
	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA REGIONAL DISTRITO CAPITAL CENTRO DE SERVICIOS FINANCIEROS PLANTILLA TALLER	Bogotá D.C. Versión: 02
---	---	--------------------------------

Denominación:	TALLER No 8
Nombre y código del Programa de formación:	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS
Código del Programa	Tecnología en Gestión de Proyectos de Desarrollo Económico y Social
Identificación del taller	122107 V. 1
Duración estimada horas y fecha de entrega:	Guía de aprendizaje No 8. Investigación de Mercados Fase: Análisis Actividad de Proyecto: Elaborar estudio de mercado para el proyecto. Actividad de Aprendizaje: 1) Identificar tipo de investigación apropiada para desarrollar investigación de mercado de cara a formular plan de negocio. 2) Identificar los tipos de investigación y su aplicabilidad, así como los tipos de muestreo aplicables al proyecto productivo. 3) Identificar el tamaño de la muestra que proporcione objetividad a la investigación en términos del mercado objetivo y del nicho de mercado para el proyecto productivo. Competencia: Proyección del mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.
Modalidad del trabajo:	24 horas
Ambiente de formación:	Presencial y virtual
Materiales de formación:	Ambiente de formación presencial-macroaula. Televisor-VGA- HDMI- Computador portátil por cada 4 aprendices. Libros de la biblioteca. Bases de datos biblioteca SENA y otras instituciones.
	Kit de materiales: marcadores, CD, borrador de tablero, cartulinas, bloc de notas, lápices, esfero, papel periódico.

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA REGIONAL DISTRITO CAPITAL CENTRO DE SERVICIOS FINANCIEROS PLANTILLA TALLER	Bogotá D.C. Versión: 02
---	---	--------------------------------

I. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz, con el desarrollo del presente taller usted confirmará su nivel de competencia frente conocimientos y conceptos necesarios para la asistencia en la gestión de proyectos de desarrollo económico y social, comprendiendo la importancia y elementos a tener presente en el desarrollo de un estudio de mercado para el plan de negocio propuesto.

Igualmente se busca evidenciar el desarrollo de una actividad preliminar que servirá como entregable para la construcción de su proyecto formativo. Esto implica un trabajo en equipo, donde: la transparencia, la ética, el compromiso, la responsabilidad y la objetividad se vean reflejados en el desarrollo de este.

II. OBJETIVO(S)

Transferir los conocimientos apropiados en la guía de formación al proyecto o estudio de caso según los requerimientos de la fase.


III. DESCRIPCIÓN DEL TALLER

El presente taller tiene un total de 7 actividades que son lideradas en dos momentos por el instructor, el orden propuesto es el que se presenta en las instrucciones. Las sesiones se deben desarrollar en un contexto dinámico orientado al aprendizaje cooperativo a fin de que el propio taller sea un momento clave de aplicación. Se sugieren grupos de mínimo 3 y máximo 4 personas por GAES.

IV. EVIDENCIAS O ENTREGABLES ASOCIADOS AL TALLER

Partiendo de la información consultada por usted con relación a las temáticas propuestas en la Guía 8 Investigación de Mercados, más la explicación efectuada por el instructor técnico, y su interés por profundizar conceptos, se pide el desarrollo de cada una de las actividades requeridas en el taller, evidenciando los siguientes entregables:

- 1) Define mercado potencial con su respectiva justificación para el proyecto.
- 2) Establece el segmento de mercado a atender con el proyecto, justificándolo.
- 3) Describe variables específicas del cliente y el consumidor
- 4) Determina el problema de investigación de mercado.
- 5) Establece los objetivos del estudio de mercado.
- 6) Describe el tipo de investigación según las necesidades de información del proyecto.
- 7) Evidencia presentación en Power Point, Prezi, Canvas u otros programas, plasmando cada uno de los ítems vistos para sustentar.

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA REGIONAL DISTRITO CAPITAL CENTRO DE SERVICIOS FINANCIEROS PLANTILLA TALLER	Bogotá D.C. Versión: 02
---	---	--------------------------------

ACTIVIDADES PARA DESARROLLAR

Para este momento en el cual ya se ha concretado el proyecto a trabajar durante la titulación, usted debe desarrollar un trabajo que permita afianzar sus conocimientos sobre la estructura adecuada del proyecto, para lo cual es necesario:

Analizar los aspectos relacionados con el estudio de mercado, clasificación del tipo de cliente que se desea impactar de manera positiva con el desarrollo del proyecto, tipo de investigación adecuada para el estudio de mercado, así como el posible tipo de muestreo que sería pertinente para el análisis de la información requerida.

