



Autoevaluación



1. Demuestro lo aprendido

a. Relaciona cada necesidad con el tipo al que pertenece. Utiliza flechas:

Desarrollo potencial

Aceptación

Descansar

Reconocimiento

Vivienda

Confianza

Alimentación

Desarrollo afectivo

Mantener la salud

Sentirse protegido

Empleo

Autorrealización

Necesidad de autoestima

Necesidades sociales

Necesidad de seguridad

Necesidades fisiológicas

b. Define, con tus palabras, cada tipo de cliente y escribe un ejemplo que conozcas de cada uno:

• **Mayorista:** _____

Ejemplo: _____

• **Minorista:**

Ejemplo: _____

• **Consumidor final:** _____

Ejemplo: _____

c. Escribe una oración que relacione los conceptos de “necesidad”, “cliente potencial” e “idea de negocio”:

2. *Aplico mi aprendizaje*

Una forma de generar ideas de negocio es mejorando las opciones que ofrecen los negocios existentes. Por ejemplo, ante la necesidad de cortarse y cuidar el cabello, en una comunidad hay un salón de belleza para mujeres y una barbería para hombres. Sin embargo, ninguna de ellas ofrece un servicio especial para niños. Alguien podría montar un negocio respondiendo a la misma necesidad de cortarse y cuidar el cabello, pero mejorando el servicio con una silla de caballito especial para cortar el cabello a niñas y niños.

¿Cómo se podrían mejorar los productos o servicios que se ofrecen en tu comunidad? Completa la tabla.

<i>Producto o servicio</i>	<i>Características y/o funciones a mejorar</i>	<i>Ideas para mejorarlas</i>	<i>¿Qué dirán los clientes sobre el nuevo servicio mejorado?</i>

Ahora, elige uno de los productos o servicios que has pensado que se pueden mejorar y contesta a las preguntas:

- Al mejorar el producto o servicio, ¿crees que lo compraría un tipo de personas que antes no lo hacía? Si es así, ¿quién sería ese nuevo cliente potencial? Explica tu respuesta:

- ¿Qué necesitas para tener buenas ideas que sirvan para mejorar productos y servicios?

3. Reflexiono sobre mi aprendizaje

a. Marca con un cheque  la casilla que mejor refleja tu alcance de cada logro:



	<i>Aspectos a evaluar</i>			
		Después de estudiar	Identifico la clasificación de las necesidades humanas.	
	Relaciono las necesidades humanas con las ideas de negocio.			
	Explico el concepto de cliente potencial.			
	Aplico estrategias para conocer al cliente potencial.			

Vuelve al contenido de la semana y repasa los temas relacionados con los logros que no has alcanzado satisfactoriamente.

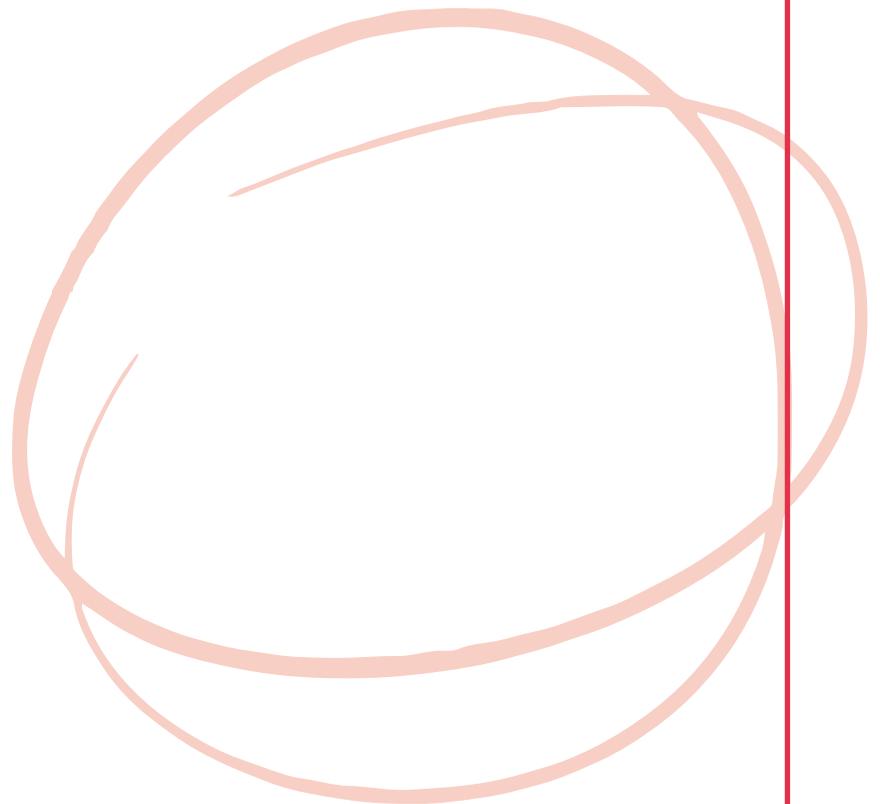
b. Completa la tabla escribiendo, al menos, dos elementos en cada columna:

<i>Sobre los contenidos de esta semana...</i>		
<i>¿Qué sabía?</i>	<i>¿Qué aprendí?</i>	<i>¿Qué dudas me quedan?</i>

No olvides consultar tus dudas en el círculo de estudio hasta asegurarte de que las hayas resuelto.

c. ¿Cómo aplicaré en mi vida lo que he aprendido esta semana? Escribe dos ideas concretas y dibújalas en el siguiente espacio. También puedes pegar recortes.

“



”