Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 5

Definir las características del producto y/o servicio.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Foro Temático: "Aspectos de la Marca y Ciclo de Vida del Producto o Servicio"

Evidencia	Foro Temático: "Aspectos de la Marca y Ciclo de Vida del Producto o Servicio"	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
	Una vez el aprendiz realice las lecturas sugeridas, ingresará al foro temático y dará respuesta a interrogantes propuestos con sus propias palabras.	Participación en Foro: "Aspectos de la Marca y Ciclo de Vida del Producto o Servicio"

Evidencia

Foro: "Aspectos de la Marca y Ciclo de Vida del Producto o Servicio"

ORIENTACIÓN

Con base en las indicaciones del instructor asignado y después de haber revisado con atención los materiales de estudio y la guía de aprendizaje 5, es importante que participe en el foro de discusión.

Para el desarrollo de esta evidencia el aprendiz deberá haber leído el material de estudios correspondientes a los objetos de aprendizaje de la actividad de proyecto 5, donde se abordan los temas sobre segmentación de mercados. Una vez el aprendiz realice las lecturas sugeridas, podrá participar en el foro temático donde deberá dar respuesta a los siguientes interrogantes:

Aspectos de la Marca

- ¿Por qué los consumidores están dispuestos a pagar más por productos o servicios que tengan una marca reconocida?

- ¿Qué aspectos técnicos, legales y de mercado tendría en cuenta a la hora de construir la marca para su proyecto y patentarla?

- ¿Cuál es la mejor forma de posicionar con éxito una marca en la web?

Ciclo de Vida del Producto o Servicio

- ¿Cuáles serían las técnicas de color, de diseño, y normas de composición de texto que utili¬zaría para diseñar la marca de su producto o servicio?

- ¿Qué aspectos tendría en cuenta a la hora de monitorear el ciclo de vida del producto o servicio? ¿Qué instrumento emplearía para efectuar dicho proceso?

- ¿Cuál es la importancia de los indicadores de desempeño de la industria para hacer segui¬miento al ciclo de vida del producto o servicio? Enuncie y argumente los más apropiados para el producto o servicio de su proyecto formativo.

Deberá entregar la información en el foro, a su vez deberá revisar los aportes de otros compañeros para enriquecer la experiencia del ejercicio de segmentación aplicando réplica a sus aportes.

Para el desarrollo de esta actividad el aprendiz debe apoyarse en investigaciones para profundizar sobre los temas propuestos, se pide justificar la respuesta y realizar un comentario a la participación de otros aprendices en formación, se evaluará análisis e interpretación. (Ver documento: TGM-RubricaTIGRE-ForosDiscusion) para evaluación de participaciones en foros temáticos.

Se requiere que el aprendiz además de hacer su participación, revise los aportes de al menos dos compañeros a quienes deberá formular realimentación, argumentación o inquietudes sobre sus propuestas plateadas.

FORMA DE ENTREGA

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "Actividades" e ingrese al enlace "Fase Planeación", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, participe en el foro haciendo clic en el enlace: **"AP05-EV01- Foro: "Aspectos de la Marca y Ciclo de Vida del Producto o Servicio",** para participar en el foro también puede ir directamente al link de "foros" desde el menú principal.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 5

Definir las características del producto y/o servicio.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Cuestionario AP05. "Definir las características del producto y/o servicio"

Evidencia	Cuestionario AP05. ”Definir las características del producto y/o servicio”	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
Evidencia de conocimiento - Cuestionario de Preguntas.	Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 5, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.	Respuesta a cuestionario de preguntas en plataforma.

Evidencia:

Cuestionario AP05.

“Definir las características del producto y/o servicio”

Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 5, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.

¿CÓMO CONTESTAR LA PRUEBA DE CONOCIMIENTO?

El aprendiz deberá ingresar a plataforma virtual, ingresar a la fase correspondiente del proyecto formativo, ingresar posteriormente a la Actividad de Proyecto a evaluar, al interior de la actividad de proyecto ubicará el enlace para acceder a la prueba de conocimiento.

Con el fin de obtener evidencia del proceso de aprendizaje, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los Objetos de Aprendizaje dispuestos en plataforma, para las Actividades de Aprendizaje 9 y 10; se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los conceptos aplicados al proceso investigativo en el área de mercados y los instrumentos de investigación que permitan formular el objeto y las necesidades o problemas del entorno.

Tenga en cuenta las siguientes indicaciones al momento de resolver el cuestionario.

