

**Innovación y Emprendimiento**  
**Segunda competencia: Generación de modelos de negocio**

Serás capaz de desarrollar un modelo de negocio mediante la identificación de ideas innovadoras y su validación en el mercado meta.

**Instrucciones:**

Cada unidad de competencia tiene un valor. Si el participante cumple con cada unidad, deberá colocar la palabra “sí” en la columna “¿Cumple?” y escribir el mismo valor en la columna “Puntaje”. Por el contrario, si el participante no cumple con la unidad, deberá escribir la palabra “no” en la columna “¿Cumple?” y un puntaje de 0 en la columna de la derecha.

Unidades de competencia y criterios correspondientes		Valor	¿Cumple?	Puntaje
<b>Validación con el mercado</b>				
1. Recopila información con posibles clientes sobre una idea de negocio para validar si les parece atractiva.				
a.	Realiza una encuesta con al menos cinco preguntas sobre la idea de negocio.	10		
b.	*Aplica la encuesta a por lo menos a cinco clientes potenciales que cumplan con el perfil de mercado e integra evidencia de la aplicación.	15		
2. Elabora un prototipo de una idea de negocio para recibir retroalimentación de posibles clientes.				
c.	*Elabora un prototipo de la idea de negocio y vuelve a encuestar a los cinco clientes potenciales para validar si les parece atractivo. Integra una evidencia del prototipo (fotografías o video).	15		
d.	Redacta un reporte de mínimo una cuartilla con los principales hallazgos y el análisis de los resultados de las encuestas.	10		
<b>Validación financiera</b>				
3. Calcula el flujo de efectivo, el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Rentabilidad y punto de equilibrio de una idea de negocio para evaluar el plan de inversión.				
e.	Investiga cuáles son los costos e ingresos potenciales de la idea de negocio, así como la inversión inicial requerida y registra todo en un archivo de Excel.	10		
f.	*Calcula el flujo de efectivo a 3 años, Valor Presente Neto (VPN), Tasa Interna de Rentabilidad (TIR), y punto de equilibrio.	15		
4. Define el acercamiento al mercado y estrategias de mercadotecnia para desarrollar la estrategia de mercado.				
g.	Elabora la estrategia de mercado, en al menos una cuartilla, indicando cómo llegará al mercado potencial y las estrategias de mercadotecnia que utilizará.	10		
h.	*Desarrolla el modelo de negocio Canvas, basado en información que haya recopilado en las encuestas con clientes potenciales.	15		

\*Los criterios señalados con asterisco son estrictamente indispensables para acreditar la competencia, por lo que debes desarrollarlos obligatoriamente.

La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACION SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor.

El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO.

Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educativo y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.