



Evaluación

**Módulo: Orientación al Perfil y  
Metodologías del Curso**

## **Objetivo**

Identificar las competencias y habilidades del perfil profesional en junto al rol que poseen dentro del contexto de la industria TI así como la metodología de trabajo del curso para adquirirlas.

## **Actividades**

Se solicita como entregable la creación de un mapa conceptual que aborde los contenidos tratados en los tres aprendizajes esperados y relacionados con los siguientes tópicos.

- El perfil y la Industria TI
- Currícula del curso
- Importancia de un portafolio de producto en la identidad profesional
- Metodología del curso
- Habilidades a desarrollar y utilizar a lo largo del Bootcamp

El mapa conceptual deberá incluir al menos diez conceptos por aprendizaje esperado y ser subido a la LMS en formato PDF.

Junto con el mapa conceptual se deberá incluir documento con definiciones de tu proyecto individual a realizar a lo largo del Bootcamp, el cual deberá responder a los siguientes puntos.

### **Definir tu idea, es decir:**

1. Describe brevemente cuál es tu idea y su objetivo.

Mi idea es desarrollar una aplicación sencilla para administrar los clientes de La Tía Encanto SpA, un negocio que necesita manejar mejor la información de sus clientes y sus requerimientos. El objetivo principal es facilitar la organización y seguimiento de los datos de clientes para mejorar la atención y gestión del negocio.

## 2. ¿Cuáles son tus productos o servicios?

El producto principal es una aplicación CRUD (Crear, Leer, Actualizar y Eliminar) diseñada para gestionar toda la información relacionada con los clientes de La Tía Encanto SpA. Esta aplicación permitirá ingresar nuevos clientes, consultar sus datos en cualquier momento, actualizar información importante como datos de contacto o historial de compras, y eliminar registros que ya no sean necesarios. Además, la aplicación podrá incluir funcionalidades básicas para clasificar a los clientes según sus necesidades, como categorías o tipos de productos que suelen comprar, para facilitar un seguimiento personalizado.

Este sistema digital no solo organiza la información, sino que también ayuda a detectar patrones en las necesidades de los clientes, apoyando así la toma de decisiones para mejorar la oferta de productos y servicios. La idea es que sea fácil de usar para quienes trabajan en la empresa, sin requerir conocimientos técnicos avanzados, y que ayude a ahorrar tiempo y evitar errores que se producen al manejar la información en papel o en archivos desordenados.

## 3. ¿Cuál es tu propuesta de valor?

Mi propuesta de valor es ofrecer una solución digital simple, práctica y adaptada a las necesidades específicas del negocio, que ayude a reducir errores en el manejo de información, optimizar tiempos y mejorar la comunicación con los clientes. La aplicación está pensada para ser fácil de usar, incluso para personas que no tienen mucha experiencia con tecnología.

## 4. ¿Quiénes son tus clientes?

Mis clientes son principalmente las personas que trabajan en La Tía Encanto SpA, que necesitan organizar y gestionar la información de sus clientes de manera eficiente. También son los propios clientes del negocio, quienes se beneficiarán indirectamente al recibir un mejor servicio.

## 5. ¿Quién es tu competencia?

La competencia podría ser otras aplicaciones o sistemas de gestión de clientes ya existentes, pero muchas veces son complejas o costosas para negocios pequeños. Mi ventaja está en crear una solución simple, personalizada y accesible para las necesidades específicas del negocio

## 6. Define tu misión, visión y valores.

**Misión:** Desarrollar herramientas digitales accesibles que faciliten la gestión de información y mejoren el funcionamiento de pequeños negocios.

**Visión:** Ser un apoyo confiable para que La Tía Encanto SpA y negocios similares puedan crecer usando tecnología simple y efectiva.

**Valores:** Compromiso con la simplicidad, la practicidad, la atención personalizada y la mejora continua.

- La relación entre los productos obtenidos y las competencias adquiridas.
- El valor del portafolio en el proceso de búsqueda de empleo en el área.