

**Universidad Nacional Abierta y a Distancia**  
**Vicerrectoría Académica y de Investigación**  
**Guía única para el desarrollo del componente práctico del curso:**  
**Emprendimiento de base tecnológica**  
**Código: 202016906**

**1. Información general del componente práctico.**

<b>Estrategia de aprendizaje: Aprendizaje basado en proyectos</b>
<b>Tipo de curso: Metodológico</b>
<b>Momento de la evaluación: Intermedio</b>
<b>Puntaje máximo del componente: 125 puntos</b>
<b>Número de actividades del componente registradas en esta guía: 2</b>
<b>Con este componente se espera conseguir los siguientes resultados de aprendizaje:</b> Resultado de aprendizaje 3: Probar la propuesta de valor de un emprendimiento de base tecnológica a partir de una metodología de experimentación de la conveniencia del modelo de negocios

**2. Descripción general actividad(es) del componente práctico.**

<b>Escenarios de componente práctico: Con Apoyo TIC</b>	
<b>Tipo de actividad: En grupo colaborativo</b>	
<b>Número de actividad: 1</b>	
<b>Puntaje máximo de la actividad: 65 puntos</b>	
<b>La actividad inicia el:</b> jueves, 18 de abril de 2024	<b>La actividad finaliza el:</b> miércoles, 15 de mayo de 2024
<b>Los recursos con los que debe contar para el desarrollo de la actividad son los siguientes:</b> Para realizar un prototipo inicial del producto o servicio del emprendimiento de base tecnológica centrado en software se utilizar la herramienta de diseño y prototipado Figma. El equipo empresarial puede acceder a esta plataforma en la nube usando la versión Starter que es gratuita ( <a href="https://www.figma.com/pricing/">https://www.figma.com/pricing/</a> ), con colaboradores ilimitados y con capacidad de hasta tres (3) proyectos.	

**La actividad consiste en:**

1. Cada integrante del equipo empresarial crea su cuenta en figma.com y se comparten el proyecto colaborativo del prototipo de la solución basada en software (pueden utilizar un frame para dispositivos móviles o para un computador de escritorio). Se espera que el prototipo sea un mockup que visualmente pueda ser experimentado por un potencial usuario o cliente.
2. El equipo empresarial diseña en el área de canvas de figma los esquemas (scketchs) de la solución, de acuerdo con las características definidas en la propuesta de valor de la Fase 3. Para realizar este diseño se puede utilizar las herramientas de forma, texto y otros recursos que permite figma o se pueden importar imágenes creadas en otras aplicaciones.
3. El equipo empresarial crea un flujo de interacciones entre los scketchs para simular la navegación dentro de la solución (wireframing).
4. El equipo empresarial comparte el mockup construido a por los menos cinco (5) usuarios o clientes. Para recoger los comentarios o sugerencias de los usuarios o clientes se puede utilizar un formulario tipo encuesta o se puede tener una conversación telefónica o presencial.
5. El equipo empresarial entrega la actividad del componente práctico compartiendo en un documento en .PDF el enlace al mockup en figma y los aprendizajes más importantes del proceso de experimentación de la solución.

**Para el desarrollo de la actividad tenga en cuenta que:**

En el entorno de Información inicial debe:

Revisar la agenda y la programación del acompañamiento docente sincrónico (webconferencia, chat) para planificar el trabajo de esta actividad.

En el entorno de Aprendizaje debe:

Revisar los contenidos y referentes bibliográficos de la Unidad 3.

Revisar la *Guía para el desarrollo del componente práctico – Unidad 3 – Fase 4 – Prácticas simuladas* en el momento intermedio.

Utilizar el *Foro de discusión – Unidad 3 – Fase 4 – Prácticas simuladas* disponible en el momento intermedio para subir las evidencias individuales de su trabajo y del equipo empresarial.

En el entorno de Evaluación debe:  
Subir la entrega en la sección de Evaluación Intermedia en la tarea *Unidad 2 – Fase 4 – Prácticas simuladas*.

**Evidencias de trabajo independiente:**

En esta actividad no se requieren evidencias de trabajo independiente.

