



## 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"