|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ACTIVIDAD DIDÁCTICA CUESTIONARIO | | | |
| Generalidades de la actividad   * Las indicaciones, el mensaje de correcto e incorrecto debe estar la redacción en segunda persona. * Diligenciar solo los espacios en blanco. * El aprendiz recibe una retroalimentación cuando responde de manera correcta o incorrecta cada pregunta. * Señale en la columna Rta. Correcta con una (x) de acuerdo con las opciones presentadas. * Al final de la actividad se muestra una retroalimentación de felicitación si logra el 70 % de respuestas correctas o retroalimentación de mejora si es inferior a este porcentaje.   Para sugerir este tipo de actividad tener presente equipo de Diseño Instruccional, que solo debe haber máximo doce opciones de pregunta y que cada campo tiene un límite de palabras permitidas para garantizar el responsive web. | | | |
| Instrucciones para el aprendiz | | Esta actividad le permitirá determinar el grado de apropiación de los contenidos del componente formativo Propuesta comercial.  Antes de su realización, se recomienda la lectura del componente formativo mencionado. Es opcional (no es calificable), y puede realizarse todas las veces que se desee.  Lea la afirmación de cada ítem y luego señale verdadero o falso según corresponda. | |
| Nombre de la Actividad | | Dominando las propuestas comerciales digitales. | |
| Objetivo de la actividad | | Identificar, comprender y aplicar los conceptos clave relacionados con el marketing digital, el cliente digital, las capacidades empresariales, la estructura de propuestas comerciales y las herramientas de presentación, mediante preguntas tipo verdadero/falso que promuevan el razonamiento crítico y la reafirmación conceptual. | |
| Texto descriptivo | | Lea cada enunciado referente a los temas desarrollados en el componente formativo y elija entre verdadero y falso según corresponda. | |
| PREGUNTAS | | | |
| Pregunta 1 Tema 1 | | El marketing digital se basa únicamente en la promoción de productos en redes sociales. | Rta(s) correcta(s) (x) |
| Opción a) | Verdadero | |  |
| Opción b) | Falso | | X |
| Comentario respuesta correcta | | Muy bien, el marketing digital abarca mucho más: incluye segmentación, experiencia de usuario, automatización, analítica y relaciones interactivas. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| Pregunta 2 | | Uno de los principios fundamentales del marketing digital es la personalización del contenido. | |
| Opción a) | Verdadero | | X |
| Opción b) | Falso | |  |
| Comentario respuesta correcta | | Excelente, personalizar el mensaje según el perfil del usuario mejora la relevancia y las tasas de conversión. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| Pregunta 3 | | El análisis del entorno digital permite anticipar movimientos del mercado y ajustar propuestas. | |
| Opción a) | Verdadero | | X |
| Opción b) | Falso | |  |
| Comentario respuesta correcta | | Así es, este análisis posibilita decisiones estratégicas informadas y adaptativas. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| Pregunta 4 | | El cliente digital espera inmediatez, personalización y comunicación clara por parte de la marca. | |
| Opción a) | Verdadero | | X |
| Opción b) | Falso | |  |
| Comentario respuesta correcta | | Muy bien, esas expectativas son clave en la experiencia digital actual. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| Pregunta 5 | | El perfilamiento conductual considera los valores y estilo de vida del cliente. | |
| Opción a) | Verdadero | |  |
| Opción b) | Falso | | X |
| Comentario respuesta correcta | | Correcto, esos aspectos corresponden al perfilamiento psicográfico. El conductual analiza hábitos como frecuencia de compra. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| Pregunta 6 | | Los mapas de calor y los test A/B son técnicas para analizar el comportamiento del cliente digital. | |
| Opción a) | Verdadero | | X |
| Opción b) | Falso | |  |
| Comentario respuesta correcta | | Así es, ambas herramientas ayudan a mejorar diseño y efectividad de contenidos. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| Pregunta 7 | | Los planes de mercadeo no influyen en el diseño de propuestas comerciales digitales. | |
| Opción a) | Verdadero | |  |
| Opción b) | Falso | | X |
| Comentario respuesta correcta | | Muy bien, los planes de mercadeo son la base estratégica de toda propuesta comercial. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| Pregunta 8 Tema 3 | | Una logística efectiva mejora la percepción del cliente y la competitividad de la propuesta. | |
| Opción a) | Verdadero | | X |
| Opción b) | Falso | |  |
| Comentario respuesta correcta | | Excelente, la eficiencia operativa respalda la promesa comercial. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| Pregunta 9 | | Los inventarios permiten establecer políticas de devolución y garantías dentro de la propuesta. | |
| Opción a) | Verdadero | |  |
| Opción b) | Falso | | X |
