

**INSTITUCIÓN EDUCATIVA TÉCNICA EMPRESARIAL MIGUEL DE
CERVANTES SAAVEDRA**

LIZETH ROCIO SANABRIA PULIDO

JOHANNA DÍAZ RAMÍREZ

PLAN DE MEJORAMIENTO 2

IBAGUÉ - TOLIMA

11°

2021

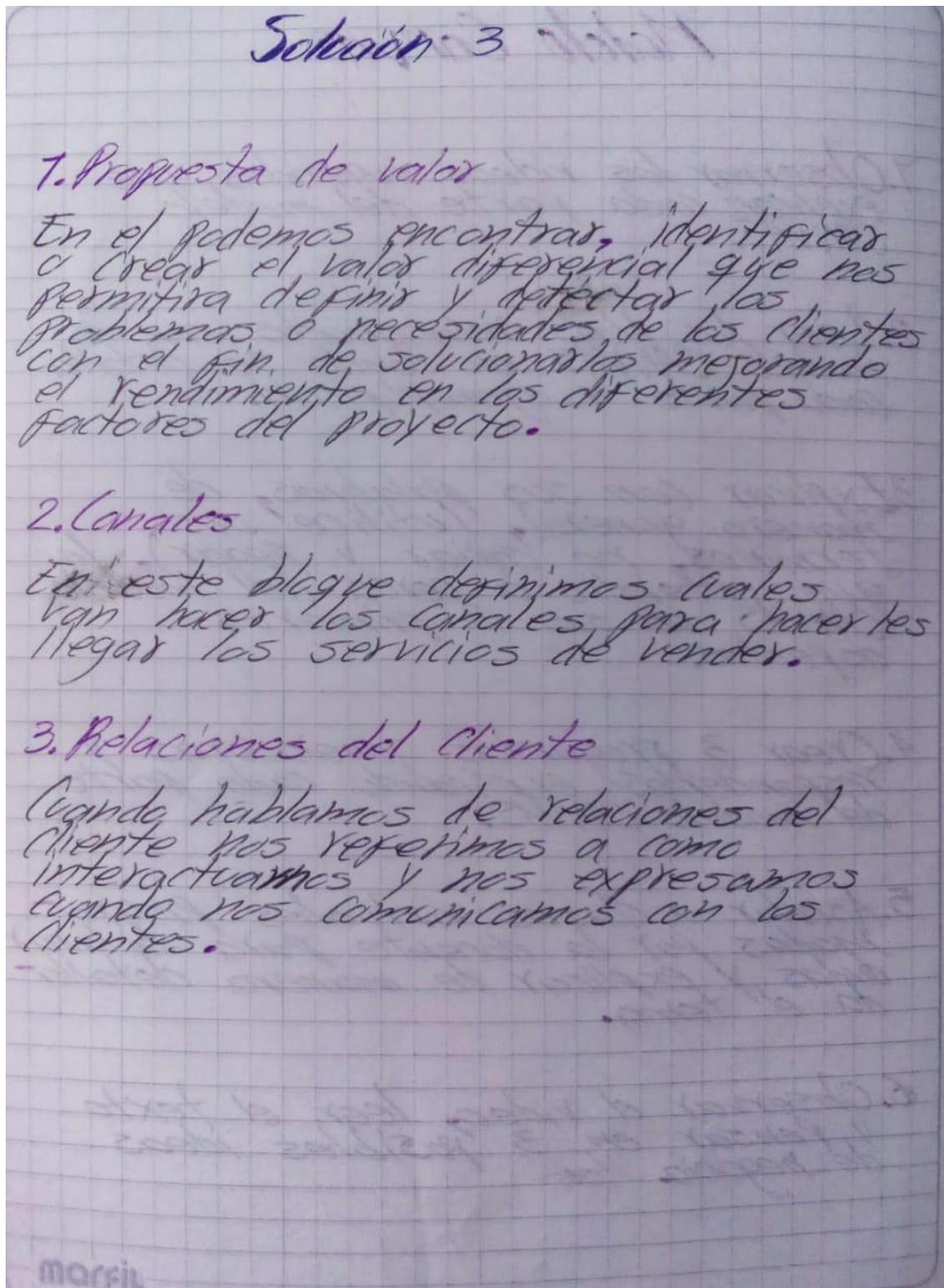
ACTIVIDAD 1 MODELO CANVAS PRIMERA PARTE

- 1- Observar los videos sugeridos que explican cada parte del modelo CANVAS.
- 2- Leer los blogs relacionados con el modelo CANVAS en donde se detalla cada parte y ejemplificala.
- 3- Explicar con sus palabras, de manera general, (utilice sus términos, no copiar y pegar), lo que entendió a cerca del modelo CANVAS EN SUS 3 PRIMEROS ASPECTOS.

