



## INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

### 1. DATOS GENERALES

<b>Programa de Formación:</b>	Análisis y desarrollo de <i>software</i>
<b>Proyecto Formativo:</b>	Construcción de <i>software</i> integrador de tecnologías orientadas a servicios
<b>Fase Proyecto:</b>	Ejecución
<b>Resultado de Aprendizaje:</b>	240201529-02 - Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social. 240201529-03 - Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado.
<b>Actividad de Aprendizaje:</b>	GA10-240201529-AA2- Definir el modelo de negocio a desarrollar en el emprendimiento, según las oportunidades de mercado.
<b>Evidencia de desempeño:</b>	Modelo Canvas del emprendimiento. Crear modelo de negocio en el que se caracteriza el emprendimiento. GA10-240201529-AA2-EV01
<b>Criterios de Evaluación:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>· Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial.</li><li>· Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial.</li><li>· Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio.</li><li>· Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio.</li><li>· Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado.</li><li>· Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo.</li></ul>	

### 2. LISTA DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
Desarrolla cada uno de los segmentos del modelo Canvas para el emprendimiento, en los cuales se evidencia:				



## INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1.	Segmentos de mercado: oferta, canales y formas de relacionamiento para cada segmento.			
2.	Propuesta de valor: productos o servicios que crean valor para cada segmento, resolviendo el problema o necesidad identificada y permitiendo la diferenciación en el mercado			
3.	Canal: define cuál es el canal de distribución y de comunicación que mejor funcionará para hacerle llegar el producto al cliente.			
4.	Relación con el cliente: define cuál es la manera más adecuada para relacionarse con los clientes, de acuerdo con la propuesta de valor definida.			
5.	Fuentes de ingreso: proyecta los ingresos con base en las ventas de cada una de las líneas de negocio, producto o servicios definidos en su oferta de valor.			
6.	Recursos clave: identifica recursos fundamentales para garantizar el desarrollo de las líneas de negocio, productos y servicios establecidos.			
7.	Actividades clave: expone las acciones que deben implementar para llevar a cabo el negocio.			
8.	Socios clave: determinan las alianzas estratégicas que se deben generar para conseguir las metas propuestas.			
9.	Estructura de costos: discrimina gastos y costos de la operación.			

### 3. EVALUACIÓN:

Observaciones: \_\_\_\_\_

Juicio de valor: \_\_\_\_\_