

## Práctica complementaria RA7

Para realiza en su cuaderno (imprimir y pegar la practica en el cuaderno) esta práctica equivale a su evaluación oral, debe desarrollarse con lo que la pregunta solicita exactamente.

1. ¿Cómo el nombre elegido refleja la identidad y propuesta de valor de tu negocio?
2. ¿Por qué has elegido este modelo de negocio en particular y cómo se diferencia de los modelos de negocio existentes en el mercado?
3. ¿Cuál es la principal actividad o servicio que ofrecerás y cómo se alinea con las necesidades del mercado objetivo?
4. ¿Por qué has elegido esta forma jurídica en particular y cómo contribuye a la viabilidad y crecimiento de tu negocio?
5. ¿Cómo estos elementos guían las decisiones estratégicas y operativas de tu negocio?
6. Explica la Misión, visión, valores del emprendimiento
7. ¿Has identificado todas las leyes, reglamentos y normativas aplicables a tu negocio, enuméralas? y ¿Cómo garantizarás el cumplimiento de estas normativas?
8. ¿Cómo las tecnologías o aspectos técnicos que utilizas ofrecen una ventaja competitiva o mejoran la eficiencia de tu negocio?
9. ¿Cuáles son las características clave de tu producto y cómo se diferencia de los productos de la competencia?
10. ¿Cuál es el tamaño del mercado potencial y cuáles son las tendencias de crecimiento?
11. ¿Quiénes son tus clientes objetivo y cómo has validado su interés en tu producto o servicio?
12. ¿Quiénes son tus principales competidores y cuáles son sus fortalezas y debilidades?
13. ¿Cuál es la principal ventaja competitiva de tu producto o servicio respecto a la competencia?
14. ¿Qué estrategias implementarás para garantizar la calidad y mejora continua de tu producto?
15. ¿Cómo has determinado la estrategia de fijación de precios y cómo se compara con los precios de la competencia?
16. ¿Cuál es la estrategia de distribución que utilizarás para llegar a tu mercado objetivo?
17. ¿Qué estrategias de promoción y publicidad implementarás para aumentar la visibilidad y ventas de tu negocio?
18. ¿Cuáles son las principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que enfrenta tu negocio?

19. ¿Cuál es tu propuesta de valor única y cómo resuelve los problemas o necesidades de tus clientes objetivo?
20. ¿Cómo has determinado el presupuesto para el equipo y herramientas necesarios y cómo contribuyen a la eficiencia operativa de tu negocio?
21. ¿Cómo has calculado el presupuesto para la adecuación del local y cómo contribuye al ambiente y experiencia del cliente?
22. ¿Cómo has estimado los costos de materia prima, insumos iniciales y materiales y cómo garantizarás la calidad y disponibilidad de estos?
23. ¿Cuáles son las partidas de gastos para el inicio de actividades presupuesto general?
24. ¿Cómo has calculado el costo unitario de tu producto y cómo afecta a tu estrategia de fijación de precios?
25. ¿Cómo seleccionarás a tus proveedores y cómo garantizarás la calidad y fiabilidad de los insumos y materiales?
26. ¿Cuál es el total de la inversión requerida y cómo planeas financiarla?
27. ¿Cuál es tu plan de financiación y cómo garantizarás la rentabilidad y sostenibilidad financiera de tu negocio?
28. Según su trabajo o propuesta explica detalladamente su modelo de negocio.

## **Tema 2 FODA**

- 1) ¿Cuáles son las principales fortalezas internas que te diferencian de tus competidores?
- 2) ¿Cómo estas fortalezas te permiten aprovechar las oportunidades del mercado?
- 3) Oportunidades (O)
- 4) ¿Cuáles son las principales oportunidades de mercado que has identificado y cómo planeas aprovecharlas?
- 5) ¿Cómo puedes adaptar tu modelo de negocio para capitalizar estas oportunidades?
- 6) Debilidades (D)
- 7) ¿Cuáles son las principales debilidades internas que podrían obstaculizar el éxito de tu negocio?
- 8) ¿Qué estrategias implementarás para superar estas debilidades y mejorar la competitividad?
- 9) ¿Cuáles son las principales amenazas externas que podrían afectar negativamente a tu negocio?
- 10) ¿Qué medidas tomarás para mitigar los riesgos asociados con estas amenazas?