

PRUEBA 2
EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN
II CICLO 2019

NOMBRE: CARLOS HUMBERTO CHEW ROLDÁN

SECCIÓN: 60 CARNÉ: 17507

1. Etnografía: Desarrolle el concepto (Qué es), mencione y describa los métodos etnográficos vistos y haga un resumen de sus propios aprendizajes sobre este tema.

La investigación etnográfica es un método cualitativo en el que los investigadores observan y / o interactúan con los participantes de un estudio en su entorno de la vida real. La etnografía fue popularizada por la antropología, pero se usa en una amplia gama de ciencias sociales.

Dentro del campo de la usabilidad, el diseño centrado en el usuario y el diseño de servicios, la etnografía se utiliza para respaldar una comprensión más profunda del problema del diseño por parte del diseñador, incluido el dominio relevante, las audiencias, los procesos, los objetivos y los contextos de uso.

El objetivo de un estudio etnográfico dentro de un proyecto de usabilidad es ponerse "bajo la piel" de un problema de diseño (y todos sus problemas asociados). Se espera que al lograr esto, un diseñador pueda comprender realmente el problema y, por lo tanto, diseñar una solución mucho mejor.

2. Conceptos de negocio: Explique qué es un concepto de negocios y mencione cuáles son los principales elementos que lo conforman.

Una idea para un negocio que incluye información básica como el servicio o producto, el grupo demográfico objetivo y una propuesta de venta única que le da a la empresa una ventaja sobre sus competidores. Un concepto de negocio puede involucrar un nuevo producto o simplemente un enfoque novedoso para comercializar o entregar un producto existente. Una vez que se desarrolla un concepto, se incorpora a un plan de negocios.

3. Prototipos: Mencione y describa los tres tipos de prototipos vistos en clase. Detalle que prototipos trabajó con su proyecto empresarial.
 - I. PROTOTIPOS FÍSICOS: Este tipo de prototipo sirve para simular lo que será el producto final, este prototipo tiene como recomendación que sea de baja calidad para poder reemplazar cualquier defecto que este tenga. De igual forma este tipo son fáciles de hacer y son intuitivos.
 - II. STORY BOARDS: Este prototipo tiene como función explicar el funcionamiento del producto, para que el usuario sepa como operarlo o como recibir el servicio. Esto tiene hacerse dibujado para que sea más explicativo.
 - III. ROLEP-LAY: Este tipo de prototipo es importante ya que se recibe mucha retroalimentación del usuario, con el propósito de mejorar el producto o servicio.

En el proyecto empresarial se trabajaron los prototipos físicos y story boards. El prototipo físico que desarrollo en un software donde las funcionalidades se simulaban con el propósito de que el cliente lo pueda usar. Nuestro prototipo era simular un inventario de una empresa agricultora.

El story board sirvió para que el usuario/cliente pudiera entender la funcionalidad del producto.

4. Costos y utilidades: Describa la forma en la que usted, trabajando para una empresa o teniendo su propio negocio, determinaría lo siguiente:

a. Inversión inicial

Una inversión inicial se refiere a las inversiones iniciales necesarias para comenzar un proyecto determinado. Por ejemplo, si se abre una nueva fábrica, una empresa necesitaría comprar nuevos terrenos y maquinaria para poner en marcha el proyecto.

b. Proyección de ventas

Una proyección de ventas es la cantidad de ingresos que una empresa espera obtener en algún momento en el futuro. Es una predicción que es sinónimo de un pronóstico de ventas. Ambos ayudan a determinar la salud de una empresa y si las ventas tenderán a subir o bajar. Las pequeñas empresas utilizan diversos aportes para determinar las proyecciones de ventas. La iniciativa generalmente comienza en el departamento de ventas. Existen ciertas ventajas inherentes al cálculo y uso de proyecciones de ventas.

c. Cálculo de costos

El costo por unidad se deriva de los costos variables y costos fijos incurridos por un proceso de producción, dividido por el número de unidades producidas. Los costos variables, como los materiales directos, varían aproximadamente en proporción al número de unidades producidas, aunque este costo debería disminuir algo a medida que aumentan los volúmenes unitarios, debido a los mayores descuentos por volumen. Los costos fijos, como el alquiler del edificio, deben permanecer sin cambios sin importar cuántas unidades se produzcan, aunque pueden aumentar como resultado de la capacidad adicional que se necesita (conocido como costo escalonado, donde el costo repentinamente sube a un nivel más alto una vez se alcanza el volumen de unidad específico). Ejemplos de costos por pasos son agregar una nueva instalación de producción o equipo de producción, agregar una carretilla elevadora o agregar un segundo o tercer turno. Cuando se incurre en un costo escalonado, el costo fijo total ahora incorporará el nuevo costo escalonado, lo que aumentará el costo por unidad.

d. Utilidad del negocio

La utilidad es un término en economía que se refiere a la satisfacción total recibida por consumir un bien o servicio. Las teorías económicas basadas en la elección racional generalmente suponen que los consumidores se esforzarán por maximizar su utilidad. Es importante comprender la utilidad económica de un bien o servicio, ya que influye directamente en la demanda y, por lo tanto, en el precio, de ese bien o servicio. En la práctica, la utilidad de un consumidor es imposible de medir y cuantificar. Sin embargo, algunos economistas creen que pueden estimar indirectamente cuál es la utilidad de un bien o servicio económico empleando varios modelos.

5. Tomando como referencia la experiencia de trabajar un proyecto de innovación empresarial, mencione los principales **aprendizajes** y competencias alcanzadas con el desarrollo de su proyecto. También mencioné las principales **dificultades** para llevar a cabo este tipo de experiencias.

<u>APRENDIZAJES</u>	<u>DIFICULTADES</u>
<ul style="list-style-type: none">- El trato con un cliente- El compromiso y dificultad de realizar un buen proyecto- Aprender nuevas tecnologías- Trabajar en equipo- Realizar el trabajo de una forma eficiente y barata	<ul style="list-style-type: none">- Trabajo en equipo con compañeros sin responsabilidad- Entregar un buen proyecto en tan poco tiempo- Buscar la forma de satisfacer al cliente