- Antes de contestar el cuestionario es necesario leer y asimilar contenidos dispuestos en materiales de estudio del programa.

- Disponga de suficiente tiempo para contestar la prueba (por lo menos una hora).

- Evite distracciones al máximo mientras contesta el cuestionario.
- Verifique su conexión a Internet funcione correctamente.
- En caso de dificultades comunique oportunamente al instructor encargado.

FORMA DE ENTREGA

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "Actividades" e ingrese al enlace "Fase Planeación", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, conteste el cuestionario de preguntas a través del siguiente enlace: **AP05-EV02- Cuestionario AP05. "Definir las características del producto y/o servicio"**

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Caracteriza las especificaciones del producto o servicio, de acuerdo con el estudio técnico de fabricación y lo compara con los resultados del estudio de mercado y factibilidad técnica.

Observa el proceso de creación y desarrollo de nombres y marcas teniendo en cuenta aspectos técnicos, legales y de mercado.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 7
Diseñar el plan de promoción



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA
Cuestionario AP07. "Diseñar el plan de promoción "

Evidencia	Cuestionario AP07. "Diseñar el plan de promoción "	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
Evidencia de conocimiento - Cuestionario de Preguntas.	Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 7, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.	Respuesta a cuestionario de preguntas en plataforma.

Evidencia
Cuestionario AP07. "Diseñar el plan de promoción "

ORIENTACIÓN

Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 7, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.

¿CÓMO CONTESTAR LA PRUEBA DE CONOCIMIENTO?

El aprendiz deberá ingresar a plataforma virtual, ingresar a la fase correspondiente del proyecto formativo, ingresar posteriormente a la Actividad de Proyecto a evaluar, al interior de la actividad de proyecto ubicará el enlace para acceder a la prueba de conocimiento.

Con el fin de obtener evidencia del proceso de aprendizaje, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los Objetos de Aprendizaje dispuestos en plataforma, para las Actividades de Aprendizaje 12 y 13; se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los conceptos aplicados al proceso investigativo en el área de mercados y los instrumentos de investigación que permitan formular el objeto y las necesidades o problemas del entorno.

Tenga en cuenta las siguientes indicaciones al momento de resolver el cuestionario.

- Antes de contestar el cuestionario es necesario leer y asimilar contenidos dispuestos en materiales de estudio del programa.

- Disponga de suficiente tiempo para contestar la prueba (por lo menos una hora).
- Evite distracciones al máximo mientras contesta el cuestionario.
- Verifique su conexión a Internet funcione correctamente.
- En caso de dificultades comunique oportunamente al instructor encargado.

FORMA DE ENTREGA

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "Actividades" e ingrese al enlace "Fase Planeación", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, conteste el cuestionario de preguntas a través del siguiente enlace: **AP07-EV02- Cuestionario AP07. "Diseñar el plan de promoción".**

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Exhibe el producto en el punto de venta tenido en cuenta la evaluación de los intereses, sentimientos y expectativas de los clientes, utilizando técnicas de animación, elementos de apoyo visual, material P.O.P y de comunicación, según estrategias de exhibición comercial.

Analiza los términos de contratación de los espacios y medios de apoyo de acuerdo con las expectativas de cantidad, calidad, costo, tiempo y disponibilidad física, fijando los procedimientos del contrato de los ponentes de acuerdo con los servicios generales requeridos y los medios de comunicación que cubrirán el evento.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 8

Proyectar el presupuesto de ventas y costos



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Foro "Estrategia de Precios y la Importancia del pronóstico de ventas"

Evidencia	Foro "Estrategia de Precios y la Importancia del pronóstico de ventas"	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De producto	El aprendiz deberá responder las inquietudes propuestas en el foro sobre la estrategia seleccionada para la fijación de precios, realizara aportes y comentarios de otros aprendices sobre sus aportes.	Participación en Foro: "Estrategia de Precios y la Importancia del pronóstico de ventas"

Evidencia

Foro "Estrategia de Precios y la Importancia del pronóstico de ventas"

DESCRICPIÓN Y ORIENTACION DE LA EVIDENCIA SOLICITADA

Con base en las indicaciones del instructor asignado y después de haber revisado con atención los materiales de estudio y la guía de aprendizaje 8, es importante que participe en el foro de discusión.

Para el desarrollo de esta evidencia el aprendiz deberá haber leído el material de estudios correspondientes Fijación estrategia de precios y Fijación de Precios para el Mercado Internacional, Características del Ciclo de Vida del Producto del Servicio, Elaboración del Pronóstico y Presupuesto de Ventas.

