

## EVIDENCIAS DE PLAN DE NEGOCIOS

The screenshot shows a Google Classroom assignment card. The title of the assignment is "705 A PLAN DE NEGOCIOS..." and the due date is "sábado 23:59 – 05 CONTABILIDAD Y FINANZAS". Below the assignment card, there are three icons: a line graph, a folder, and a three-dot menu. The navigation bar at the top of the page shows "Classroom > 705 A PLAN DE NEGOCIOS 2025 LIC. PATRICIA ELIZABETH DAVID". The main content area displays the assignment details again, including the title "705 A PLAN DE NEGOCIOS 2025" and the teacher "LIC. PATRICIA ELIZABETH DAVID". There are buttons for "Meet", "Generar enlace" (Generate link), "Nuevo anuncio" (New announcement), "Volver a publicar" (Republish), and "Personalizar" (Customize). A notification at the bottom indicates a new assignment: "PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS ha publicado una nueva tarea: 06 ASPECTO LEGAL 11 sept".

# Profesores

2+



PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS



Habilitar el acceso para padres, madres o tutores

# Alumnos

21 alumnos 2+



Acciones ▾

Enviar correo a padres o tutores

A<sup>z</sup>



JOSE ANTONIO AMBROS XO... [Invitar a padres](#)

⋮



SAYURI YATZIRY CAGAL TOTO [Invitar a padres](#)

⋮



DANIELA JAZMIN CARMONA... [Invitar a padres](#)

⋮



MIRIAN GUADALUPE CRUZ C... [Invitar a padres](#)

⋮



REGINA DEMENEGHI MIRAN... [Invitar a padres](#)

⋮



GAEL DOMINGUEZ CRUZ [Invitar a padres](#)

⋮



VANESSA DOMINGUEZ PE◆A [Invitar a padres](#)

⋮



JOSE ARTURO ESCOBAR CH... [Invitar a padres](#)

⋮



ALEXANDRA GONZALEZ PU... [Invitar a padres](#)

⋮



CRUZ LOBATO HENRY [Invitar a padres](#)

⋮



FERNANDO HERNANDEZ MA... [Invitar a padres](#)

⋮



JORGE ALBERTO LUA GONZ... [Invitar a padres](#)

⋮

-  YAZARETH DEL CARMEN MA... [Invitar a padres](#) ⋮
-  CINTHIA YARELI MELCHI CO... [Invitar a padres](#) ⋮
-  ALMA GERALDINE MORALES... [Invitar a padres](#) ⋮
-  DIANA LIZZETH ORTIZ RAMI... [Invitar a padres](#) ⋮
-  VICTOR MANUEL QUINO BU... [Invitar a padres](#) ⋮
-  MARTIN SANCHEZ MIXTEGA [Invitar a padres](#) ⋮
-  JORGE ALBERTO VELASCO ... [Invitar a padres](#) ⋮
-  RAYSA MONTSERRAT XALA ... [Invitar a padres](#) ⋮
-  MARTINEZ PALMA YURIDIANA [Invitar a padres](#) ⋮

## ENCUADRE

⋮

-  ENCUADRE Publicado: 25 ago ⋮
-  PROGRAMA DE ESTUDIO Publicado: 25 ago ⋮

705 A PLAN DE NEGOCIOS 2025  
LIC. PATRICIA ELIZABETH DAVID

### ENCUADRE

PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS • 25 ago

---

<a href="#">Encuadre PLAN DE NEGOCIO...</a> Microsoft PowerPoint	<a href="#">LAB-1029 Plan de Negocios ...</a> PDF
<a href="#">redacción.pptx</a> Microsoft PowerPoint	<a href="#">RECOMENDACIONES PARA PRESENTACIÓN DE TRABAJOS</a> M.C./PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS



# PROGRAMA DE ESTUDIO

⋮

PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS • 25 ago

[LAB-1029 Plan de Negocios ...](#)

PDF



## 1. Generalidades de la empresa

⋮



Evaluación competencia 1

Fecha de entrega: 9 se...

⋮



ACTIVIDAD 1 PREGUNTAS DE ANÁLISIS

Fecha de entrega: 9 se...

⋮



ACT. 2 CASO PRÁCTICO

Fecha de entrega: 9 se...

⋮



COMPETENCIA 1

Última modificación: 5 ...