1.Propuesta de valor

2.Canales

3.Relaciones del cliente



- 4- Crear 3 preguntas generadoras y responderlas explicando cada parte del modelo CANVAS.

R/= 1) ¿Cuáles son los beneficios de este modelo?

- Simplicidad de interpretación.
- Enfoque integral y sistémico.
- Cambios y repercusiones.
- Cualquier tamaño, cualquier actividad.
- Lenguaje visual.
- Sinergia y trabajo en equipo.
- Análisis estratégico en una hoja.

2) ¿Qué necesidades puede tener un cliente?

- R/=** -Escucha a los clientes.
- Ponte en su lugar.
 - Experimenta tus propios productos.
 - Aprende de tu competencia.
 - Proporciona una experiencia completa a los clientes.
 - Transmite seguridad a tus clientes.

3) ¿Que necesidades debe satisfacer con mi servicio o producto?

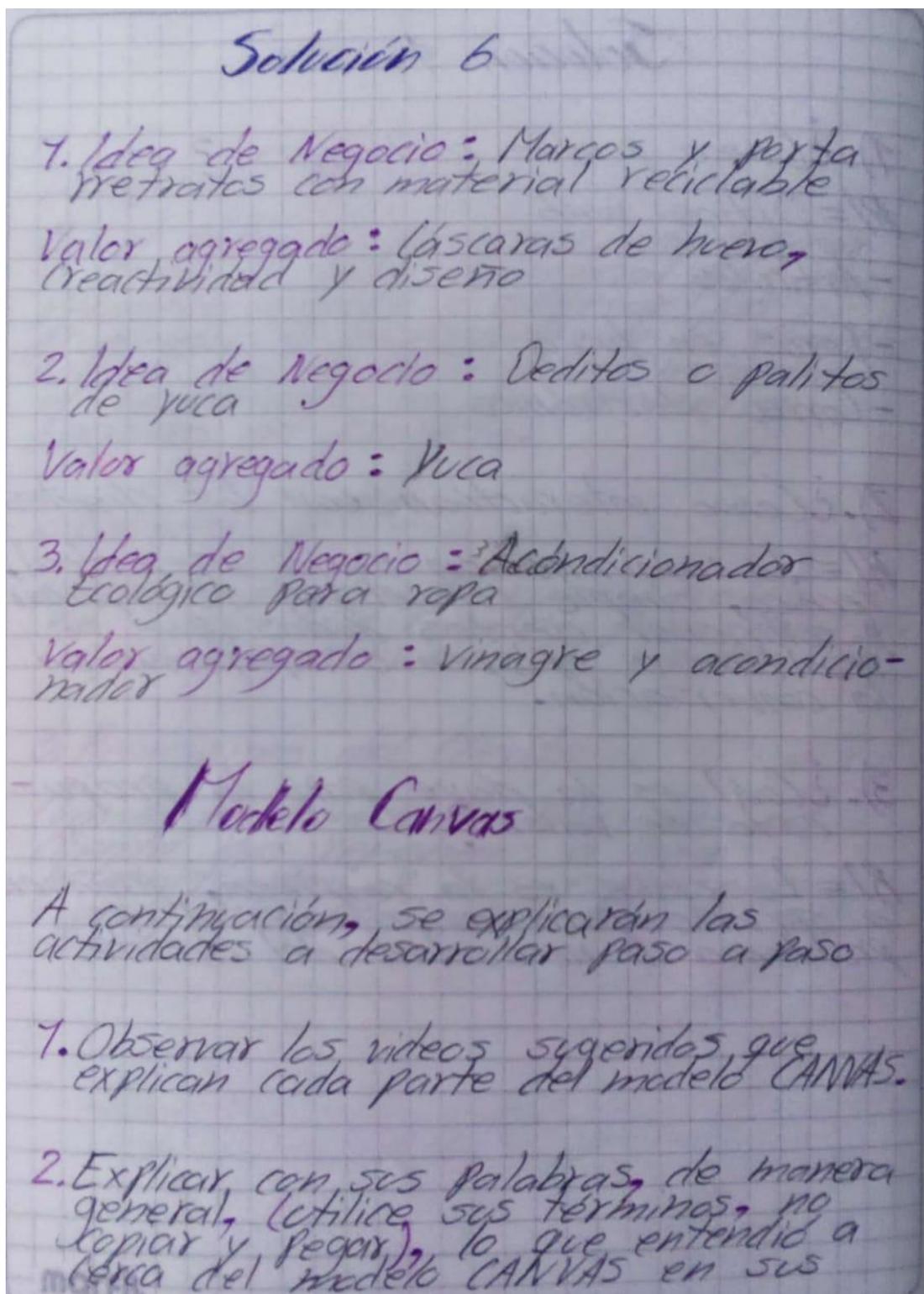
R/= -Funcionalidad

- Precio
- Conveniencia
- Experiencia
- Diseño
- Confiabilidad
- Performance
- Eficiencia
- Compatibilidad
- Empatía
- Justicia
- Transparencia
- Control
- Opciones

-Información

- 5- Asistir a clase virtual programada por la docente para aclarar dudas y explicar de manera detallada el tema.
- 6- Observar el video, leer el texto y pensar en 3 posibles ideas de negocio dando clic en el siguiente link.

