no tiene más de 2 páginas de extensión). Ventures exige, para su categoría general, que el boceto cubra 8 puntos principales que deben incluir información que conteste las dudas más elementales al evaluar un negocio.

g. **Liderazgo:** es el conjunto de capacidades que un individuo tiene para influir en un colectivo de personas, haciendo que este colectivo trabaje con entusiasmo en el logro de objetivos comunes. Se entiende como la capacidad de tomar la iniciativa, gestionar, convocar, promover, incentivar, motivar y evaluar a un grupo o equipo.
h. **Plan de negocios:** En este sentido el plan del negocio es un proceso de darle al negocio una identidad, una vida propia. Es un procedimiento para enunciar en forma clara y precisa los propósitos, las ideas: los conceptos, las formas operativas, los resultados, en resumen, la visión del empresario sobre el proyecto.

## 6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS


a. C y C Prisma. (2016). REVOLUCIÓN INDUSTRIAL 4.0 Cambiará no solo lo que hacemos, sino también lo que somos. Obtenido de http://media.investis.com: http://media.investis.com/C/Catalana-occidente/documents/prisma21-comleto-baja.pdf
b. Centro Nacional de Planeamiento Estratégico. (s.f.). Mega tendencias: un análisis del estado global. Obtenido de https://www.ceplan.gob.pe: https://www.ceplan.gob.pe/wp-content/uploads/2016/08/Megatendencias-Un-an%C3%A1lisis-del-estado-global-Ceplan.pdf
c. CEPAL. (s.f.). Análisis de problemas e identificación de soluciones. Obtenido de https://www.cepal.org: https://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/7/35117/03_arbol_1.pdf
d. Consejería de empleo, Formación y Trabajo Autónomo. (s.f.). Manual Emprendedor. Obtenido de http://manualparaemprender.andaluciaemprende.es/: http://manualparaemprender.andaluciaemprende.es/pdf/manual_para_emprender.pdf
e. Escuela de Administración de empresas y Contaduría Pública. (s.f.). Estrategias de mercadeo. Obtenido de https://mba.americaeconomia.com: https://mba.americaeconomia.com/sites/mba.americaeconomia.com/files/estrategiademerc ado.pdf


## 7. CONTROL DEL DOCUMENTO

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha |
|---|---|---|---|---|
| **Autor (es)** | Olga Lucía Vargas Benavides | Instructor | Centro de Formación de Comercio y Servicios. | Febrero 2024 |

## 8. CONTROL DE CAMBIOS

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha |
|---|---|---|---|---|
| **Autor (es)** | Jose Antonio Guarnizo Espinosa | Instructor | Centro de Formación de Comercio y Servicios. | Julio 1 de 2024 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Jose Antonio Guarnizo Espinosa | Instructor | Centro de Formación de Comercio y Servicios. | Septiembre 1 de 2024 |
| | Cristhian Camilo Daza Barrero | Instructor | Centro de Formación de Comercio y Servicios. | Marzo 16 de 2026 |