

FORMACIÓN DE EMPRESAS – PRUEBA 3

1. ¿Qué es un plan de negocio?

- a. Un área de valor de comercial real o potencial.
- b. El documento que describe el modelo de negocio de una empresa.
- c. Plan que se prepara y detalla con exactitud para entrar a un nuevo mercado y atraer nuevos clientes.

2. ¿A qué pregunta debe responder el elemento “proposición de valor”?

- a. ¿Qué espacio de mercado desea atender y cuál es su tamaño?
- b. ¿Quién más ocupa su espacio de mercado de interés?
- c. ¿Por qué un cliente debe comprarle a usted?
- d. ¿Qué ventajas especiales lleva su empresa al espacio de mercado?

3. El lienzo modelo de negocios según Osterwalder se concibió como:

- a. Una técnica para visualizar y modificar modelos de negocios
- b. Una herramienta para definir los modelos de negocios
- c. Un lenguaje común para describir, visualizar y modificar modelos de negocios
- d. Un instrumento de pensamiento visual para validar las hipótesis del modelo de negocio

4. Es el plan base que se incluye por 10 años desde el momento de activación de Onstar.

- a. Connected Essentials
- b. Connected App
- c. Connected Combo
- d. Protect

5. A partir del tamaño del mercado y del consumo aparente se saca:

- a. Las proyecciones de venta
- b. Ninguna de las anteriores
- c. La participación de la competencia en el mercado
- d. Las características del segmento del mercado

6. El _____, debe responder las siguientes preguntas: 1) Como se distribuirá el producto al comienzo de la comercialización? 2) Cómo se dará a conocer el producto o como se presentará al consumidor final? 3) Se hará una campaña publicitaria? 4) se acompañará el lanzamiento con una promoción?

- a. Plan de introducción al mercado
- b. Ninguna de las anteriores

- c. Plan de ventas
- d. Plan de mercadeo

7. Son elementos que se deben tener en cuenta a la hora de diseñar un producto

- a. Confiabilidad, belleza, seguridad
- b. Simplicidad, practicidad, Agilidad
- c. Ninguna de las anteriores

d. Simplicidad, practicidad, confiabilidad y calidad

8. Un proyecto existe al tomar la decisión de hacer algo sobre el problema u oportunidad y, habitualmente se le asigna a alguien como responsable.

Seleccione una:

- Verdadero**
- Falso

Formación de empresas – PRUEBA UNIDAD 3

1. Crucigrama:

- **Pregunta: ¿Qué se hace para que tu negocio sea único y valioso para los clientes?**

Respuesta: Propuesta.

- **Pregunta: Los activos y capacidades necesarios para entregar tu propuesta de valor**

Respuesta: Recursos.

- **Pregunta: Los grupos especializados de personas o empresas a los que se les dirige se les llama**

Respuesta: Segmento.

- **Pregunta: Los medios utilizados para llegar y comunicarse con los clientes**

Respuesta: Canales.

- **Pregunta: Los diferentes gastos y costos asociados con tu modelo de negocio**

Respuesta: Costos.

2. Complementar

Responder las siguientes preguntas:

2.1 ¿Cómo se distribuirá el producto al comienzo de su comercialización?

2.2 ¿Cómo se dará a conocer el producto al consumidor final?

2.3 ¿Se hará una campaña publicitaria?

2.4 ¿Se acompañará el lanzamiento con una promoción?

Respuesta: Plan de introducción al mercado.

3. Son elementos que se deben tener en cuenta a la hora de diseñar un producto

Respuesta: Simplicidad, practicidad, confiabilidad y calidad.

4. ¿Cómo generar mi idea?

Respuesta: Una lluvia de ideas

5. ¿Qué se entiende por modelo de negocio?

Respuesta: La forma en que una empresa genera ingresos y crea valor.

6. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor un modelo de negocio basado en la venta de productos físicos?

Respuesta: Modelo de e-commerce.

7. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es verdadera sobre un modelo de negocio basado en la publicidad?

Respuesta: Los ingresos provienen de anuncios mostrados a los usuarios.

8. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor un modelo de negocio basado en la suscripción?

Respuesta: Los clientes reciben beneficios exclusivos por una tarifa mensual.

9. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor un modelo de negocio basado en el licenciamiento?

Respuesta: Los clientes pagan una tarifa por el uso de la propiedad intelectual.

10. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor un modelo de negocio basado en la franquicia?

Respuesta: Los empresarios independientes pagan una tarifa para operar bajo una marca establecida.

11. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor un modelo de negocio basado en la intermediación?

Respuesta: Los ingresos provienen de comisiones por facilitar transacciones entre usuarios.

12. ¿Qué es el modelo Canvas?

Respuesta: Un modelo de negocio simplificado.

13. ¿Cuántas secciones principales tiene el modelo Canvas?

Respuesta: 8 secciones principales.

14. ¿Qué sección del modelo Canvas se refiere a los diferentes grupos de clientes a los que se dirige un negocio?

Respuesta: Segmentos de clientes.

15. ¿Qué sección del modelo Canvas describe los productos o servicios que una empresa ofrece a sus clientes?

Respuesta: Propuesta de valor.

16. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor la sección de Canales de distribución en el modelo Canvas?

Respuesta: Los diferentes canales utilizados para llegar a los clientes y entregar productos o servicios.

17. ¿Qué sección del modelo Canvas se refiere a las actividades clave que una empresa realiza para ofrecer su propuesta de valor?

Respuesta: Actividades clave.

18. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor la sección de relaciones con los clientes en el modelo Canvas?

Respuesta: Las diferentes formas en que una empresa se relaciona con sus clientes.

19. Pregunta: ¿Qué sección del modelo Canvas se refiere a los recursos clave que una empresa necesita para operar?

Respuesta: Recursos clave.

20. ¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor la sección de fuentes de ingresos en el modelo Canvas?

Respuesta: Las diferentes fuentes de generación de ingresos de una empresa.