



## INSTITUCIÓN EDUCATIVA MANUEL URIBE ÁNGEL

Resolución 16727 de diciembre 20 de Diciembre de 2010  
Modificada mediante Resolución N° 201850018639 de febrero 23 del 2018  
CODIGO DANE 105001005380 NIT 900412664-3 NUCLEO EDUCATIVO 915

*¡La Excelencia comienza con la convivencia!*

### PLAN DE APOYO Y PROFUNDIZACIÓN PERIODO: 1

**NOMBRE DEL DOCENTES:** YANETH YEPES B.

**FECHA:** \_\_\_\_\_ **AREA:** EMPRENDIMIENTO **GRADO:** 10º1 – 10º2

#### INDICADORES DE DESEMPEÑO:

- Estudio de técnicas para identificar ideas de negocio desde las necesidades del mercado.
- Obtención de información sobre ideas de negocio aplicando técnicas de estudio de mercado.
- Manifestación de ideas creativas e innovadoras para transformar el entorno.

#### DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES PEDAGOGICAS A DESARROLLAR:

1. Desarrollar el siguiente ejercicio, teniendo en cuenta los elementos básicos del mercado y sus características.

Imagina que tienes la oportunidad de crear un producto y lanzarlo al mercado. (El producto que debes crear es un snack saludable)

- a. Cómo lo llamarías?
  - b. Cuál sería el logo?
  - c. Cuál sería el slogan?
  - d. Cómo se diferenciaría tu producto de otros similares?
  - e. Cuál sería el empaque?
  - f. A qué público estaría dirigido? (Edad, condiciones socioeconómicas, nivel de estudio, sexo, ocupación, aficiones, zona de vivienda, tipo de vivienda, estado civil, clima)
  - g. En qué lugar lo venderías?
  - h. Cuál estrategia utilizarías para su lanzamiento?
  - i. Qué concepto general pretendes difundir?
  - j. Cuál es la competencia de mi producto?
  - k. Cuáles son los beneficios más llamativos que brinda mi producto?
  - l. Qué necesidad satisface mi producto?
2. Para los siguientes productos define cada uno de sus niveles (básico, formal y ampliado)
    - a. Tenis para correr
    - b. Reloj de pulsera
    - c. Yogurt para niños
  3. Da cinco ejemplos de tipos de marca diferentes a los mencionados en clase (Única, múltiples, de distribuidor y segundas)
  4. Realice un mapa conceptual donde relaciones y explique cada uno de los elementos del mercado (producto, precio, clientes y competencia).

5. Para los siguientes productos, responda las siguientes preguntas:
- ✓ Quién decide, quién compra, quién paga y quién consume
  - ✓ Cuándo se compra y con qué frecuencia
  - ✓ Dónde se compra
  - ✓ Cuánto se compra
- a. Libros de textos escolares
  - b. Pastillas para combatir el acné
  - c. Gafas de uso diario
6. Consulte dos empresas que se encuentren en cada ciclo de vida del producto (Introducción, crecimiento, madurez y declive). Explique.
7. De acuerdo a su opinión cómo se comportan las siguientes variables en cada uno de los ciclos del producto: precios, ingresos, competencia, gastos, estrategia con los clientes.
8. De acuerdo a la siguiente situación, determine qué método de fijación de precios ha utilizado Instalaciones Eléctricas Light Blue.  
La Empresa Instalaciones Eléctricas Blue Light ha fijado los siguientes precios para los servicios que ofrece.  
Establece un precio promedio por trabajo de una hora aproximada para los servicios de seguros del hogar de \$120.000, incluido el desplazamiento.
- Los subcontratos de obras se negociarán puntualmente con cada constructor.  
El precio promedio/hora de estos trabajos es de \$75.000/hora para el oficial y \$30.000/hora para el ayudante.
- Los precios de mercado para el mantenimiento de las instalaciones deportivas es de \$300.000/mes y de los centros escolares y oficinas del Estado, de \$450.000/edificio.

## **PROCESO EVALUATIVO**

- **Porcentaje evaluación:**

**20% TRABAJO ESCRITO y 80% SUSTENTACIÓN**

### **ELEMENTOS A EVALUAR**

**FECHAS:** Semana 10 (Marzo 18-22)

**FIRMA DEL DOCENTE:**