<http://sinapsis.club/web/uploads/9303/bd8c02347a-1-la-idea-de-negocio.docx>

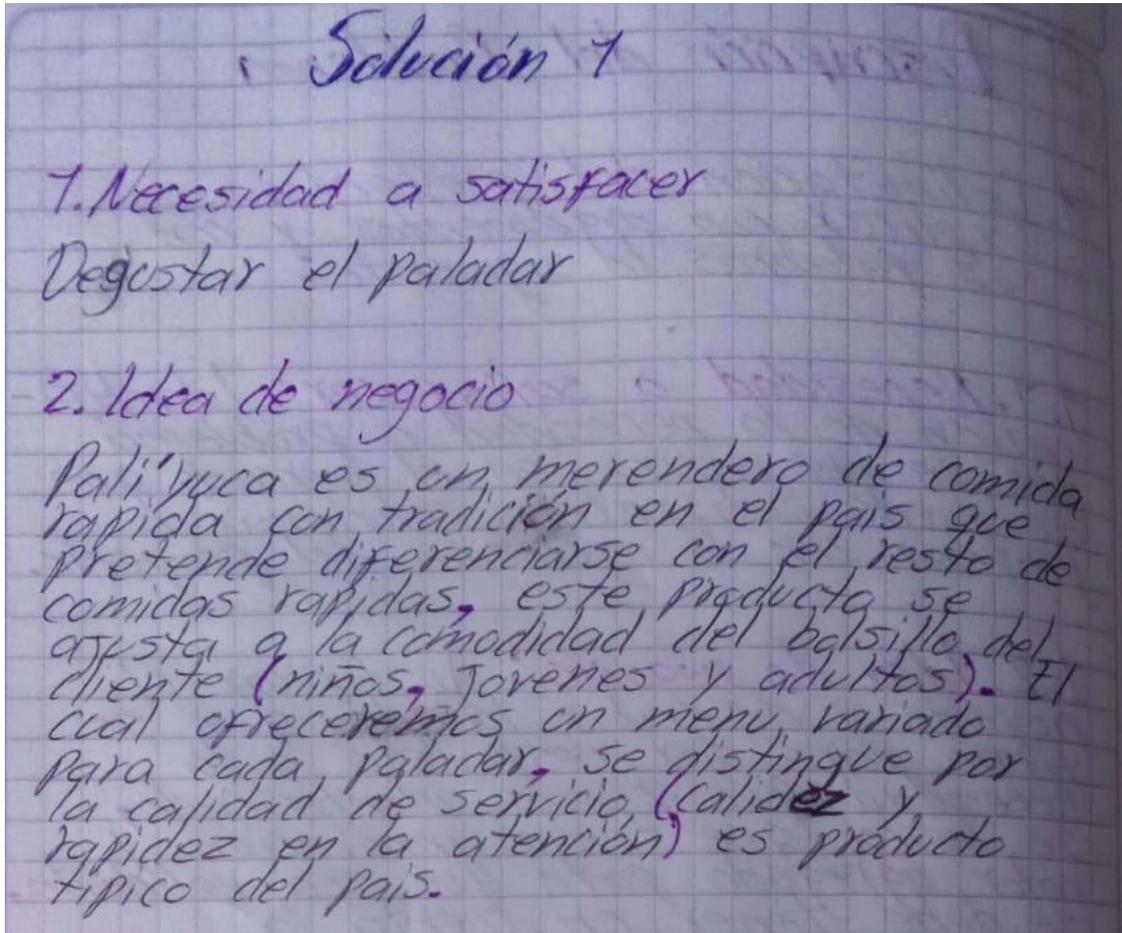


ACTIVIDAD 2 IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO

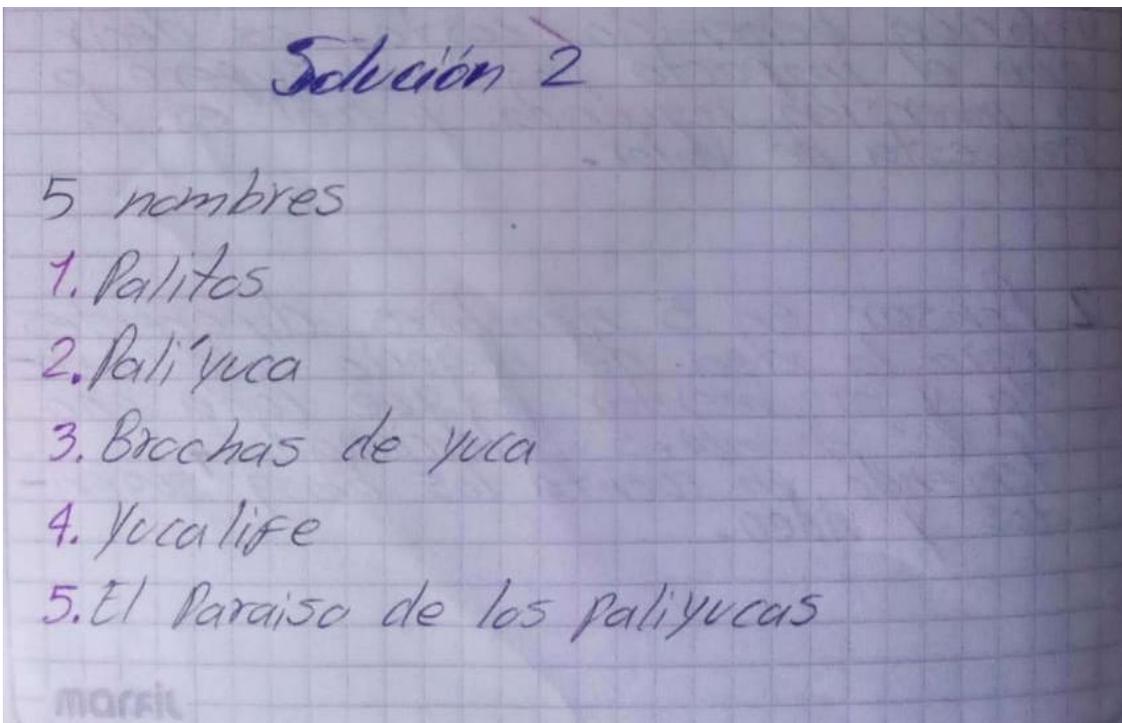
- 1- Delimitación del proyecto. Explicar con argumentos y con sus palabras lo siguiente:

1.1 NECESIDAD A SATISFACER: Identificación de la necesidad o problema que se encuentra en el mercado que se puede satisfacer, solucionar o prevenir con la ejecución del proyecto.

1.2 IDEA DE NEGOCIO: Justificar el proyecto y describir la idea que se tiene para dar respuesta a la necesidad que hemos identificado, se busca que tenga innovación y valor agregado para que sea validada, se debe tener en cuenta la relación Beneficio / Costo, es decir que el impacto positivo supere a la inversión requerida y cuál es la propuesta de valor.