⋮



## COMPETENCIA 1

⋮

PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS • 26 ago (Última modificación: 5 sept)

[COMPETENCIA 1.pdf](#)

PDF



[El e m p r e n d e d o ...](#)

PDF



[ASPECTOS PRELIMINARES D...](#)

PDF



[PLAN DE NEGOCIOS, AUTOR ...](#)

Microsoft Word



[Modelos de Planes de Negoc...](#)

PDF



## ACTIVIDAD 1 PREGUNTAS DE ANÁLISIS

⋮

PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS • 1 sept (Última modificación: 8 sept)

30 puntos

Fecha de entrega: 9 sept, 23:59

**Instrucciones para los estudiantes:**

Lee el siguiente caso y responde las preguntas de análisis.

[ACT 1. PREGUNTAS DE ANÁLI...](#)

Microsoft Word





## INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA

**Materia:** Plan De Negocios

**Docente:** Patricia Elizabeth David Miros

**Carrera:** Lic. En Administración

**Alumno:** Victor Manuel Quino Bustamante

**Semestre:** Séptimo

**Grupo:** 705-A

**Periodo Escolar:** Agosto – Diciembre 2025

San Andrés Tuxtla, Ver.

## PREGUNTAS DE ANÁLISIS

### **Instrucciones para los estudiantes:**

Lee el siguiente caso y responde las preguntas de análisis.

#### **Caso: El negocio de Mariana**

Mariana, estudiante universitaria, decidió abrir una cafetería cerca de su campus. Observó que ya había 8 cafeterías en la zona, pero pensó que "el café siempre vende".

Invirtió sus ahorros en renta, muebles y cafeteras. Sin embargo:

- No hizo un estudio de mercado.
- Ofrece el mismo menú que la competencia.
- No tiene diferenciación (ni en precio, ni en ambiente).
- En vacaciones, casi no tiene clientes.
- No usa redes sociales para promoción.

A los 6 meses, Mariana tiene deudas y está considerando cerrar.

#### **Preguntas de análisis:**

##### **1. ¿Cuál fue el error principal de Mariana al identificar su concepto de negocio?**

En este caso Mariana asumió que había una alta demanda de café por lo que le garantizaba el éxito de su negocio, pero no hizo una evaluación de la saturación del mercado local ni tampoco busco una propuesta diferente a las demás cafeterías. Su error fue no validar su idea de negocio con datos reales del entorno ni hizo algo diferente.

##### **2. ¿Qué factores de riesgo enfrentó y cómo pudo prevenirlos?**

Enfrento una alta competencia (8 cafeterías que estaban en la zona), pudo realizar haber realizado un estudio de mercado para ver la factibilidad de la cafetería, así como pudo haber realizados estrategias para temporadas bajas.

---

**3. ¿Qué propuesta de valor innovadora pudo haber usado para diferenciarse?**

Hoy día los estudiantes buscamos un ambiente de estudio con comodidades por ejemplo enchufes, Wi-Fi rápido, silencio, así como hacer promociones a los estudiantes si llevas tu propia taza se puede aplicar un descuento.

**4. ¿Qué modelo de plan de negocios (Canvas, Lean Startup, Tradicional) habría sido más útil antes de invertir?**

Sería Lean Startup porque es un plan de negocios para emprendedores con poco recurso económico y está basado en "construir-medir-aprender".

**5. Si Mariana quisiera reestructurar su negocio, ¿qué canales de venta modernos podría usar para atraer más clientes?**

Sería mediante las redes sociales ya que en la actualidad es una herramienta que está en todas partes y facilita la comunicación de los negocios, podría usarse Instagram, TikTok y Facebook para promociones, contenido visual y conectar con la comunidad estudiantil. Tik tok ha revolucionado en la actualidad porque con un video corto en los primeros segundos puede llamar tu atención. Y por último WhatsApp Business para tomar pedidos y fidelizar clientes.

