**Datos del autor de contenido**

|  |  |
| --- | --- |
| Responsable | M. Ed Luz Maria Stella Moreno Medrano  Ing Victor Aguilar Camarillo |
| Contacto | [Luzma.moreno@korimaeducacion.org](mailto:Luzma.moreno@korimaeducacion.org)  Catarina.producciones@gmail.com |
| Fecha de elaboración | 02-02- 2014 |

**Conclusión**

**Autoevaluación**

<https://www.cca.org.mx/CCA_cursos/nmp/hoteleria/curso1/autoevaluacion.html>

Ha llegado el momento de verificar tu aprendizaje, mediante la autoevaluación. En este examen podrás poner a prueba tus conocimientos adquiridos a lo largo del curso.

**Instrucciones**

1. Lee cuidadosamente cada una de las preguntas y/o premisas que se presentan.
2. Selecciona la opción que consideres apropiada; solamente una de ellas es correcta.
3. Haz clic en retroalimentación para revisar tus resultados, al finalizar la autoevaluación.

**Importante**

* Esta autoevaluación no tiene valor para la acreditación del curso. Recuerda que tus resultados simplemente te permitirán hacer un estimado de los conocimientos previos que posees de los temas que revisarás en los siguientes módulos.
* Es necesario que contestes **todas** las preguntas, para obtener un resultado objetivo de tus conocimientos.

**¡Ánimo y sigue adelante!**

Haz clic en este enlace para comenzar la autoevaluación.

Acotaciones

PW: la autoevaluación se conforma de 10 reactivos de opción múltiple, de 2 y 4 opciones de respuesta cada una.

