



**DIPLOMADO DE PROFUNDIZACIÓN PARA TECNOLOGÍAS GESTIÓN DEL
MARKETING PARA EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL**

PASO 7 – EVALUACIÓN FINAL

ALBA YANEYH MACIAS FIERRO

GRUPO: 110011_3

TUTOR DEL CURSO:

JORGE ELIECER ECHAVARRIA

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA “UNAD
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONOMICAS Y DE
NEGOCIOS “ECACEN”**

JULIO DE 2018



INTRODUCCIÓN

La presente actividad fase 7 final de este proceso de aprendizaje que como grupo de trabajo hemos venido desarrollando y adquiriendo, tiene un propósito fundamental y es el no quedarnos con lo aprendido si no ir mas allá de lo que se conoció. El desarrollo de diplomado fue un proceso, motivante, enriquecedor, que nos permitió como personas integrarnos, conocernos y relacionarnos, compartir ideas y diferencias, y como estudiantes y futuros profesionales nos fortaleció en diversas áreas desconocidas dentro de nuestro proceso de aprendizaje.

Las diversas herramientas del marketing que están actualmente a la vanguardia son tan importantes conocerlas, interpretarlas e implementarlas en nuestro diario vivir, en el desarrollo de nuestro ámbito personal y laboral, como también en nuestro proceso emprendedor, esas áreas de formación emprendedora las fortalecimos mediante el diplomado y el conocimiento que adquirimos es un plus importante para no dejar escapar esos métodos informáticos y tecnológicos que contribuyen a mejorar todos los aspectos de un proyecto social.

Al finalizar este curso del diplomado, somos conscientes como estudiantes y futuros profesionales de la importancia y de la necesidad de todas las herramientas vistas durante el curso, como importantes y primordiales en un proceso de mercado.

OBJETIVOS

General

Reconstruir las temáticas vistas durante el desarrollo del curso y apropiarlas a una nueva herramientas para la gestión del marketing.

Específicos

- Elaborar de manera gráfica el lienzo canvas trabajado en las unidades anteriores
- Investigar acerca de la herramienta pitch
- Realizar un análisis propio acerca de la herramienta pitch
- Construir un pitch en medio digital del proyecto social ya manejado

ALIANZAS CLAVE



ACTIVIDADES CLAVE



PROPUESTA DE VALOR



Políticas y normas

RELACIÓN CON CLIENTES



CANALES



SEGMENTO DE CLIENTES



ESTRUCTURA DE COSTOS



FUENTE DE INGRESOS



PRODUCTIVIDAD



ALIANZAS CLAVE



Contaremos con el apoyo de entidades como las EPS, las ARL, las cajas de compensación otras privadas y públicas, en donde participen con charlas, actividades físicas y saludables.

Fiscalía, Policía Nacional.

ACTIVIDADES CLAVE



Socialización mediante campañas de sensibilización dentro de la empresa, se dedicara un día a la actividad llamada Día No al consumo si a la Vida, se implementara un sistema detector en el momento de ingreso al personal, se realizaran brigadas de salud y chequeos mediante exámenes y demás

RECURSOS CLAVE



Personal idóneo y capacitado en manejo de personal, profesionales médicos, psicólogos, analíticos, sistema de formatos para dar aviso a problemáticas que se presenten.

PROPUESTA DE VALOR



Fijar una política normativa de Alcohol y no drogas, la cual tiene unos procesos y a los cuales los trabajadores de la compañía deben cumplir desde un protocolo de ingreso como periódico y evaluación de los resultados.

RELACIÓN CON CLIENTES



Trato cordial y amable hacia los trabajadores de la compañía, dándoles a conocer el valor y la importancia de contar con su aporte humano y de trabajo hacia la empresa, recordándoles las garantías de las buenas prácticas que se deben acatar y estimulándolos en sus actividades

CANALES



Página web, actividades publicitarias como el correo electrónico, voz a voz, ruedas de prensa, volanteo.

SEGMENTO DE CLIENTES



Dirigido a todo el personal de la empresa, directo o en misión incluyendo personal contratista de los servicios de seguridad

ESTRUCTURA DE COSTOS



El dinero del proyecto será invertido en temas de actividad publicitaria y las actividades propuestas e implementos para su desarrollo

FUENTE DE INGRESOS



Nuestros ingresos se van a ver reflejados en la productividad dada por cada trabajador en su rendimiento por integrarse y acatar las políticas. Se establecerán unos incentivos por nomina por cumplimiento

- Cada integrante investigará como se elabora un pitch y debe efectuar su aporte con análisis propio.

El Pitch es la presentación que se le hace al inversor para exponer tu propuesta. **Esta debe ser lo más atractiva y sencilla posible**, ya que el objetivo es captar su atención desde el momento que comienzas a hablar.

Antes de mencionarte los tips que te ayudarán a elaborar un pitch exitoso debes tomar en cuenta lo siguiente:

- El pitch tiene una duración máxima de 20 de minutos. Si lo puedes hacer en menor tiempo será beneficioso para ti, ya que esto hará que tus inversores te estén prestando atención y no se aburran.
- El diseño del pitch debe ser único y coherente. Es recomendable que elabores máximo 10 diapositivas. Evita colocar mucho texto en las láminas, eso va a generar que disipe la atención de tus inversores. Utiliza imágenes y palabras claves para la presentación. Recuerda que es un material de apoyo, tú sabes de qué va tu proyecto.
- Cuando hayas elaborado la presentación de tu pitch en el programa de tu preferencia, es recomendable guardarla luego en formato PDF para evitar plagio.
- Practica todas las veces que sea necesario para que el pitch se haga fluido. Recuerda que debes modular, hablar despacio y un tener tono de voz adecuado para que tus inversores te escuchen desde cualquier parte donde se encuentren.
- Prepara las posibles preguntas que te puedan hacer. Así estarás atento y podrás responder sin ningún inconveniente.

Link del pitch

<https://youtu.be/M1Qvhn15d0Y>

CONCLUSIONES

Al finalizar este curso del diplomado de profundización para tecnologías gestión del marketing para el emprendimiento social, nos queda la satisfacción y motivación de haber culminado este proceso de formación y de haber adquirido los conocimientos vistos, la disposición por parte del tutor en cada una de las fases y la cooperación que establecimos como compañeros de grupo. Es importante para nosotros habernos podido entender, expresar nuestras ideas, debatir, opinar y haber entregado los mejores resultados en cada una de las actividades propuestas en el curso.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Buen Trato y comunicacion. (s.f.). Obtenido de <http://comuni-aser-trato.blogspot.com/>

Canva . (s.f.). Obtenido de https://www.canva.com/design/DAC8zAy_lng/jYPOmCl_yzge3pEjg1wiAA/edit?category=tACFasDnyEQ

Como aplicar el modelo canvas en el Lienzo . (s.f.). Obtenido de <https://youtu.be/i1Le5GYkBT8>

Como elaborar un Pitch. (s.f.). Obtenido de <http://blog.empleate.com/como-elaborar-un-pitch/3106>

Cox, B. (2016). *Como Hacer un Pitch* . Obtenido de <https://youtu.be/554Fwv7jQMI>

Google Imagenes . (s.f.). Obtenido de <https://www.google.com.co/imghp?hl=es&tab=wi>