2- Pensar en 5 nombres diferentes para la idea de negocio seleccionada y argumentar porque cada uno de los nombres seleccionados, teniendo en cuenta los blogs sugeridos y video



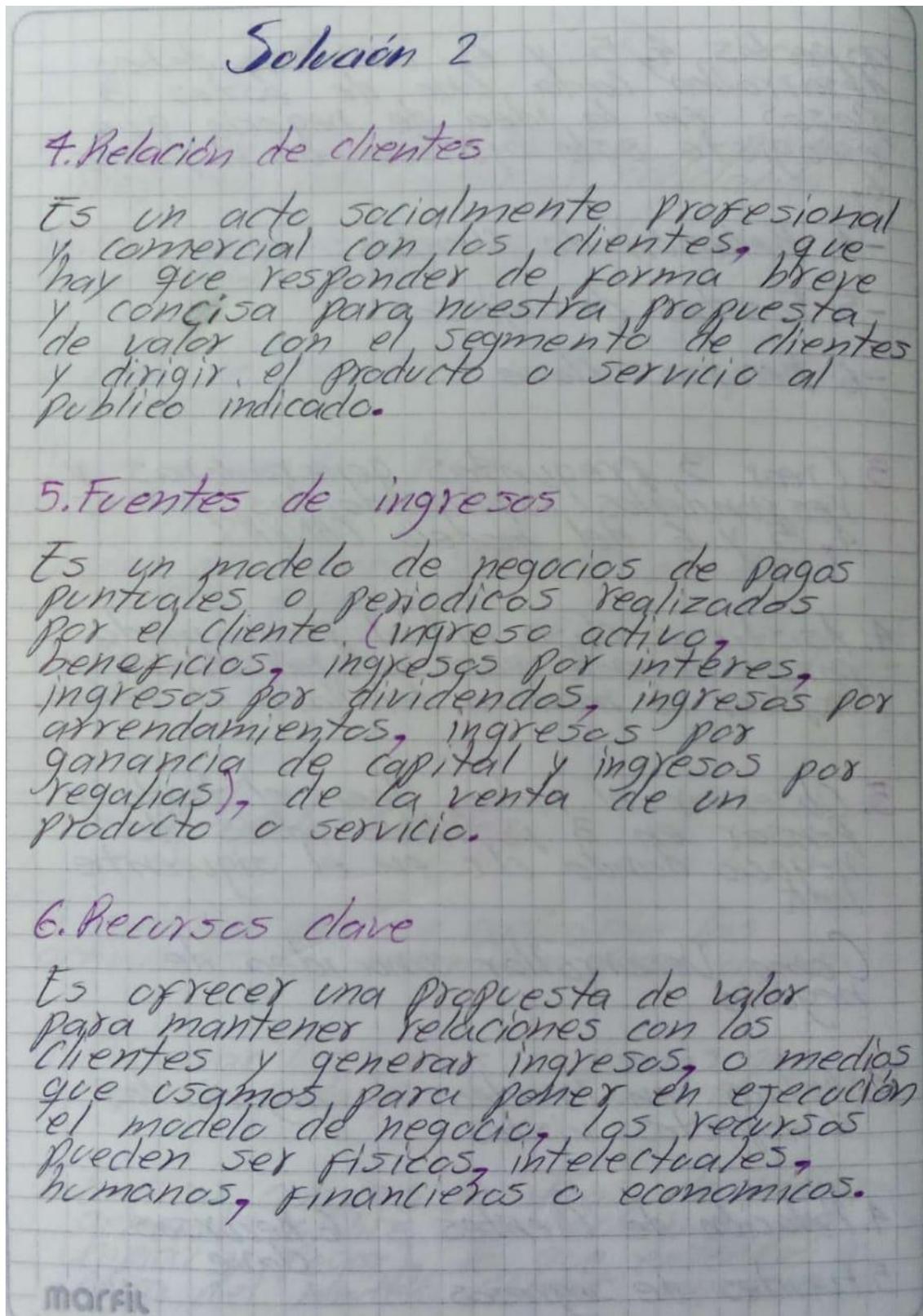
A continuación, se explicarán las actividades a desarrollar paso a paso

- 1- Observar los videos sugeridos que explican cada parte del modelo CANVAS
- 2- Explicar con sus palabras, de manera general, (utilice sus términos, no copiar y pegar), lo que entendió a cerca del modelo CANVAS EN SUS ASPECTOS 4,5 y 6, es decir, debes desarrollar cada uno de estos 3 pasos en la idea de negocio que escogiste esto aparece en el punto 6

4.Relación de clientes

5.Fuentes de ingresos

6.Recursos clave



- 3- Crear 3 preguntas generadoras y responderlas explicando las partes 4, 5 y 6 del modelo CANVAS

Solución 3

1) ¿Cómo obtener información para conocer a tus clientes?