Recalcando la importancia de indagar información que permita responder a cada interrogante, que se relacionan en evidencias entregables asociadas al taller y que posteriormente deben subir a plataforma.


IV. EVIDENCIAS ENTREGABLES ASOCIADOS AL TALLER

De acuerdo con el tema asignado por el instructor técnico, deben presentar un informe no superior a 6 páginas, el cual debe cumplir con los siguientes parámetros:

- 1) Definir mercado potencial haciendo uso de información de estadísticas, estudios e informes actualizados, para su respectivo cálculo y justificación.

En el caso de ser un proyecto social, es importante que se defina: población de referencia, población afectada, población atendida (por otras entidades, por ejemplo), población no atendida (potencial) y población beneficiaria.

- 2) Establecer el segmento de mercado a atender con el proyecto, justificándolo. En caso de ser un proyecto social, este ítem ya estaría resuelto en el punto anterior.
- 3) Describir variables específicas del cliente y el consumidor *(en el caso de que los dos sean diferentes), ejemplo, se prepararán y comercializarán desayunos saludables para colegios privados ubicados en determinada zona de la ciudad o municipio, el cliente en primera instancia, pueden ser las instituciones de educación, el consumidor, serán los niños, quienes se beneficiarán de dichos alimentos. En el caso, por ejemplo, de una empresa que fabrica y comercializa calzado para personas con problemas en sus pies, donde el canal de distribución será directo y por medio de la Web, el cliente sería el mismo consumidor. En este caso, sólo se explicaría las características del cliente.*
- 4) Determinar el problema de investigación de mercado (tenga presente el material de apoyo Problema Investigación de Mercados).
- 5) Establecer los objetivos del estudio de mercado (tenga presente el material de apoyo Problema Investigación de Mercados)

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA REGIONAL DISTRITO CAPITAL CENTRO DE SERVICIOS FINANCIEROS PLANTILLA TALLER	Bogotá D.C. Versión: 02
---	---	----------------------------

- 6) Describir el tipo de investigación según las necesidades de información del proyecto.
- 7) Efectuar presentación en Power Point, Prezi, Canvas u otros programas para que el taller ya resuelto sea socializado en formación con los demás compañeros y el instructor técnico, con el ánimo de recibir retroalimentación y poder hacer los respectivos ajustes antes de que el documento sea subido a plataforma. Máximo 8 diapositivas, incluyendo la portada.

OBSERVACIÓN: Se sugiere contemplar Plan A y Plan B, es decir, si la presentación es en Prezi u otro programa en línea, tener la alternativa B, que puede ser en Power Point, porque nos siempre hay buena conectividad para hacer la presentación. También si por temas de recursos digitales, se dificulta la actividad en un PC o Tablet, se puede trabajar en papel periódico con esquemas, colores, imágenes de forma creativa. Tiempo por equipo de trabajo: 8 a 10 minutos, para poder garantizar retroalimentación del tema

IMPORTANTE: El documento debe evidenciar manejo de la norma APA, verifique antes de subir a plataforma el documento.

V. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Atlantia Search. (2018). *AtlantiaSearch*. Recuperado el 11 de 02 de 2021, de <https://n9.cl/ly9a>

Mita, E. (24 de 04 de 2016). *slideshare*. Recuperado el 11 de 02 de 2021, de <https://n9.cl/97c7>

Pérez Leal, J. (17 de 06 de 2017). *Plepso*. Recuperado el 11 de 02 de 2021, de <https://n9.cl/fonvv>

CONTROL DEL DOCUMENTO

	NOMBRE	CARGO	DEPENDENCIA	FECHA
Autor (es)	Martha Cecilia Pachón	Instructora	Coordinación de Economía Financiera y de Gestión	10 de febrero de 2021
Revisión				
Aprobación	Soraya Mendoza Tarazona	Coordinadora Académica	Coordinación de Economía Financiera y de Gestión	10 de febrero de 2020

CONTROL DE CAMBIOS

	NOMBRE	CARGO	DEPENDENCIA	FECHA	RAZÓN DEL CAMBIO
Autor (es)					
Revisión					
Aprobación					