



# Erasmus+



# NETRISE

## Unidad 2 Iniciar un negocio

### Sampler Respuestas

*El apoyo de la Comisión Europea a la producción de esta publicación no constituye un respaldo de los contenidos, que reflejan únicamente las opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.*

Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union





INICIAR UN NEGOCIO

RESULTADO	
-----------	--



Internal Verification

Name: Heather Hughes

Sign: *Heather Hughes*

Date 01 Nov 2019 V1

ERASMUS NETRISE

Cualificaciones SCQF y EQF

MATERIAL DE EVALUACIÓN

NÚMEROS DE UNIDAD: 2

TÍTULOS DE LAS UNIDADES: Iniciar un negocio

RESULTADO(S): 1

EVALUACIONES: PREGUNTAS DE RESPUESTA RESTRINGIDA A LIBRO ABIERTO

COMPLETADO POR: Nombre del estudiante: .....

Fecha: .....

Firma: .....

EVALUADO POR: Nombre del tutor: .....

Fecha: .....

Firma: .....



## INICIAR UN NEGOCIO

**INSTRUCCIONES DE EVALUACIÓN**

- Debe enviar esta tarea a más tardar en la fecha de finalización de su curso.
- Puede utilizar los siguientes equipos o recursos durante esta evaluación:  
Esta es una evaluación de libro abierto. No hay restricciones en los materiales que puede utilizar.
- Esta evaluación se calificará como Aprobado o Reprobado.
- Para lograr un Pase, debe cumplir con los requisitos de evidencia como se detalla en la especificación de la unidad.

Si su trabajo se califica como "Fallido", se le dará una nueva sentada. Si su trabajo se califica como "Reprobado" en su segundo intento, se le puede dar una tercera y última evaluación, PERO SOLO SI ASÍ LO ACUERDAN LOS MIEMBROS DE SU EQUIPO DE CURSO DE PERSONAL.

Si no está satisfecho con la calificación otorgada por el tutor, debe hablar con su tutor en primera instancia. Si no está satisfecho con esta respuesta, el tutor la llevará a su gerente de línea.



## INICIAR UN NEGOCIO

## DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD DEL ALUMNO

<b>Nombre del alumno</b>			
<b>Grupo de clase</b>			
<b>Tutor</b>			
<b>Unidad/Asignatura</b>		<b>Resultado(s)</b>	
<b>Fecha de envío objetivo</b>			
<b>Fecha real de presentación</b>			

"Declaro que esta presentación es completamente mi propio trabajo, y cualquier contenido de otros autores ha sido claramente reconocido y referenciado. Entiendo que la organización tomará medidas disciplinarias si este no es el caso".

Firma del alumno: \_\_\_\_\_



## INICIAR UN NEGOCIO

## Section 2 — Instruments of Assessment

### Instrument of Assessment 1

### *Restricted response questions*

El nombre del alumno \_\_\_\_\_

#### Resultado 1 Describe la actividad requerida para establecer un negocio

1. De la siguiente lista, el círculo de 4 actividades que mejor describe las formas de identificar una nueva idea de negocio
  - a. Analizar el mercado actual
  - b. Elige algo divertido que te guste hacer
  - c. **Decide tu mercado objetivo**
  - d. **Identifique dónde sus competidores no están cumpliendo**
  - e. **Busque un vacío en el mercado que nadie está llenando actualmente**
  - f. **Realizar encuestas/grupos focales para averiguar qué quieren los clientes**
  - g. Copiar lo que otras empresas ya están haciendo
  
2. **Describe lo que se entiende por la regla 40 40 20**
  - **El 40% del éxito de tu marketing depende del público objetivo**
  - **El 40% del éxito de tu marketing depende de lo que estás ofreciendo (producto o servicio)**
  - **El 20% del éxito de tu marketing depende de la creatividad**

**INICIAR UN NEGOCIO**

3. Describa la declaración "Mercados objetivo" en menos de 100 palabras.

Los mercados objetivo son grupos de clientes elegidos utilizados por las empresas para enfocar la venta de su producto / servicio. Es un grupo específico de personas a las que ha decidido dirigirse con su producto. Los miembros del grupo tienen deseos y necesidades similares. Focalización en los mercados objetivo hace que sea más fácil desarrollar productos que la gente quiera comprar.

