

PLAN DE MEJORAMIENTO

HEYDY DAYANNA DELGADO AMAYA

JOHANNA DIAZ

I.E MIGUEL DE CERVANTES SAAVEDRA

MERCADEO Y VENTAS

IBAGUE-TOLIMA

GRADO 11

2021

Identificación de la idea de negocio.

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 ejemplifican.
3. Explicar con sus palabras, de manera general, utilice sus terminos, no copiar y pegar, lo que entendió acerca del modelo canvas en sus tres aspectos.

Pl = El modelo canvas ES una herramienta que nos permite realizar y crear modelos de negocios innovadores de forma rápida y efectiva.

Aspectos

- Propuesta de valor: ES el Problema o necesidad que se le brinda a los clientes para satisfacer sus necesidades o deseos.
- Segmentación de mercados: consiste en dividir al publico-objetivo en grupos con características y necesidades semejantes con el fin de poder ofrecer una oferta diferenciada y adaptada para cada uno de los grupos objetivo.
- Canales: ES la forma en la cual nuestros productos se van a promocionar y distribuir.

4. Crea 3 preguntas generadoras y responderlas explicando cada parte del modelo canvas.

Pl =

1. ¿cual es la importancia del modelo canvas?

Pl = El modelo canvas es muy importante ya que nos permite proyectarnos y definir nuestra idea de negocio con mas claridad.

2. ¿Cuáles son las principales partes para generar un modelo canvas?

- R1 =
- Segmento de mercados
 - Propuesta de valor
 - Canales
 - Relación con los clientes

3. ¿En qué se especifica el modelo canvas?

R1 = Se especifica en las ideas de negocios, visualizando la información de los clientes, y así llevar a cabo un excelente proyecto.

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.

R1 = Decoraciones para hogares elaborados en material reciclable.

Valor agregado: Material Reciclable (cascaras de huevos, botellas plásticas, etc.), innovadores creativos y llamativos.

- Canastas de Patacón Bello

Valor agregado: Sus diferentes formas de presentación y sabores.

- Parque de globos aerostáticos.

Valor agregado: Turismo e implementación de animales.

Actividad 2

1. Delimitación del proyecto. Explicar con argumentitos 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.

R/ = Debido a que muchos niños les gusta masticar sus juguetes e incluso metérselos a la boca, lo que se pretende con esto es que los niños no corran ningún peligro de ingerir alguna pieza de sus juguetes y puedan divertirse y disfrutar de sus deliciosos sabores.

1.2. Idea de Negocio = justificar el proyecto y describir la idea de negocio que se tiene para dar respuesta a la necesidad que hemos identificado, se busca que tenga innovación y valor agregado para que sea válida, se debe tener en cuenta la relación Beneficio/Costo, es decir que el impacto positivo supere a la inversión requerida y cual es la propuesta de valor.

R/ = Consiste en elaborar juguetes totalmente comestibles que busca llamar la atención de los niños, ofreciéndoles un producto innovador y de buena calidad para que a través de ellos se puedan divertir y degustar la variedad de sabores que se ofrecen.

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 u video.

- R/ =
- Edible Toys
 - Juguetería dulce
 - El Palacio de la Juguetería Comestible
 - La Juguetería Mágica
 - La Dulce Juguetería

Actividad 3. Modelo Canvas Segunda Parte

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

1. Observar los videos sugeridos que explican cada parte del modelo canvas

2. Explica con sus palabras, de manera general, utilice sus terminos, 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 claves

R/ = Relación de clientes = son aquellas estrategias que nos permiten atraer, mantener y expandir la relación directa con el cliente.

Fuentes de ingreso = ES la que determina la estabilidad financiera de nuestra empresa, y aquel método en el cual se recibe el dinero generado por los productos

Recursos claves = Los recursos claves son aquellos que nos permiten producir y llevar a cabo la realización de nuestro producto para ofrecerlos al mercado

3. Crea 3 Preguntas generadoras y respondelas explicando las partes 4, 5 y 6 del modelo Canvas

R/ = Preguntas generadoras

1. Como mantener una buena relación con nuestros clientes?

R/ = Darle prioridad a los clientes

- Ser cordial y mostrarles interes
- Atender todas sus quejas y dudas
- Ser comprensivos
- Hacer sentirlos cómodos y a gusto en la empresa

4. ¿Que tipo de Fuentes de ingresos hay?