## LISTA DE COTEJO PARA PREGUNTAS DE ANÁLISIS

### UNIDAD 1

DATOS GENERALES				
<b>ALUMNO:</b> VICTOR MANUEL QUINO BUSTAMANTE				
GRUPO:	705-A	CARRERA	LIC. EN ADMON	
<b>NOMBRE DEL CURSO:</b>	PLAN DE NEGOCIOS	<b>NOMBRE DEL DOCENTE</b>	MCA.PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS	
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
<b>PRODUCTO:</b> PREGUNTAS DE ANÁLISIS		<b>FECHA:</b> 09 de septiembre de 2025	<b>PERIODO ESCOLAR:</b> AGOSTO-DICIEMBRE 2025	
INSTRUCCIONES DE APLICACIÓN				
<p><i>Revisar Las Actividades Que Se Solicitan Y Marque Con Una X En Los Apartados “Si” Cuando La Evidencia Se Cumple; En Caso Contrario Marque “No”. En La Columna “Observaciones” Escriba Indicaciones Que Puedan Ayudar Al Alumno A Saber Cuáles Son Las Condiciones No Cumpliditas Si Fuese Necesario.</i></p>				
VALOR REACTIVO	<u>Características A Cumplir (Reactivos)</u> <i>Presentación El Trabajo Cumple Con Los Requisitos De:</i>	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
5	A) Buena Presentación,	5		
5	B) El tema asignado fue tratado con propiedad, se ofrecieron detalles y ejemplos.	5		
5	C) Se utilizó un lenguaje adecuado al contexto y se entendieron cada una de las palabras.	5		
5	D) Se incluyeron de forma adecuada todas las referencias de materiales consultados.	5		
5	E) Dicha investigación la van a explicar (cada integrante debe hablar por lo menos 2 minutos).	5		
5	F) Responsabilidad: Entregó LA INVESTIGACION en La Fecha Y Hora Señalada	5		
30%	Calificación	30 %		
<b>FIRMA DEL DOCENTE: PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS</b>				
<i>Tu trabajo muy completo</i>				



## ACT. 2 CASO PRÁCTICO



PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS • 1 sept (Última modificación: 8 sept)

20 puntos

Fecha de entrega: 9 sept, 23:59

Organizados en equipo de 4 estudiantes resuelve el siguiente caso.

■ Caso Práctico:

Evolución del Comercio en Liverpool

### Contexto

Liverpool, fundado en 1847 como una pequeña tienda que vendía ropa importada en el centro de la Ciudad de México, ha pasado por distintas etapas del comercio en México: de tienda departamental tradicional a centro comercial y, más recientemente, a un competidor fuerte en el **e-commerce** y comercio omnicanal.

- **1847:**

Tienda pequeña de telas en el centro de CDMX.

- **1950-70:**

Tienda departamental por mostrador → luego autoservicio.

- **1980-2000:**

Expansión a grandes almacenes y centros comerciales (Galerías Liverpool).

- **2010-2015:**

Comercio en línea y aplicación móvil.

- **2015-2020:**

Estrategia omnicanal: compra en línea y recoge en tienda.

- **Actualidad:**

Competencia fuerte con Amazon, Mercado Libre, Shein. Enfoque en experiencia en tienda y programas de fidelización.

En los últimos años, Liverpool ha implementado:

- Tienda en línea y app móvil.
- Estrategia **omnicanal** (“compra en línea y recoge en tienda”).
- Programas de **fidelización** como Liverpool Premium Card.
- Expansión en centros comerciales (Galerías Liverpool).

Sin embargo, enfrenta desafíos: la competencia de Amazon, Mercado Libre y Shein, la presión de consumidores jóvenes que buscan **experiencias más digitales** y la necesidad de adaptarse a tendencias de **sustentabilidad**.

### ❓ Preguntas para los estudiantes

#### 1. Análisis Histórico

- ¿Qué factores sociales, tecnológicos y de consumo impulsaron los cambios de Liverpool en cada etapa?
- ¿Qué ventajas tuvo Liverpool frente a pequeños comercios en cada momento?

#### 2. Diagnóstico Actual

- ¿Cuáles son hoy las **fortalezas y debilidades** de Liverpool frente a competidores digitales?
- ¿Qué oportunidades y amenazas enfrenta en el comercio actual?

#### 3. Estrategia Futura

- Diseña una propuesta de **estrategia innovadora** para Liverpool en los próximos 10 años:
- Tecnología (IA, realidad aumentada, tiendas sin cajeros).
- Sustentabilidad (moda circular, empaques reciclables).
- Experiencia del cliente (eventos exclusivos, personalización digital).

