



TEST + TAREAS TEMA 6

OBJETIVOS

El objetivo de este tema es conocer la propuesta de valor del proyecto que queremos desarrollar, ¿Por qué un cliente me va a elegir a mí y no a otro?

ESTÁNDARES DE APRENDIZAJE

1. Conocer el concepto de la propuesta de valor.
2. Percibir la importancia de los valores que va a ofrecer nuestro proyecto.
3. Elaborar su idea de negocio mediante un Road Map.
4. Reflexionar y analizar lo aprendido de forma escrito.



EJERCICIO INTERACTIVO Y METODOLOGÍA

1. TEST

1. ¿En qué año iniciaron el primer cine del mundo los hermanos Lumiere?
 - 1895
 - 1859
 - 1958
2. ¿Qué es la propuesta de valor?
 - Es la promesa de valor que una empresa espera recibir de un cliente.
 - Es el precio que proponen pagar los clientes.
 - Una práctica de mk para dar al cliente una idea clara y concisa del negocio.
3. Los canales de comunicación con el cliente son:
 - Publicidad en los diferentes canales de TV (CNN, MTV, EURO NEWS,...)
 - Herramientas utilizadas por empresas para establecer relación con usuarios
 - La manera en la que el cliente se comunica con la empresa
4. Aquellas acciones que un negocio deberá poner en marcha para poder ofrecer su propuesta de valor, son:
 - Las estrategias de marketing.
 - Las actividades clave.
 - Los modelos de negocio.
5. ¿A qué término hace referencia las siglas BMC?
 - Bussines Model Customer.
 - Bussines Model Canvas.
 - Bicycle Manufacturing Company.
6. ¿En qué ciudad se proyectó la primera película del mundo?
 - París
 - Roma
 - Ámsterdam



7. ¿Cuántos segundos duró la primera película del mundo?
- 56 segundos
 - 46 segundos
 - 64 segundos
8. La propuesta de valor del cine es: empatía, cultura, inspiración, conocimiento, entretenimiento y social.
- VERDADERO
 - FALSO

2. TAREAS

- MIRO: "MUÉSTRANOS TU PRIMER CONTACTO CON TU BMC "
- MIRO: "DEFINE PROPUESTA DE VALOR Y ACTIVIDADES CLAVES"