- R/= *
- * Venta de activos
 - * Cuota de pago por uso
 - * Prestamos
 - * Publicidad

5. ¿Cuales son los tipos de recursos claves de una empresa?

- R/= - la maquinaria
- medios tecnologicos.

6. Asistir a clase virtual Programada por el docente para aclarar dudas y explicar de manera detallada.

7. observa el video, leer el texto y pensar en 3 posibles ideas de negocio.

R/= - crear tu postre por medio una app

Consiste en crear y personalizar te propio postre por una aplicación que te hará exactamente lo que desees.

- un coche para bebés con ruedas de patineta

Se trata de un coche multifuncional que se puede convertir en patineta lo que hace que sea más rápida y divertida tanto como para los niños como para los padres.

- Decoración para los hogares

Consiste en elaborar decoraciones para los hogares en material reciclable innovadoras, creativas y llamativas.

8. Aplicar en la idea de negocio los 3 aspectos vistos.

R/= Juguetes irresistibles

Relación de clientes:

- Asistencia personal
- call center
- Redes sociales

Fuentes de ingresos:

- Venta de activos
- venta online y directa
- Tarjetas de credito y debito

Recursos claves:

- Buen personal capacitado
- Excelente publicidad a través de las redes sociales
- Ofertas y descuentos

Actividad 4: Identificación de la idea de negocio

1. Piensa en tres posibles nombres para su idea de negocio con base en la explicación

- Pl =
- Juguetes adultos
 - Edible toys
 - El gran sabor de la juguetería

2. Crea un Boceto del logotipo de su idea de negocio. Dibujada por usted, con color y sin usar ninguna herramienta de internet.

3. Escribir 3 posibles Slogan acordes con su idea de negocio. Recuerde que es una frase corta que podría rimar para llamar la atención

- Pl =
- * Anímate a probar la diversión
 - * Siente la diversión en tu paladar
 - * Disfruta la sensación de comer te
 - * Juguete favorito

4. Redactar 1 objetivo general de su idea de negocio y 3 objetivos específicos

Objetivo general

Dar a conocer nuestros productos y lograr poseerlos en el mercado estableciendo estrategias comerciales a través de los juguetes comestibles que vayan dirigidos a la recreación y al aprovechamiento del tiempo libre de nuestros clientes y así satisfacer un gusto marcando precios accesibles y una muy buena calidad de producto y servicio.

Objetivos Específicos

- Expandir los productos
- Garantizar productos de excelente calidad
- elaboración de productos innovadores con buen control de higiene.

MATRIZ DOFA PERSONAL

Fortalezas

- Ser creativa
- Justiciera
- Honesta
- Solidaria
- Respetuosa

Debilidades

- Inconformidad
- Mal genio
- Pereza
- Orgullosa
- tímida

Oportunidades

- Conseguir empleo
- Viajar al extranjero
- Aprender varios idiomas
- Estudiar en una universidad.

Estrategia F-O

- Graduarme y conseguir un trabajo estable para continuar con mis estudios
- Tener ganas de salir adelante
- Dedicación y tiempo a mis estudios
- Motivación para poder realizar correctamente mis proyectos.

Estrategias D-O

- Ser perseverante y no rendirme
- Seguir adquiriendo conocimientos nuevos
- Evitar ciertas distracciones
- Ser una gran profesional.

Amenazas

- Pocos recursos
- Falta de apoyo
- Falta de oportunidades
- Competitividad
- Cansancio

Estrategias F-A

- Seguir mejorando mis malas actitudes
- Seguir adelante sin importar los obstáculos que se me presenten.
- alejarme de malas amistades

Estrategia D-A

- Darle prioridad a mis estudios y proyectos
- Tener claro mis objetivos
- Superarme como persona
- Tener confianza en mi misma.

Logo