R1= Definir los objetivos de lo que quiere averiguar.

- Identificar si la respuesta es cualitativa o cuantitativa.
- Realizar encuestas tanto físicas como virtuales con un objetivo específico.

2) ¿Que debo hacer para generar más fuentes de ingreso?

R1= Invertir en bienes raíces

- Trabajar en tiempos libres
- Rentar un apartamento o auto
- Abrir una tienda en línea

3) ¿Cuáles son los socios claves?

R1= Personas

- Proveedores
- Empresas
- Red de contactos
- Instituciones Públicas o privadas

4- Asistir a clase virtual programada por el docente para aclarar dudas y explicar de manera detallada el tema

5- Observar el video, leer el texto y pensar en 3 posibles ideas de negocio dando clic en el siguiente link

<http://sinapsis.club/web/uploads/9197/ee27e623c3-como-generar-una-idea-de-negocio.docx>

6- Aplicar en la idea de negocio los 3 aspectos vistos

4.Relación de clientes

5.Fuentes de ingresos

6. Recursos clave

Solución 6

4. Relación de clientes

La relación que se estableciera con los clientes es de forma personal entablando confianza, sinceridad y transparencia utilizando una comunicación cordial.

Tipos de relaciones

Personal
Cara a cara → Comunicación Directa

Telefónica
A distancia → Comunicación Indirecta

Automatizada
Ofrecer atención
Página web
Domiciliaria → Atención Directa

Individualizada
Ofrecer servicio a quien lo requiera → Servicio particular o exclusivo

5. Fuentes de ingresos

- Ingreso del producido - venta
- Ingreso de socios para invertir
- Ingreso con fianza personal con salario

6. Recursos clave

Humanos = Personal en atención al cliente

Intelectuales = Menú - Marca

Físicos = Instalaciones (punto de producción y venta)

Redes de distribución = (domiciliarios)

Maquinaria

ACTIVIDAD 4: IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO

- 1- Piense en 3 posibles nombres para su idea de negocio con base en la explicación y argumentando cada uno

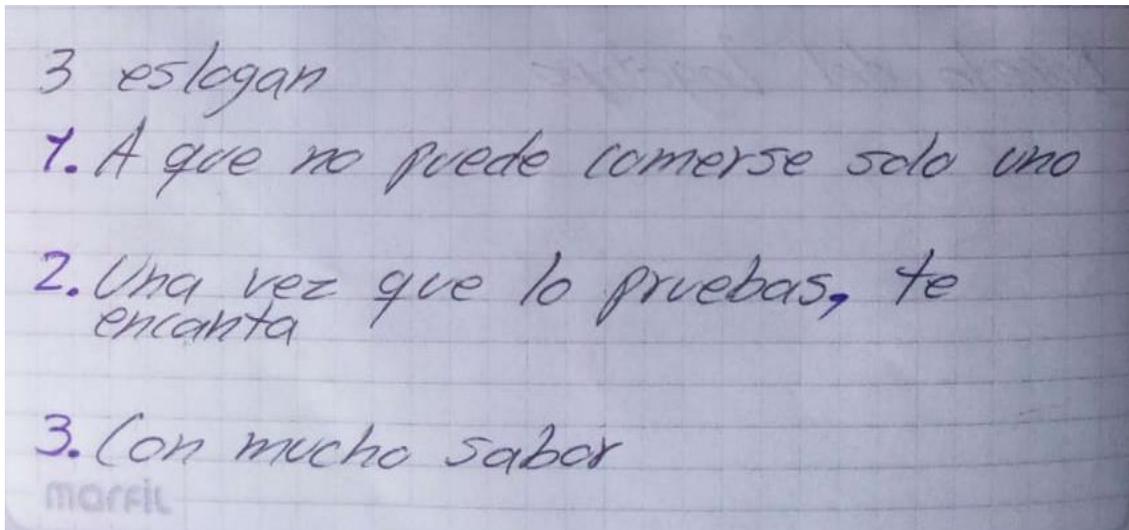
3 Nombres

1. Pali'yuca
Proviene de su forma de presentación y de su ingrediente principal.
2. El paraíso de los Pali'yuca
Proviene del placer de degustar el ingrediente principal y los diferentes rellenos.
3. Deliyuca
El nombre Deliyuca, proviene de Veli (delicia) y yuca (tuberculo o raíz comestible).