Una vez el aprendiz realice las lecturas sugeridas, ingresar al Foro temático y dará respuesta a los siguientes interrogantes con sus propias palabras:

Fijación Estratégica de Precios

- ¿Porque el precio influye directamente en el posicionamiento de la marca y de la empresa?
- ¿Cuáles pueden ser las consecuencias de no tener en cuenta al consumidor para fijar el precio?
- ¿De acuerdo a su proyecto formativo que método es el más adecuado para la fijación de precios de su producto o servicio?

Pronóstico y Presupuesto Ventas

- ¿Cuáles son las ventajas y las desventajas de utilizar métodos cualitativos para elaborar pronósticos de ventas?

- ¿Cuál es la relación que tiene el ciclo de vida del producto-mercado en la elaboración de pronósticos de ventas?

Para el desarrollo de esta actividad el aprendiz debe apoyarse en investigaciones para profundizar sobre los temas propuestos, se pide justificar la respuesta y realizar comentarios y aportes a la participación de otros aprendices en formación, se evaluará análisis e interpretación. (ver documento: TGM-RubricaTIGRE-ForosDiscusion) para evaluación de participaciones en foros temáticos.

Se requiere que el aprendiz además de hacer su participación, revise los aportes de al menos dos compañeros a quienes deberá formular realimentación, argumentación o inquietudes sobre sus propuestas planteadas.

FORMA DE ENTREGA

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "Actividades" e ingrese al enlace "Fase Planeación", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, participe en el foro haciendo clic en el enlace: **"AP08-EV01- Foro: "Estrategia de Precios y la Importancia del pronóstico de ventas",** para participar en el foro también puede ir directamente al link de "foros" desde el menú principal.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 8

Proyectar el presupuesto de ventas y costos



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Cuestionario AP08. "Proyectar el presupuesto de ventas y costos"

Evidencia	Cuestionario AP08. "Proyectar el presupuesto de ventas y costos"	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
Evidencia de conocimiento - Cuestionario de Preguntas.	Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 8, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.	Respuesta a cuestionario de preguntas en plataforma.

Evidencia

Cuestionario AP08. "Proyectar el presupuesto de ventas y costos"

ORIENTACIÓN

Después de leer, analizar y revisar los contenidos temáticos propuestos para el desarrollo de la Actividad de Proyecto 8, el aprendiz deberá resolver un cuestionario de preguntas con el objetivo de evaluar su conocimiento.

¿CÓMO CONTESTAR LA PRUEBA DE CONOCIMIENTO?

El aprendiz deberá ingresar a plataforma virtual, ingresar a la fase correspondiente del proyecto formativo, ingresar posteriormente a la Actividad de Proyecto a evaluar, al interior de la actividad de proyecto ubicará el enlace para acceder a la prueba de conocimiento.

Con el fin de obtener evidencia del proceso de aprendizaje, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los Objetos de Aprendizaje dispuestos en plataforma, para las Actividades de Aprendizaje 14 y 15; se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los conceptos referidos para la elaboración de presupuesto de ventas y costos que facilite identificación de estrategias para la fijación de precios, de acuerdo con tendencias históricas

de ventas y comportamiento del mercado, y el análisis de procesos contable y financieros para la toma de decisiones, teniendo en cuenta el resguardo de las políticas institucionales y su interacción con el contexto social.

Tenga en cuenta las siguientes indicaciones al momento de resolver el cuestionario.

- Antes de contestar el cuestionario es necesario leer y asimilar contenidos dispuestos en materiales de estudio del programa.
- Disponga de suficiente tiempo para contestar la prueba (por lo menos una hora).
- Evite distracciones al máximo mientras contesta el cuestionario.
- Verifique su conexión a Internet funcione correctamente.
- En caso de dificultades comunique oportunamente al instructor encargado.

FORMA DE ENTREGA:

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "Actividades" e ingrese al enlace "Fase Planeación", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, conteste el cuestionario de preguntas a través del siguiente enlace: **AP08-EV02- Cuestionario AP08. "Proyectar el presupuesto de ventas y costos"**

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Analiza los factores externos e internos de la empresa para definir los precios de los productos o servicios.

Identifica las cuentas de ingresos y gastos relacionadas con la actividad de mercadeo mediante la aplicación de principios contables y el conocimiento de las variables relacionadas.

Interpreta los indicadores, con base en la información contable y financiera y su comportamiento frente a los indicadores de inflación y evaluación.