#### 4. Reflexión Final

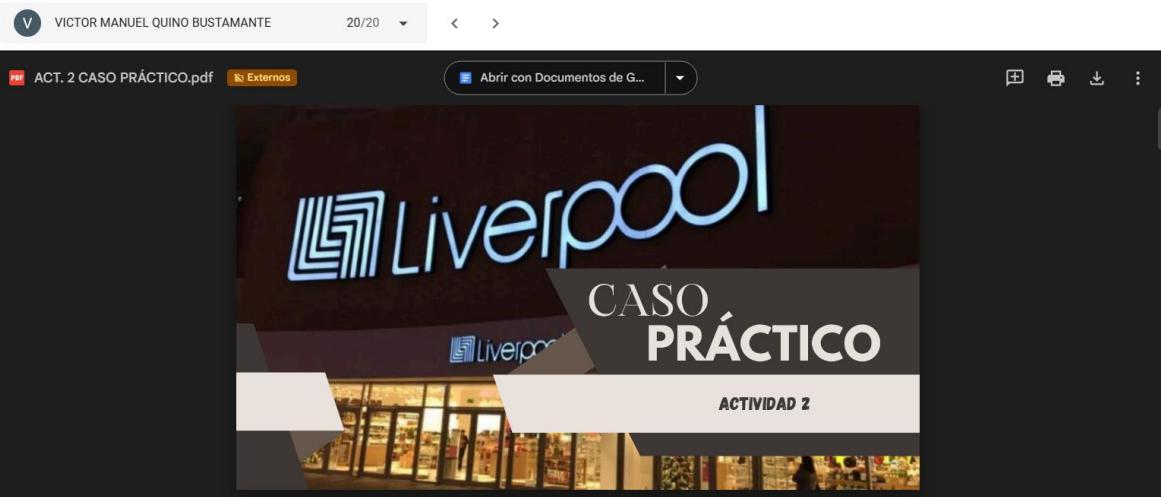
- ¿Qué lecciones de este caso puede aplicar un **empreendedor mexicano** que hoy empieza un negocio?

#### Producto Esperado

- **Línea del tiempo** de la evolución de Liverpool.
- **FODA actual** (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas).
- **Estrategia futura propuesta**.

Presentación grupal de máximo 10 minutos.





INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN  
ANDRÉS TUXTLA



**MATERIA:** Plan De Negocios

**DOCENTE:** Patricia Elizabeth David Miros

**ALUMNO:** Victor Manuel Quino Bustamante, Henry  
Cruz Lobato y Yuridiana Martinez Palma

**CARRERA:** Lic. En Administración

**SEMESTRE:** Séptimo **GRUPO:** 705-A

**PERIODO ESCOLAR:** Agosto - Diciembre 2025

SAN ANDRÉS TUXTLA, VER.

# ANÁLISIS HISTÓRICO

¿QUÉ FACTORES SOCIALES, TECNOLÓGICOS Y DE CONSUMO IMPULSARON LOS CAMBIOS DE LIVERPOOL EN CADA ETAPA?



Etapa	Sociales	Tecnológicos	Consumo
<b>1847 – Tienda de telas</b>	Interés de las élites por la moda europea.	Mejores rutas marítimas para importar.	Demanda de productos exclusivos no disponibles en México.
<b>1950–70 – Tienda departamental (mostrador → autoservicio)</b>	Crecimiento de la clase media urbana tras la industrialización.	Organización moderna de almacenes, transporte urbano.	Búsqueda de variedad, comodidad y estatus.
<b>1980–2000 – Centros comerciales (Galerías Liverpool)</b>	Centros comerciales como lugares de convivencia familiar.	Avances arquitectónicos y urbanísticos.	Compras como experiencia social y recreativa.
<b>2010–2015 – E-commerce y app móvil</b>	Adopción masiva de internet y smartphones.	Desarrollo de plataformas digitales y pagos electrónicos.	Comodidad de comprar sin salir de casa, comparación de precios.
<b>2015–2020 – Omnicanal (“click &amp; collect”)</b>	Consumidores buscando rapidez y confianza.	Integración de inventarios físicos y digitales.	Evitar costos de envío, combinar lo online con lo físico.
<b>Actualidad – Competencia digital</b>	Generaciones jóvenes valoran experiencias digitales y sostenibilidad.	Avances en apps, logística exprés e inteligencia artificial.	Consumidores sensibles a precio, rapidez de entrega y programas de lealtad.