- 2- Creo el boceto del logotipo de su idea de negocio, dibujado por usted, con color y sin usar ninguna herramienta de internet



- 3- Escribir 3 posibles eslóganes acordes con su idea de negocio, recuerde que es una rase corta que podría rimar para llamar la atención



- 4- Redactar 1 objetivo general de su idea o proyecto de negocio y 3 objetivos específicos

Solución 5

Objetivo General

Dar a conocer una comida tipo callejera, para disfrutar a cualquier hora del día.

Objetivos Específicos

- Establecer los tipos de perfiles de los clientes y así también los diferentes conceptos del marketing mix.
- Conocer los requisitos técnicos mínimos para realizar el proyecto.
- Determinar la viabilidad financiera del plan de negocios.
- Identificar la estructura administrativa correcta para llevar a cabo la realización de negocios.
- Los marcos adecuados "teórico, conceptual y legal" que identifiquen el sector de desarrollo de la idea de negocio.

marfil

ACTIVIDAD 5 MATRIZ DOFA Y ENCUESTA

- 1- Realizar la Matriz DOFA correspondiente a su idea de negocio, analizando la situación actual de la empresa en los aspectos (Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas, explicar 5 aspectos de cada uno) y el entorno mostrando los las situaciones reales de su empresa y el contexto, explicando 3 estrategias coherentes que permitan potenciar y mejorar la idea de negocio cruzando la información de los aspectos analizados anteriormente, en las casillas correspondientes

MATRIZ

DOFA

	Fortalezas (F)	Debilidades (D)
	<ul style="list-style-type: none"> - Exclusividad y diferenciación en los productos fabricados de forma tradicional. - Materia prima de fácil adquisición y a bajo precio. - Paliyuca es un producto 100% natural y posee un alto contenido nutritivo. - Producto y control de calidad. - Tiempo de vida del producto. 	<ul style="list-style-type: none"> - Al ser una empresa nueva su participación en el mercado es baja. - Falta de conocimiento de la empresa dentro del sector. - Puede originar un lento crecimiento en las ventas por ser un producto nuevo en el mercado. - Falta de contactos o clientes. - Falta de experiencia.
Oportunidades (O)	Estrategia (FO)	Estrategia (DO)
<ul style="list-style-type: none"> - Creciente demanda de productos naturales y tradicionales. - El consumidor se encuentra dispuesto a probar nuevos productos. - Crecimiento a largo plazo. - Competencia local inexistente. - Capacitación por el Sena 	<ul style="list-style-type: none"> - La exclusividad de este producto permite tener un crecimiento a largo plazo. - Con la capacitación que el Sena ofrece, a corto plazo, se obtiene un producto de calidad. - Paliyuca es un producto 100% natural que por lo general el consumidor lo encuentra atractivo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Con la falta de conocimiento del sector alimentario, se capacitará al personal. - Se implementarán folletos, anuncios, etc., promocionando el producto. - Para incrementar las ventas se visitará a los clientes de los diferentes supermercados ofreciendo una degustación con el fin de transformarlo a un cliente potencial.

Amenazas (A)	Estrategia (FA)	Estrategia (DA)
<ul style="list-style-type: none"> - Alta competencia de grandes industrias nacionales. - Inexistencia de denominaciones de origen y de procedencia de los productos. - Tasa de desempleo. - No cuenta con una estructura comercial propia. - Deficiencias de infraestructura. 	<ul style="list-style-type: none"> - Nuestra empresa al ser de materia prima permitiría realizar un convenio con una industria grande para su producción. - Palitruca, al ser un 100% natural proporcionar una estructura de vitaminas que proporcionar a todo cliente. - Al ser un producto nuevo podríamos generar y disminuir la tasa de desempleo a nivel nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> - Al tener falta de experiencia no podríamos aportar buenos empleos a la sociedad. - Por ser producto nuevo con un lento crecimiento en ventas fomentar técnicas de distribución venta puerta a puerta de nuestro producto. - De acuerdo a la producción y venta del producto implementa varias mejoras a la estructura.

