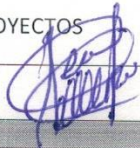




## EVALUACIÓN DE UNA EXPOSICIÓN TEMÁTICA

ADATOS GENERALES			
Nombre del(a) alumno(a): <i>Estrella Marina Martinez Nepomuceno</i>			
GRUPO:	706A	CARRERA:	ING AMBIENTAL

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA	NOMBRE DEL CURSO: FORMULACIÓN Y EVAL DE PROYECTOS
NOMBRE DEL DOCENTE: Erasto Del Ángel Pérez	FIRMA DEL DOCENTE 
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN	
PRODUCTO: Presentación oral usando una tic	FECHA: <i>20/oct/2024</i>
PERIODO ESCOLAR: AGOSTO- DICIEMBRE 2024	

%	CRITERIO	DEFINICIÓN	SI	NO	OBS
2	Hoja de presentación	Se exhibe una hoja de presentación del trabajo con preguntas detonadoras	✓		
2	Hoja de contenido	Se presentan los temas que el expositor va a desarrollar	✓		
4	Objetivo	Se presenta el objetivo del trabajo	✓		
6	Desarrollo	Los temas y la forma de abordar mostraron congruencia	✓		
4	Conclusión	El autor presenta una conclusión sobre el tema tratado en la exposición	✓		
4	Bibliografía	Presenta una bibliografía y referencias en el texto	✓		
4	Profundidad y Explicación	El expositor explicó con claridad cada uno de los temas. Maneja los temas a profundidad, pero sin salirse del tema	✓		
4	Respondió preguntas	El expositor respondió correctamente todas las preguntas o dio una respuesta adecuada	✓		
30	CALIFICACIÓN				

## LISTA DE COTEJO PARA PROYECTO DE INVERSIÓN

DATOS GENERALES					
Nombre del(a) alumno(a): <u>Estrella Marina Martinez Nepomuceno</u>					
GRUPO:	<u>706A</u>	CARRERA:	<u>Ing Ambiental</u>		
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA			NOMBRE DEL CURSO: FORM Y EVAL DE PROYECTOS		
NOMBRE DEL DOCENTE: Erasto Del Angel Perez			FIRMA DEL DOCENTE 		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN					
PRODUCTO: PROYECTO DE INVERSIÓN		FECHA: <u>20/10/2024</u>	PERIODO ESCOLAR: AGOSTO DICIEMBRE 2024		
CARACTERÍSTICA A CUMPLIR (REACTIVO)	Página	Se supera	Se cumple	Se menciona someramente	No Cumple
		10	8.5	7	0
MUESTRA HOJA DE CONTENIDO (contenido, tablas, figuras y resumen con palabras clave)					
Indicador	Descripción				
Introducción	La relevancia del proyecto dentro del sector, en el que se desarrollo. Turismo, Servicios, Productos, otros				
Justificación	Razones de ¿Por qué propones este proyecto?, ¿A quién ayuda? ¿ que problema se resolverá?				
IDEA DE PROY	Producto				
	Lugar O Sitio De Producción				
	Competidores				
	Mercado Meta				
	Cronograma para la puesta en marcha del proyecto				
Producto o servicio	Se menciona que producto (s) o servicios se ofrece y sus características, propuesta de estudio de mercado (poblacion y cuestionario con aspectos a evaluar				
Naturaleza y uso del producto a ofertar	Clasificación del producto (Solo si aplica) con base en; vida de anaquel, consumo, oportunidad, conveniencia, comparación, especialidad o no buscados				
Número de productores (oferta)	Determina cuantos negocios hay relacionados con el tipo de producto o servicio que ofreces, escribiendo nombres				
Localización	se indica donde están ubicados, lugares, distancias, que ventajas tienen ese negocio con respecto a sus clientes				
Capacidad instalada y utilizada	Si es el caso, describir o inferir su capacidad de producción y la oferta actual en volumen, identificando si este tiene las condiciones para incrementar su capacidad (sino cuentas con datos suficientes, estimalos)				
Calidad y precio de los productos.	Realizar y Describir un analisis de precios de los productos existentes en el mercado, calidad en relación a características, presentación del producto y los precios que maneja (analisis subjetivo realizado)				
Planes de expansión	se investiga y/o determina si tiene planes de expansión o crecimiento o si este puede crecer en un futuro				
Inversión fija y número de trabajadores	Describe que inversiones tiene en físico y cuanta gente tienen trabajando				
Canales de distribución y venta	Describir de que forma de venden los productos en el mercado, identificando las formas de transacción (mayoreo menudeo, por paquetería, locales, entre otros)				
Estrategia de introducción al mercado	Hablando de tu proyecto: localizacion geográfica, presentacion del producto o servicio,, definir canal(es) de ventas, precios, promociones, estrategias comerciales, ventajas comparativas				



## 2o FyEVAL DE PROY

Se ha registrado el correo del encuestado (211u0302@alumno.itssat.edu.mx) al enviar este formulario.

Nombre y apellidos \*

MARTÍNEZ NEPOMUCENO ESTRELLA MARINA

02 Parcial

Lee y elige tu respuesta correcta

El Mercado es \*

- Área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados
- La cuantificación de la demanda potencial insatisfecha del producto en estudio
- Oferta, demanda, precios y comercialización

El análisis de Mercado se refiere a \*

- Área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados
- La cuantificación de la demanda potencial insatisfecha del producto en estudio
- Oferta, demanda, precios y comercialización

El estudio de Mercado comprende el análisis de \*

- Área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados
- La cuantificación de la demanda potencial insatisfecha del producto en estudio
- Oferta, demanda, precios y comercialización

En relaciona la oportunidad (de vender un producto es), una demanda insatisfecha es \*

- Área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados
- Es una cantidad de producto o servicio que no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado
- Demanda de bien social y nacionalmente necesario y demanda de bienes no necesario o de gusto

En relaciona a la necesidad, un producto puede ser: \*

- Área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados
- Es una cantidad de producto o servicio que no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado
- Demanda de bien social y nacionalmente necesario y demanda de bienes no necesario o de gusto

De acuerdo al destino del producto puede ser \*

- Demanda de bienes finales y bienes intermedios
- Es una cantidad de producto o servicio que no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado
- Demanda de bien social y nacionalmente necesario y demanda de bienes no necesario o de gusto

La oferta se refiere a \*

- La cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado
- Cantidad de producto o servicio que no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado
- Cantidad de productos o servicios que es probable que el mercado consuma a futuro

El precio se refiere a \*

- Cantidad monetaria en la que los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio
- Cantidad de producto o servicio que no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado
- Costo de producción de un bien o servicio que el mercado consumirá a futuro

Un canal del comercialización es \*

- La ruta que toma un producto para pasar del productor al consumidor final
- Cantidad de producto o servicio que no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado
- Costo de producción de un bien o servicio que el mercado consumirá a futuro

En un canal de comercialización, pueden existir dos tipos de intermediarios \*

- Comerciantes y agentes
- Coyotes y revendedores
- importadores y distribuidores

Los tres objetivos de la comercialización son: Cobertura del mercado, control sobre el producto y costos \*

- Verdadero
- Falso

Una estrategia de comercialización se refiere a \*

- Las actividades que se implementan para la introducción del producto al mercado
- Precio, Plaza, Producto y promoción
- Lo que hace el cliente para conseguir adquirir y bien o servicio

En la estrategia de la comercialización las 4p se refiera a \*

- producto, Precio, Presentación y Pesquisas
- Precio, Plaza, Producto y promoción
- Plazo, Taza, Interés y Crédito

Este formulario se creó en INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA.

Google Formularios