**Evidencias de trabajo grupal:**

Las evidencias de trabajo grupal a entregar son:

- Enlace al mockup navegable realizado en figma.com
- Aprendizajes más importantes del proceso de experimentación de la solución con al menos cinco (5) usuarios o clientes (incluir evidencias del proceso de experimentación)

**Escenarios de componente práctico: Con Apoyo TIC**

**Tipo de actividad:** En grupo conlaborativo

**Número de actividad:** 2

**Puntaje máximo de la actividad:** 60 puntos

**La actividad inicia el:** jueves, 18 de abril de 2024

**La actividad finaliza el:** miércoles, 15 de mayo de 2024

**Los recursos con los que debe contar para el desarrollo de la actividad son los siguientes:**

Para experimentar la propuesta de valor del emprendimiento de base tecnológica se utilizará una landing page con recolección de correos electrónicos. Para el diseño y construcción de la landing page se utilizará la plataforma de sitios web wix.com. El equipo empresarial puede usar wix.com de forma gratuita para crear la landing page sin un dominio personalizado. Para realizar esta actividad es importante tener bien definidas la propuesta de valor y características priorizadas de la solución.

**La actividad consiste en:**

1. El equipo empresarial crea un sitio web como landing page de la propuesta de valor de tu emprendimiento de base tecnológica usando wix.com. El proyecto se puede compartir entre todos los integrantes del equipo. Se recomienda utilizar una plantilla gratuita para landing page de wix, algunas de las plantillas gratuitas se puede consultar en <https://es.wix.com/website/templates/html/landing-pages>
2. El equipo empresarial edita la landing page destacando un mensaje enfocado en el problema, una llamada a la acción (en un botón), la propuesta de valor del

emprendimiento y las principales características de la solución, especialmente aquellas que destaquen los factores diferenciadores.

3. El equipo empresarial realiza un formulario de recolección de datos que se conecte con el botón de llamado a la acción. Es importante que el botón de llamado a la acción sea atrayente y relacionada con la propuesta de valor, no utilice el texto por defecto.
4. El equipo empresarial configura la landing page para hacer seguimiento a mínimo cuatro indicadores:

(IND1) cantidad de impresiones de usuarios que ven su publicidad en redes sociales, por correo electrónico o de forma presencial

(IND2) cantidad de usuarios que llegan a la landing page

(IND3) cantidad de usuarios que dan clic al botón de llamada a la acción

(IND4) cantidad de usuarios que dejan sus datos en el formulario.

Para realizar esta configuración se pueden utilizar funcionalidades de wix como Wix Hit Counter (<https://support.wix.com/es/article/agregando-y-configurando-la-app-wix-hit-counter>), aplicaciones de análisis de cuentas de redes sociales como Instagram, Facebook, LinkedIn, entre otras o utilizar herramientas especializadas de analítica como Hotjar (<https://www.hotjar.com/>), tiene una versión gratuita que soporta hasta 35 sesiones de acceso al día que puede ser una buena opción)

5. El equipo empresarial realiza acciones para generar tráfico hacia la landing page. Estas acciones dependen del tipo de solución y del segmento potencial de clientes, algunos ejemplos de acciones son: realizar un webinar gratuito, hacer publicidad usando piezas gráficas en Whatsapp, Instagram, Facebook, LinkedIn, o similares, enviar correos electrónicos a una lista de interesados, tener reuniones virtuales o presenciales con los clientes con publicidad offline.
6. El equipo empresarial realiza un análisis de los indicadores y describe los principales aprendizajes alcanzados durante la experimentación. Se espera que la landing page este publicada al menos durante siete (7) días calendario.

7. El equipo empresarial entrega la actividad del componente práctico compartiendo en un documento en .PDF el enlace a la landing page y los aprendizajes más importantes del proceso de experimentación de la propuesta de valor.

**Para el desarrollo de la actividad tenga en cuenta que:**

En el entorno de Información inicial debe:

Revisar la agenda y la programación del acompañamiento docente sincrónico (webconferencia, chat) para planificar el trabajo de esta actividad.

En el entorno de Aprendizaje debe:

Revisar los contenidos y referentes bibliográficos de la Unidad 3.

Revisar la *Guía para el desarrollo del componente práctico – Unidad 3 – Fase 4 – Prácticas simuladas* en el momento intermedio.

Utilizar el *Foro de discusión – Unidad 3 – Fase 4 – Prácticas simuladas* disponible en el momento intermedio para subir las evidencias individuales de su trabajo y del equipo empresarial.

