|  |  |
| --- | --- |
| 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 4. Mantenimiento y Crecimiento del Negocio**

**Actividad 8**

**Instrucciones**

Una vez analizado y comprendido el módulo 4, completa la siguiente actividad:

1. Escribe en la siguiente tabla, el nombre del responsable del mantenimiento de tu negocio, o la persona que tienes en mente, así como la lista de utensilios que utilizan. Es importante que describas para cada uno el tipo de mantenimiento que necesitan y el tiempo que consideres necesario para su revisión de cada uno para mantenerlos en buen estado.

|  |
| --- |
| **Responsable del mantenimiento:** |
| **Utensilio / material / lugar** | **Tipo de mantenimiento** | **Período de tiempo en el que se le tiene que revisar y dar mantenimiento** |
|   |   |   |
|   |   |   |
|   |   |   |
|   |   |   |
|   |   |   |
|   |   |   |
|   |   |   |
|   |   |   |
|   |   |   |
|   |   |   |
|   |   |   |

1. Reflexiona y responde las siguientes preguntas:

|  |
| --- |
| ¿Qué tipo de actividad utilizarías para atraer a nuevos clientes, así como vender más a los clientes actuales? Recuerda que las ideas provienen de observar a los clientes, sus preferencias.  |
|  |

|  |
| --- |
| ¿Cómo puedes expandirte? |
|  |

\_\_\_\_(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 4, Actividad 8**

| **Criterios** | **Excelente**  | **Bueno** | **Regular** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Responsable del mantenimiento****(50%)** | **(50 puntos)**Menciona todos los responsables del mantenimiento, lista de utensilios y tipo de mantenimiento claramente identificados y descritos. | **(40 puntos)**Menciona la mayoría de los responsables del mantenimiento, lista de utensilios y tipo de mantenimiento bien identificados y descritos. | **(30 puntos)**Menciona algunos de los responsables del mantenimiento, lista de utensilios y tipo de mantenimiento, pero con descripciones superficiales. |
| **Actividades para atraer nuevos clientes****(25%)** | **(25 puntos)**Actividades innovadoras y claramente definidas. | **(20 puntos)**Actividades bien definidas, pero no muy innovadoras. | **(15 puntos)**Actividades mencionadas, pero no muy claras o detalladas. |
| **Estrategias para expandirse****(25%)** | **(25 puntos)**Estrategias de expansión detalladas y bien fundamentadas. | **(20 puntos)**Estrategias de expansión mencionadas con fundamentos parciales. | **(15 puntos)**Estrategias de expansión poco detalladas. |