|  |  |
| --- | --- |
| Nombre del alumno: |  |
| Matrícula: |  |
| Correo electrónico: |  |
| Ciudad, estado y país: |  |
| CCA: |  |
| Nombre del tutor: |  |

**Diplomado “Cómo Iniciar y Operar mi Negocio en Cuatro Etapas”**

**Módulo 3. Operación del Negocio**

**Actividad 6**

**Instrucciones**

Una vez analizado y comprendido el módulo 3, completa la siguiente actividad:

1. Contesta las siguientes preguntas pensando en tu negocio y realiza una investigación sobre lo que sea necesario.
2. ¿Cuál es el **precio al que vende tu competencia** el producto o servicio que tú quieres elaborar u ofrecer?
3. ¿Cuál es el **precio que está dispuesto a pagar tu posible cliente por tu producto** (o servicio)?
4. ¿Cuántas **familias** en tu entorno **comprarían tu producto** (o servicio)?
5. ¿Cuántos **miembros de la familia comprarían tu producto** (o servicio)?
6. ¿Con qué **frecuencia** estas personas **comprarían tu producto (**o servicio)?
7. Completa la tabla siguiente y **define un precio de venta** al que venderás tu producto o servicio. Toma en cuenta el precio de la competencia y el precio que tus clientes están dispuestos a pagar. Obtendrás de la tabla sólo un precio, el cual deberás comparar con los costos que obtuviste en la actividad 4

Actividad Tabla 1

Precio de Venta

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | Anota el precio |
| Precio si: | Tienes competencia. | Precio al que ofrece el producto o servicio tu competencia. | $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Precio si: | No tienes competencia. | Precio que están dispuestos a pagar tus posibles clientes. | $\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

1. Contesta la siguiente tabla y obtendrás un **total de productos o servicios que venderás**. Toma en cuenta las familias que pudieran comprar tu producto o servicio, las personas en esas familias que comprarán tu producto o servicio y la frecuencia de compra que estos clientes tendrán en un mes. El resultado de la última columna (C4), éste será la cantidad de productos o servicios que podrás vender.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Actividad Tabla 2 - Demanda de tu mercado** | | | |
| Demanda de: | Cantidad de personas que te comprarán el producto o servicio.  (C2) | Frecuencias que estas personas comprarán tu producto o servicio.  (C3) | Demanda de tu mercado (Total de productos que venderás).  (C4) |
| Anota tu producto o servicio |  |  | Multiplica la columna  2x3 |

\_\_\_\_(Nombre del participante)\_\_\_\_\_\_\_\_\_ **Afirmo que esta actividad es de mi autoría y establezco que,**

**para su elaboración he seguido los lineamientos del Código de Ética del Tecnológico de Monterrey.**

**Rúbrica de evaluación**

Está rúbrica se utilizará para la evaluación de tus tareas entregables, en caso de que la tarea obtenga una **calificación menor a 80**, podrás enviarla al tutor nuevamente, solo tienes dos oportunidades.

**Rúbrica de evaluación – Módulo 3, Actividad 6**

| **Criterios** | **Excelente** | **Bueno** | **Regular** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Análisis del precio de la competencia**  **(10%)** | **(10 puntos)**  Completamente analizado, detallado y comparado con el propio. | **(8 puntos)**  Analizado y comparado con el propio. | **(6 puntos)**  Analizado, pero con pocos detalles. |
| **Determinación del precio que pagaría el cliente**  **(10%)** | **(10 puntos)**  Evaluación clara y fundamentada con fuentes verificables. | **(8 puntos)**  Evaluación clara con fuentes parcialmente verificables. | **(6 puntos)**  Evaluación con poca fundamentación. |
| **Proyección de familias compradoras**  **(10%)** | **(10 puntos)**  Estimación precisa con datos demográficos y encuestas. | **(8 puntos)**  Estimación con datos estadísticos parciales. | **(6 puntos)**  Estimación basada en suposiciones. |
| **Estimación de miembros compradores**  **(10%)** | **(10 puntos)**  Análisis detallado y soporte en encuestas o estudios. | **(8 puntos)**  Análisis con soporte parcial. | **(6 puntos)**  Análisis basado en suposiciones. |
| **Frecuencia de compra**  **(10%)** | **(10 puntos)**  Muy bien fundamentada en estudios de mercado. | **(8 puntos)**  Bien fundamentada con estudios parciales. | **(6 puntos)**  Basada en supuestos con algunos datos. |
| **Definición del precio de venta final**  **(25%)** | **(25 puntos)**  Precio definido considerando competencia y disposición de pago. | **(20 puntos)**  Precio definido con alguna lógica y comparación. | **(15 puntos)**  Precio definido sin mucha lógica o comparación superficial. |
| **Cálculo de la cantidad de productos/servicios**  **(25%)** | **(25 puntos)**  Total de productos/servicios claramente calculados. | **(20 puntos)**  Total calculado con algún detalle. | **(15 puntos)**  Total calculado de manera superficial. |