Ningún producto puede satisfacer las necesidades de todos. Es poco práctico y poco realista desarrollar y comercializar un producto que atraiga a todos.

4. Enumere a continuación 6 elementos clave para incluir en un plan de negocios exitoso

6 de la lista a continuación que se dará

- Resumen ejecutivo
- Objetivos /Metas
- Productos -
- Investigación de mercado
- Competencia
- Marketing
- Pronósticos financieros
- Propiedad y gestión
- Recursos humanos
- Detalles de la organización



### INICIAR UN NEGOCIO

5. Describa a continuación cuál sería su influencia en el mercado externo.

Mención Análisis PEST Debe incluir: Influencias políticas, económicas, sociales y tecnológicas

6. De la lista a continuación, círculo de 4 encabezados que mejor describe la información que recopila al realizar estudios de mercado

1. ¿Qué tipo de cliente comprará su producto / servicio?
2. El precio que los clientes esperan pagar
3. Un plan de negocios completado
4. Con qué frecuencia comprarán el producto / servicio
5. Con muchos impuestos que tienes que pagar al gobierno
6. Lo que a los clientes no les gusta de tu producto/servicio

7. ¿Describir los beneficios de las redes empresariales?

La respuesta debe incluir:

Le ayuda a desarrollar un sistema de apoyo para compartir información y servicios con individuos y grupos que tienen un interés común.

La comunicación activa y regular con otros que tienen un beneficio mutuo ayuda a todos los involucrados.

Permite compartir información, recursos y leads.

Beneficio bidireccional: conocer a las personas, encontrar quién puede ayudarlo y cómo puede ayudar a los demás.



**INICIAR UN NEGOCIO**

RESULTADO	
-----------	--



Internal Verification

Name: Heather Hughes

Sign: *Heather Hughes*

Date 01 Nov 2019 V1

## ERASMUS NETRISE

Cualificaciones SCQF y EQF

<b>MATERIAL DE EVALUACIÓN</b>
-------------------------------

NÚMEROS DE UNIDAD: 2

TÍTULOS DE LAS UNIDADES: DESARROLLO DE HABILIDADES EMPRESARIALES

RESULTADO(S): 2

EVALUACIONES: PREGUNTAS DE RESPUESTA RESTRINGIDA A LIBRO ABIERTO

COMPLETADO POR:

Nombre del estudiante:

Fecha:

Firma:

EVALUADO POR:

Nombre del tutor:

Fecha:

Firma:



## INICIAR UN NEGOCIO

**INSTRUCCIONES DE EVALUACIÓN**

- Debe enviar esta tarea a más tardar en la fecha de finalización de su curso.
- Puede utilizar los siguientes equipos o recursos durante esta evaluación:  
Esta es una evaluación de libro abierto. No hay restricciones en los materiales que puede utilizar.
- Esta evaluación se calificará como Aprobado o Reprobado.
- Para lograr un Pase, debe cumplir con los requisitos de evidencia como se detalla en la especificación de la unidad.

Si su trabajo se califica como "Fallido", se le dará una nueva sentada. Si su trabajo se califica como "Reprobado" en su segundo intento, se le puede dar una tercera y última evaluación, PERO SOLO SI ASÍ LO ACUERDAN LOS MIEMBROS DE SU EQUIPO DE CURSO DE PERSONAL.

Si no está satisfecho con la calificación otorgada por el tutor, debe hablar con su tutor en primera instancia. Si no está satisfecho con esta respuesta, el tutor la llevará a su gerente de línea.



## INICIAR UN NEGOCIO

## DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD DEL ALUMNO

<b>Nombre del alumno</b>			
<b>Grupo de clase</b>			
<b>Tutor</b>			
<b>Unidad/Asignatura</b>		<b>Resultado(s)</b>	
<b>Fecha de envío objetivo</b>			
<b>Fecha real de presentación</b>			

"Declaro que esta presentación es completamente mi propio trabajo, y cualquier contenido de otros autores ha sido claramente reconocido y referenciado. Entiendo que la organización tomará medidas disciplinarias si este no es el caso".

