|  |  |
| --- | --- |
| 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 7**

**Instrucciones**

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

1. Escribe en una tabla, tres puntos de venta que creas sean los más convenientes y contesta la información que se te pide.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Punto de venta** | **El lugar es visible para una gran cantidad de personas.** | **Las personas que pasan por el negocio en su mayoría son mis clientes más potenciales.** | **El lugar en donde estoy ubicado me permite vender en el horario más adecuado para mis clientes.** | **El lugar es seguro y atractivo tanto para mí como para mis clientes.** |
| **1.** | (Sí/No) | (Sí/No) | (Sí/No) | (Sí/No) |
| **2.** | (Sí/No) | (Sí/No) | (Sí/No) | (Sí/No) |
| **3.** | (Sí/No) | (Sí/No) | (Sí/No) | (Sí/No) |

1. Analiza la información que colocaste en la tabla y decide cuál es el mejor punto o puntos de venta para tu negocio. Aquél que sea más apropiado para tu negocio y tus clientes. No olvides la justificación de tu decisión.

|  |  |
| --- | --- |
| **Punto(s) de Venta(s)** | **Justificación** |

1. Ahora anota las ventajas y desventajas que ves en este punto de venta en particular:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Punto de venta que seleccionaste** | **Ventajas** | **Desventajas** |
|  |  |  |

1. Observa a tu alrededor y realiza una investigación de mercado con referencia a tu negocio para identificar las preferencias de tus clientes, contestando las preguntas que te indicamos.

|  |
| --- |
| **¿Cuáles son los tres productos más comprados por tus clientes en los últimos tres meses?** **(los que te han comprado a ti).** |
| 1-  |
| 2-  |
| 3- |
| 4- |
| 5- |
| 6-  |

1. Reúnete con tus socios (as) y revisen esta información para que identifiquen qué otro producto consume en tu colonia referente al tipo de tu negocio. Lo anterior, con el objetivo de identificar que pudieran producir o que ajustes tendrían que hacer a su producto para incrementar sus ventas.

|  |
| --- |
| **¿Observa a la gente de tu colonia e identifica los tres productos que más compran? (en otros negocios).** |
| 1-  |
| 2-  |
| 3-  |
| 4- |
| 5- |
| 6- |
| 7- |

1. Para cada uno de los tres productos que identificaste en el paso anterior, realiza la siguiente investigación, aplicando la siguiente encuesta a varias personas lo siguiente:

|  |
| --- |
| Producto: |
| **Edad/ Sexo** | **Nombre** | **¿Cada cuándo compra el producto?** | **¿Dónde lo compra?** | **¿Por qué lo compra ahí en esa tienda?** | **¿Qué le gustaría mejorar en el producto?** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

\_\_\_\_(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 7**

| **Criterios** | **Excelente**  | **Bueno** | **Regular** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Análisis de posible punto de venta** **(15%)** | **(15 puntos)**Análisis preciso de todos los factores para la determinación del punto de venta. | **(12 puntos)**Análisis adecuados de la mayoría de los factores para determinar el punto de venta. | **(9 puntos)**Análisis adecuados de algunos de los factores para determinar el punto de venta. |
| **Determinación y justificación de punto(s) de venta****(15%)** | **(15 puntos)**La justificación del punto(s) de venta es muy detallada y muestra una profunda reflexión. | **(12 puntos)**La justificación del punto(s) de venta es adecuada y muestra una reflexión adecuada. | **(9 puntos)**La justificación del punto(s) de venta es básica pero suficiente. |
| **Ventajas y desventajas de punto(s) de venta****(15%)** | **(15 puntos)**Análisis completo y detallado de las ventajas y desventajas del punto(s) de venta seleccionado. | **(12 puntos)**Análisis adecuado de las ventajas y desventajas del punto(s) de venta. | **(9 puntos)**Análisis con varias omisiones o errores importantes en la evaluación de ventajas y desventajas del punto(s) de venta. |
| **Investigación de mercado****(15%)** | **(15 puntos)**Investigación de mercado exhaustiva, con identificación clara y detallada de las preferencias de los clientes. | **(12 puntos)**Investigación de mercado adecuada, con identificación clara de las preferencias de los clientes. | **(9 puntos)**Investigación de mercado con resultados limitados o poco claros sobre las preferencias de los clientes. |
| **Revisión con Socios****(15%)** | **(15 puntos)**Colaboración ejemplar con socios, identificando claramente otros productos consumidos en la colonia. | **(12 puntos)**Colaboración adecuada con socios, identificando algunos productos consumidos en la colonia. | **(9 puntos)**Colaboración limitada con socios, con identificación poco clara de productos consumidos en la colonia. |
| **Encuesta****(25%)** | **(25 puntos)**Encuestas realizadas de forma exhaustiva, con inclusión de datos detallados y análisis claro. | **(20 puntos)**Encuestas realizadas adecuadamente, con inclusión de datos y análisis claro. | **(15 puntos)**Encuestas realizadas de forma limitada, con datos y análisis poco claros. |