PW: a diferencia de la autoevaluación inicial en esta sección la retroalimentación es inmediata, es decir que una vez que el alumno seleccione una de las opciones le aparecerá la retroalimentación y al final solo aparece la puntuación obtenida de las 10 preguntas.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **1** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| ¿A qué se le conoce como una búsqueda natural u orgánica? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | XML | | |  | |
|  | B) | URL | | |  | |
|  | C) | SEO | | | **X** | |
|  | D) | PPC | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| ¡Perfecto! SEO es también conocida como orgánica o natural. | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| XML es un archivo de mapas de sitio, URL es para nombrar recursos en Internet, PPC es *Pay per Click*, que no es una búsqueda orgánica. | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **2** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| ¿Qué es una meta etiqueta? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Es una estrategia de ventas por línea | | |  | |
|  | B) | Proporcionan información sobre una página web específica | | | **X** | |
|  | C) | Es una forma de atraer usuarios a el sitio | | |  | |
|  | D) | Revisa el sitio para obtener información | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| ¡Bien!, Una meta etiqueta llamada *metatask* proporciona información sobre una página web | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| No es estrategia de ventas, no atrae a usuarios a tu sitio y no obtiene información da información. | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **3** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| En tendencia para reservar viajes, ¿Qué generación se inclina más por la comodidad y el buen servicio? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Baby Boomers | | |  | |
|  | B) | Generación X | | | **X** | |
|  | C) | Generación Y | | |  | |
|  | D) | Adultos contemporáneos | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| Efectivamente, la generación X son quienes se inclinan más por la comodidad y el buen servicio | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| Recuerda que la generación X son quienes se inclinan más por la comodidad y el buen servicio | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **4** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| ¿Qué es un agente de viajes? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Detallistas que venden productos de viaje a clientes | | | **X** | |
|  | B) | Personas que manejan tu sitio web | | |  | |
|  | C) | Sistema de hardware y software de computación | | |  | |
|  | D) | Agentes que te ayudan a escoger tus proveedores | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| ¡Perfecto! En conjunto contigo venden tus servicios y productos | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| No manejan tu sitio, manejan el suyo, no son sistemas de cómputo, ni te ayudan con proveedores. | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **5** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| ¿Con cuántas agencias de viajes debo trabajar? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Si son pequeñas muchas | | |  | |
|  | B) | Las que quieras | | |  | |
|  | C) | La regla 80/20 aplica a un número de áreas en este negocio | | | **X** | |
|  | D) | Si son grandes debes tener pocas | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| Lo mejor es 20% de socios por 80% de ingresos, así que 80/20 | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| No puedes depender si son chicas o grandes y no puedes tener las que quieras si no las que el hotel necesite | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **6** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| ¿Qué es ROI? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Retorno de inflación | | |  | |
|  | B) | Es el retorno de información | | |  | |
|  | C) | El número de veces que visitan tu página | | |  | |
|  | D) | Es el retorno de inversión | | | **X** | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| ¡Bien hecho! ROI *Retur of investment*, retorno de inversión. | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| No regresa información ni inflación, tampoco es el número de veces que visitan tu página | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **7** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| ¿Qué es un portal de reservación en línea? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Es la forma de verificar en línea tu hotel | | |  | |
|  | B) | Es una forma de monitorear la página web | | |  | |
|  | C) | Es una opción que existe en Internet para poder encontrar hospedaje | | | **X** | |
|  | D) | Navegar en tu página web | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| ¡Excelente! Es la opción para encontrar hospedaje en línea | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| No verifica en línea tu hotel, ni lo monitores, no es la forma de navegación de tu página | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **8** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| ¿Cuál de las siguientes es una característica del motor de búsqueda PPC? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Tarda tiempo de efecto en los resultados | | |  | |
|  | B) | Difícil efecto en los resultados | | |  | |
|  | C) | Gratuito | | |  | |
|  | D) | Manera rápida y efectiva de orientar a clientes potenciales | | | **X** | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| ¡Muy bien! El PPC es el motor de búsqueda más rápido para orientar a los clientes | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| Son características del motor de búsqueda SEO | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **9** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| ¿Cuál de las siguientes es una característica de una buena página web? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Encabezado | | |  | |
|  | B) | Navegación | | |  | |
|  | C) | Nítido y sencillo | | | **X** | |
|  | D) | Pie | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| ¡Perfecto! Una buena página debe ser nítida y sencilla de navegar | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| Los demás son partes de la distribución de una página | | | | | | |
|  |  | |  | Pregunta No. | | **10** |
| Texto enunciado | | | | | | |
| ¿Qué elementos pueden mejorar tus ventas a través de la web? | | | | | | |
| Opciones de respuesta | | | | | Respuesta correcta | |
|  | A) | Mapas informativos | | |  | |
|  | B) | Reservaciones en tiempo real | | | **X** | |
|  | C) | Agregando un mapa de sitio en tu página web | | |  | |
|  | D) | Usando buenas imágenes en la página web | | |  | |
| Retroalimentación para la respuesta correcta: | | | | | | |
| ¡Perfecto! Haciendo reservaciones en línea puedes mejorar las ventas de tu hotel, ya que les ahorras tiempo a los huéspedes de ir a una agencia de viajes. | | | | | | |
| Retroalimentación para las respuestas incorrectas: | | | | | | |
| Incluyendo mapas informativos o mapas de sitios, ni agregando imágenes vas a lograr aumentar las ventas. | | | | | | |

Vender servicios de alojamiento

**Conclusión**

**Reflexión**

[**https://www.cca.org.mx/CCA\_cursos/nmp/hoteleria/curso1/reflexion.html**](https://www.cca.org.mx/CCA_cursos/nmp/hoteleria/curso1/reflexion.html)

Habiendo llegado al final de este curso, ¿cómo autoevaluarías (en una escala de 1 a 10) el grado en el que has desarrollado las competencias de cada módulo?

Selecciona una de las opciones de cada rubro.

PW: La actividad estará programada para obtener el promedio.

|  |  |
| --- | --- |
| Lograr que el huésped escoja tu hotel | 10  9  8  7  6  5  4  3  2  1 |
| Seleccionar canales de venta | 10  9  8  7  6  5  4  3  2  1 |
| Vender efectivamente por medio de portales | 10  9  8  7  6  5  4  3  2  1 |
| Vender efectivamente a través de agencias de viajes | 10  9  8  7  6  5  4  3  2  1 |
| Construir y mercadear un sitio web | 10  9  8  7  6  5  4  3  2  1 |
| Utilizar motores de búsqueda y redes sociales | 10  9  8  7  6  5  4  3  2  1 |
| Vender servicios de alojamiento | 10  9  8  7  6  5  4  3  2  1 |

PW: las siguientes preguntas aparecerán al final del test de las competencias.

Reflexiona:

* ¿En qué competencia has logrado mayor desarrollo sostenible?
* ¿Cuál te ha generado más ahorros y ganancias?