2- Presentar la Matriz DOFA aplicado a sus vidas (solo los estudiantes que no entregaron a tiempo o enviaron incompletas las actividades del plan de mejoramiento)

M
A
T
R
I
Z

D
O
F
A

Fortalezas (F) Debilidades (D)

- Soy inteligente.
- Me gusta aprender muchas cosas nuevas.
- Me adapto facil a cualquiera situacion que se presente.
- Me gusta hacer las cosas bien.
- Apoyo de mi familia.
- Mal genio.
- Miedo a realizar las cosas mal.
- Desconfiada.
- Testaruda en algunas ocasiones.
- Exploto con mucha facilidad ante eventos fuertes.

Oportunidades

- Graduarme.
- Aprender varios idiomas.
- Viajar al extranjero.
- Conocer diferentes culturas.
- Exitos que he podido lograr en mi vida.

Estrategia (FO)

- Terminar mis estudios para lograr encontrar un trabajo estable y bien remunerado sacar a mi familia adelante y a mi misma.
- Ser disciplinada y responsable.
- Con mis ganas de aprender cosas nuevas y mi forma de convencer a quien me pueden ayudar a conseguir el viaje al extranjero y la visa para poder hacerla.

Estrategia (DO)

- Aprender otro idioma me permitira ser mas comunicativa y asi desarrolle un mejor ambito.
- Culminar mis estudios.
- Alejarse de las malas cosas a presentarse al algun objetivo me propiame a cumplirlo y asi logro un cambio en mi actitud.

Amenazas (A)

- Malas amistades.
- Carrera equivocalada.
- Tener un puntaje bajo en el ICFS.
- Quedarme sin ingresos o recusas para emprender con mis proyectos futuros.
- Cansancio.

Estrategia (FA)

- Vencer todos los obstaculos que se me presenten.
- Mejorar mis de fechas y que las cualidades buenas que tengo me permitan tener un buen proyecto de vida.
- Los problemas que se presenten, razonar sobre ellas para que no me afecten ni me daban los objetivos que estoy dispuesta a cumplir.

Estrategia (DA)

- Diseñar planes para gradir este tipo de amistades y mal genio.
- Tener claro los objetivos y trazarme pequeñas metas del proyecto para lograrlas a corto plazo.
- Tener confianza y acción integral para mejorar.

- 3- Realizar la encuesta de su idea de negocio aplicando lo aprendido en clase (3 partes, justificación, definición de los encuestados y preguntas) debe realizar por lo menos 3 preguntas para identificar los encuestados y debe realizar mínimo 10 preguntas que le sirvan para mejorar la idea de negocio o conocer que piensan los clientes potenciales

Solución 3

Encuesta

Nombre Completo: _____

Edad: _____ Estado Civil: _____

Sexo: _____

Responda las siguientes preguntas

1. ¿Cuál es el principal beneficio que recibes al consumir nuestro producto?

2. Con qué frecuencia consume nuestro producto?

Diariamente

Una vez a la semana

2-3 veces al mes

marfil

3. En general ¿qué tan satisfecho está usted con nuestro producto?

- Muy satisfecho
- Satisfecho
- Neutral
- Insatisfecho
- Muy insatisfecho

4. Compraría nuestro producto de nuevo?

- Definitivamente
- Probablemente
- No estoy seguro

5. Cuando contacto a nuestro equipo de atención al cliente, se resolvieron todas sus dudas relacionadas con el producto?

Si

No

6. Considerando las siguientes opciones, ¿cuál crees que son las características que tendría el representante de servicio al cliente que te atendió?

Paciencia

Conocimiento del producto

Entusiasmo

Cortesía

Amabilidad

Capacidad de respuesta

Otros

marfil

7. Que metodo utilizo para comprar el producto?

Internet

Telefono

En la tienda

Otros

8. En tu opinion, ¿cuáles son las cosas que más te gustan de nuestro producto?

9. Qué mejoras se pueden hacer al producto?

10. Qué recomendaciones ofrecerías para mejorar nuestro producto?

- 4- Presentar en un solo trabajo, consolidadas, después de entregar esta actividad y en el mismo documento preferiblemente, como plan de mejoramiento las actividades incompletas, mal hechas o que no se han presentado o que se han presentado a destiempo, que se encuentran activas en la plataforma