Firma del alumno: \_\_\_\_\_



**INICIAR UN NEGOCIO**

**Instrumento of Evaluacion 2**

***Preguntas de respuesta restringida***

**Resultado 2 – Describa la actividad requerida para promover su negocio**

**Nombre del candidato** \_\_\_\_\_

1. Nombre y describe las 4 Ps de Marketing

THE 4 Ps of MARKETING EXPLAINED			
PRODUCTO	PROMOCIÓN	LUGAR	PRECIO
1. ¿Hay demanda del producto o servicio?	1. Dar a conocer a los clientes un producto	1. La distribución es llevar el producto correcto al lugar correcto en el momento adecuado en la cantidad correcta y en las condiciones correctas	1. ¿Cuánto están dispuestos a pagar los clientes?
2. ¿Cómo hacer que el producto sea atractivo para el consumidor?	2. Publicidad	2. Almacenamiento	2. ¿Es el precio competitivo con otros productos?
3. Packaging- incluye el diseño, el color, el tamaño y los nombres de marca	3. Cupones	3. Almacenamiento	3. ¿Puede la empresa obtener ganancias?
	4. Reembolsos	4. Transporte	
	5. Ventas		
	6. Regalamientos gratis		
	7. Publicidad		



## INICIAR UN NEGOCIO

### 2. Describa por qué la marca es importante para su negocio.

Su marca expresa su visión corporativa, lo distingue de los competidores y es una señal duradera, memorable y convincente para sus clientes. La fuerza de tu marca depende de que la tuya sea diferente de las demás y relevante.

Distingue su producto de los demás. Retrata una promesa a sus clientes. Incorpora no solo el producto o servicio en sí, sino también la experiencia del consumidor y el apego emocional que su cliente recibe cuando usa su producto. Puede retratar la personalidad de la marca. Esto juega un papel crucial en el desarrollo y mantenimiento de marcas fuertes. Es un conjunto de características humanas atribuidas a tu marca.

### 3. Describa la marca de una empresa de reconocimientomundial y por qué cree que es tan exitosa.

Debe mencionar logotipos, straplines, anuncios, técnicas de marca utilizadas, visuales, marca promise, personalidad de marca, etc.

**INICIAR UN NEGOCIO**

4. De la siguiente lista, círculo 4 declaraciones, que mejor describe el valor agregado que la marca aporta a una organización
- a. Genera nuevos clientes
  - b. Causa confusión
  - c. Apoya el reconocimiento de la empresa
  - d. Crea apatía del personal
  - e. Crea confianza en el mercado
  - f. Aumenta el valor del negocio
5. Describa la información esencial que incluiría como parte de una presentación para promocionar su negocio.

Nombre del producto / servicio El producto / servicio

Punto de venta único

Mercado objetivo

Ideas de marketing

Precios

**INICIAR UN NEGOCIO**

6. Describa qué es una USP y por qué es importante diferenciar su negocio de los competidores.

Punto de venta único

Define la posición única de su empresa en el mercado, llegando al corazón de su negocio: el valor que ofrece y el problema que puede resolver. Una USP fuerte articula claramente un beneficio específico, uno que otros competidores no ofrecen. Eso hace que tu producto se destaque.

7. Describe 4 métodos para promocionar tu negocio.

Debe mencionar y describe de lo siguiente:

- 1 Branding
- 2 Marketing
- 3 Redes
- 4 Publicidad
- 5 Redes Sociales
- 6 Boletines
- 7 Folletos
- 8 Carteles



**INICIAR UN NEGOCIO**

**INICIAR UN NEGOCIO**

8. Describe a continuación lo que debe incluirse en una estrategia de medios digitales y por qué es importante.

¿Por qué está utilizando los medios digitales para comercializar su negocio

ynuestromercado objetivo?

Plataformas digitales que tiene la intención

de utilizar El contenido que publicaráEl desarrollo de una estrategia deMedia digital es importante por muchas razones, entre ellas:

-

está diseñado para ayudarlo a centrarse en las personas relevantes a las que desea dirigirse y permite a las personas encontrar respuestas, soluciones o productos que desean

- Le ayuda a centrarse en las plataformas más relevantes para usar - lo obliga a realizar investigaciones

- Le ayuda a centrarse en el contenido más relevante para publicar que mantendrá a los clientes actuales interesados y atraerá a otros nuevos a su producto / servicio.