En el entorno de Evaluación debe:

Subir la entrega en la sección de Evaluación Intermedia en la tarea *Unidad 2 – Fase 4 – Prácticas simuladas*.

**Evidencias de trabajo independiente:**

En esta actividad no se requieren evidencias de trabajo independiente.

**Evidencias de trabajo grupal:**

Las evidencias de trabajo grupal a entregar son:

- Enlace a landing page diseñada y publicada usando wix.com
- Aprendizajes más importantes del proceso de experimentación de la propuesta de valor con al menos una semana de publicación (hay que destacar mínimo los cuatro indicadores sugeridos)

### 3. Lineamientos generales para la elaboración de las evidencias

Para evidencias elaboradas **en grupo colaborativamente**, tenga en cuenta las siguientes orientaciones:

1. Todos los integrantes del grupo deben participar con sus aportes en el desarrollo de la actividad, por este motivo, es imprescindible construir un plan de trabajo con tiempos y responsables.



2. En cada grupo deben elegir un solo integrante (Líder del proyecto) que se encargará de entregar el producto solicitado en el entorno que haya señalado el docente.
3. Antes de entregar el producto solicitado deben revisar que cumpla con todos los requerimientos que se señalaron en esta guía de actividades.
4. Solo se deben incluir como autores del producto entregado, a los integrantes del grupo que hayan participado con aportes durante el tiempo destinado para la actividad.

Tenga en cuenta que todos los productos escritos individuales o grupales deben cumplir con las normas de ortografía y con las condiciones de presentación que se hayan definido.

En cuanto al uso de referencias considere que el producto de esta actividad debe cumplir con las normas **APA**

En cualquier caso, cumpla con las normas de referenciación y evite el plagio académico, para ello puede apoyarse revisando sus productos escritos mediante la herramienta Turnitin que encuentra en el campus virtual.

Considere que En el acuerdo 029 del 13 de diciembre de 2013, artículo 99, se considera como faltas que atentan contra el orden académico, entre otras, las siguientes: literal e) "El plagiar, es decir, presentar como de su propia autoría la totalidad o parte de una obra, trabajo, documento o invención realizado por otra persona. Implica también el uso de citas o referencias faltas, o proponer citad donde no haya coincidencia entre ella y la referencia" y liberal f) "El reproducir, o copiar con fines de lucro, materiales educativos o resultados de productos de investigación, que cuentan con derechos intelectuales reservados para la Universidad."

Las sanciones académicas a las que se enfrentará el estudiante son las siguientes:

- a) En los casos de fraude académico demostrado en el trabajo académico o evaluación respectiva, la calificación que se impondrá será de cero puntos sin perjuicio de la sanción disciplinaria correspondiente.
- b) En los casos relacionados con plagio demostrado en el trabajo académico cualquiera sea su naturaleza, la calificación que se impondrá será de cero puntos, sin perjuicio de la sanción disciplinaria correspondiente.

#### 4. Formato de Rúbrica de evaluación

<b>Tipo de actividad: En grupo colaborativo</b>	
<b>Número de actividad: 1</b>	
<b>Momento de la evaluación: Intermedio</b>	
<b>La máxima puntuación posible es de 65 puntos</b>	
<b>Criterios</b>	<b>Desempeños</b>
<p><b>Primer criterio de evaluación:</b></p> <p>Construye un prototipo inicial de la solución acorde a la propuesta de valor diseñada</p> <p><b>Este criterio representa 40 puntos del total de 65 puntos de la rúbrica.</b></p>	<p><b>Nivel alto:</b> El equipo empresarial construye un prototipo inicial de la solución consistente en un mockup navegable, interactivo y visualmente atractivo para potenciales usuarios y clientes. El mockup refleja las características priorizadas en el diseño de la propuesta de valor.</p> <p><b>Si su trabajo se encuentra en este nivel puede obtener entre 34 puntos y 40 puntos</b></p> <p><b>Nivel medio:</b> El equipo empresarial construye un prototipo inicial de la solución consistente en un mockup navegable, interactivo y visualmente atractivo para potenciales usuarios y clientes. Sin embargo, el mockup no refleja las características priorizadas en el diseño de la propuesta de valor.</p> <p><b>Si su trabajo se encuentra en este nivel puede obtener entre 24 puntos y 33 puntos</b></p> <p><b>Nivel bajo:</b> El equipo empresarial construye un prototipo inicial de la solución, pero este no es navegable o interactivo atractivo para potenciales usuarios y clientes o no se hace entrega de la actividad</p> <p><b>Si su trabajo se encuentra en este nivel puede obtener entre 0 puntos y 23 puntos</b></p>
<p><b>Segundo criterio de evaluación:</b></p> <p>Probar el prototipo inicial con un grupo de usuarios y clientes alcanzando aprendizajes básicos de la solución.</p>	<p><b>Nivel alto:</b> El equipo empresarial experimenta la solución del emprendimiento de base tecnológica usando el mockup inicial. Los aprendizajes alcanzados en la experimentación son relevantes y se muestra buena evidencia del proceso.</p> <p><b>Si su trabajo se encuentra en este nivel puede obtener entre 21 puntos y 25 puntos</b></p> <p><b>Nivel medio:</b> El equipo empresarial experimenta la solución del emprendimiento de base tecnológica usando el mockup inicial. Sin</p>