| Comentario respuesta correcta | | Correcto, las políticas de devolución y garantías se establecen en los términos y condiciones. El inventario define disponibilidad. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| Pregunta 10 | | Las pasarelas de pago y los descuentos tácticos fortalecen las propuestas comerciales en entornos digitales. | |
| Opción a) | Verdadero | | X |
| Opción b) | Falso | |  |
| Comentario respuesta correcta | | Así es, facilitan la transacción y aumentan la conversión. | |
| Comentario respuesta incorrecta | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Pregunta 11** | | El portafolio empresarial debe ser coherente con el tipo de cliente y canal de distribución. | |
| **Opción a)** | Verdadero | | X |
| **Opción b)** | Falso | |  |
| **Comentario respuesta correcta** | | Muy bien, esta coherencia facilita la segmentación efectiva de la oferta. | |
| **Comentario respuesta incorrecta** | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| **Pregunta 12** | | La capacidad de producción no influye en la confiabilidad de una propuesta comercial. | |
| **Opción a)** | Verdadero | |  |
| **Opción b)** | Falso | | X |
| **Comentario respuesta correcta** | | Correcto, la capacidad productiva determina si lo que se ofrece puede cumplirse. | |
| **Comentario respuesta incorrecta** | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| **Pregunta 13** | | Una propuesta comercial persuasiva debe conectar emocionalmente con el cliente digital. | |
| **Opción a)** | Verdadero | | X |
| **Opción b)** | Falso | |  |
| **Comentario respuesta correcta** | | Excelente, esta conexión fortalece la decisión de compra. | |
| **Comentario respuesta incorrecta** | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| **Pregunta 14** | | Las garantías y el respaldo institucional son elementos recomendables dentro de una propuesta comercial digital. | |
| **Opción a)** | Verdadero | | X |
| **Opción b)** | Falso | |  |
| **Comentario respuesta correcta** | | Así es, fortalecen la credibilidad y confianza del cliente. | |
| **Comentario respuesta incorrecta** | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| **Pregunta 15** | | Las propuestas comerciales no deben incluirse dentro del plan de mercadeo. | |
| **Opción a)** | Verdadero | |  |
| **Opción b)** | Falso | | X |
| **Comentario respuesta correcta** | | Muy bien, su inclusión asegura alineación estratégica y coherencia en la comunicación. | |
| **Comentario respuesta incorrecta** | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| **Pregunta 16** | | Las imágenes y videos en propuestas comerciales solo cumplen una función decorativa. | |
| **Opción a)** | Verdadero | |  |
| **Opción b)** | Falso | | X |
| **Comentario respuesta correcta** | | Correcto, también representan valor, solución y experiencia visual para el cliente. | |
| **Comentario respuesta incorrecta** | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| **Pregunta 17** | | La legibilidad, coherencia visual y accesibilidad técnica son indicadores de calidad documental. | |
| **Opción a)** | Verdadero | | X |
| **Opción b)** | Falso | |  |
| **Comentario respuesta correcta** | | Excelente, estos aspectos determinan la eficacia comunicativa del documento. | |
| **Comentario respuesta incorrecta** | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| **Pregunta 18** | | Aplicar la regla 6x6 en diapositivas evita la saturación de texto. | |
| **Opción a)** | Verdadero | | X |
| **Opción b)** | Falso | |  |
| **Comentario respuesta correcta** | | Muy bien, esta técnica mejora la claridad visual en presentaciones. | |
| **Comentario respuesta incorrecta** | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| **Pregunta 19** | | La estructura narrativa “problema-solución-beneficio” ayuda a captar y mantener la atención del cliente. | |
| **Opción a)** | Verdadero | | X |
| **Opción b)** | Falso | |  |
| **Comentario respuesta correcta** | | Así es, facilita el recorrido mental del receptor y refuerza el mensaje. | |
| **Comentario respuesta incorrecta** | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |
| **Pregunta 20** | | La persuasión ética en propuestas digitales se logra combinando argumento, diseño y credibilidad. | |
| **Opción a)** | Verdadero | | X |
| **Opción b)** | Falso | |  |
| **Comentario respuesta correcta** | | Excelente, el equilibrio entre forma y contenido potencia el impacto comercial. | |
| **Comentario respuesta incorrecta** | | Respuesta incorrecta, revise nuevamente el contenido del componente formativo. | |

|  |  |
| --- | --- |
| MENSAJE FINAL ACTIVIDAD | |
| Mensaje cuando supera el 70 % de respuestas correctas | ¡Excelente! Lo felicito, ha superado la actividad y demuestra sólidos conocimientos sobre el componente formativo. |
| Mensaje cuando el porcentaje de respuestas correctas es inferior al 70 % | No ha superado la actividad. Le recomendamos volver a revisar el componente formativo e intentar nuevamente la actividad didáctica. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CONTROL DE REVISIÓN** | | |
|  | **Responsable** | **Fecha** |
| **Revisión Experto temático** | **Nicolás Cruz Ríos** | **Julio de 2025.** |
| **Revisión Evaluadora instruccional** |  |  |