<p><b>Este criterio representa 25 puntos del total de 65 puntos de la rúbrica</b></p>	<p>embargo, los aprendizajes alcanzados en la experimentación son poco relevantes y no adjuntan evidencias claras del proceso  <b>Si su trabajo se encuentra en este nivel puede obtener entre 15 puntos y 20 puntos</b></p> <p><b>Nivel bajo:</b> El equipo realiza la experimentación de la solución de forma incompleta o no entrega la actividad de experimentación.  <b>Si su trabajo se encuentra en este nivel puede obtener entre 0 puntos y 14 puntos</b></p>
---	--

<p><b>Tipo de actividad: En grupo colaborativo</b></p>	
<p><b>Número de actividad: 2</b></p>	
<p><b>Momento de la evaluación: Intermedio</b></p>	
<p><b>La máxima puntuación posible es de 60 puntos</b></p>	
Criterios	Desempeños
<p><b>Primer criterio de evaluación:</b></p> <p>Construye un experimento de la propuesta de valor del emprendimiento de base tecnológica usando una landing page.</p> <p><b>Este criterio representa 35 puntos del total de 60 puntos de la rúbrica.</b></p>	<p><b>Nivel alto:</b> El equipo empresarial construye una landing page de acuerdo con la propuesta de valor y las características de la solución. La landing page se publica durante al menos siete (7) días calendario.</p> <p><b>Si su trabajo se encuentra en este nivel puede obtener entre 30 puntos y 35 puntos</b></p> <p><b>Nivel medio:</b> El equipo empresarial construye una landing page de acuerdo con la propuesta de valor y las características de la solución. La landing page se publicad menos de siete (7) días calendario.</p> <p><b>Si su trabajo se encuentra en este nivel puede obtener entre 21 puntos y 29 puntos</b></p> <p><b>Nivel bajo:</b> El equipo empresarial construye un prototipo inicial de la solución pero está no cumple con la propuesta de valor y las características de la solución o no se hace entrega de la actividad</p> <p><b>Si su trabajo se encuentra en este nivel puede obtener entre 0 puntos y 20 puntos</b></p>



**Segundo criterio  
de evaluación:**

Probar la propuesta de valor en la comunidad de usuarios y clientes siguiendo los indicadores más importantes de tracción

**Este criterio  
representa 25  
puntos del total  
de 60 puntos de  
la rúbrica**

**Nivel alto:** El equipo empresarial experimenta la propuesta de valor usando la landing page, lo cual se evidencia en la presentación de resultados de los cuatro (4) indicadores solicitados.

**Si su trabajo se encuentra en este nivel puede obtener entre 21 puntos y 25 puntos**

**Nivel medio:** El equipo empresarial experimenta la propuesta de valor usando la landing page, pero los resultados de los indicadores se presentan de forma incompleta.

**Si su trabajo se encuentra en este nivel puede obtener entre 15 puntos y 20 puntos**

**Nivel bajo:** El equipo realiza la experimentación de la propuesta de valor sin proponer estrategias de generación de demanda por lo cual los resultados son incompletos o no entrega la actividad de experimentación.

**Si su trabajo se encuentra en este nivel puede obtener entre 0 puntos y 14 puntos**