# ANÁLISIS HISTÓRICO

**¿QUÉ VENTAJAS TUVO LIVERPOOL FRENTE A PEQUEÑOS COMERCIOS EN CADA MOMENTO?**

- Variedad de productos en un solo lugar; experiencia moderna frente a tiendas tradicionales.
- Transformó la compra en actividad social/familiar dentro de centros comerciales.
- Confianza de marca en e-commerce frente a tiendas digitales poco conocidas.
- Infraestructura física (tiendas en todo el país) que permitió rapidez en recogida de pedidos.
- Programas de fidelización, crédito propio (Liverpool Premium Card) y fuerte presencia física.



# DIAGNÓSTICO ACTUAL

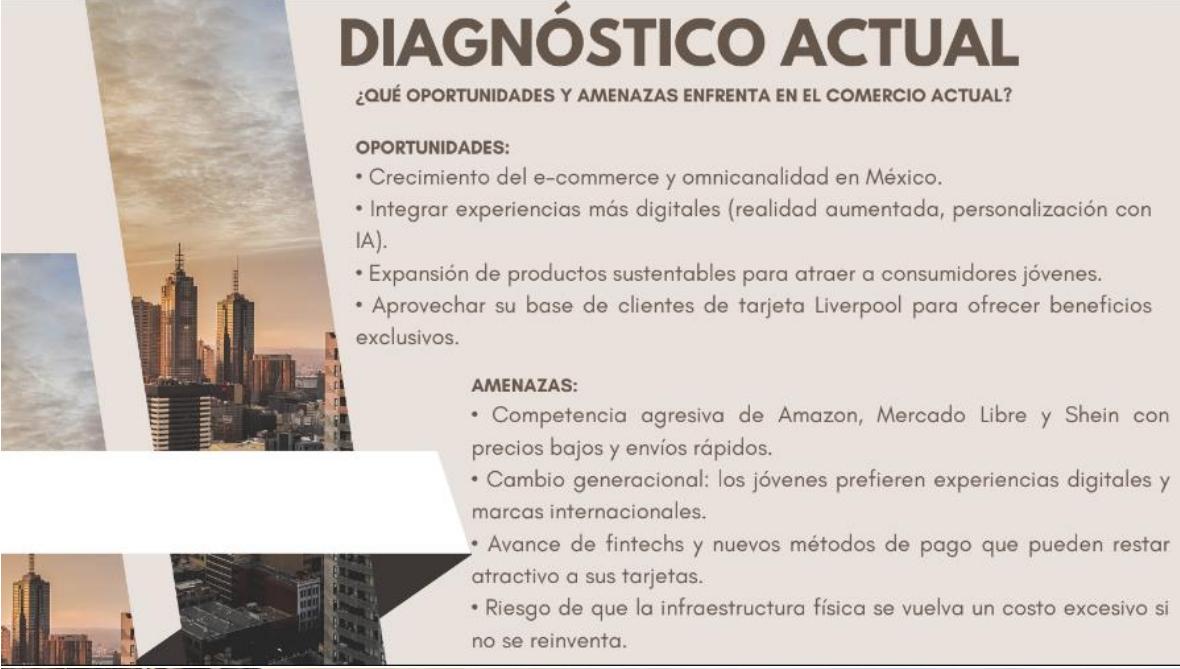
**¿CUÁLES SON HOY LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LIVERPOOL FRENTE A COMPETIDORES DIGITALES?**

## FORTALEZAS:

- Marca consolidada y reconocida en México.
- Red de tiendas físicas que permite omnicanalidad (click & collect, devoluciones rápidas).
- Programas de fidelización y tarjeta de crédito propia.
- Experiencia de compra en tienda (moda, lujo, gastronomía).

## DEBILIDADES:

- Menor agilidad logística frente a Amazon o Mercado Libre (entregas más lentas en algunos casos).
- Estructura más costosa (tiendas físicas → gastos fijos altos).
- Percepción de precios elevados frente a competidores digitales.
- Adaptación más lenta a tendencias digitales y sustentables.



# DIAGNÓSTICO ACTUAL

¿QUÉ OPORTUNIDADES Y AMENAZAS ENFRENTA EN EL COMERCIO ACTUAL?

## OPORTUNIDADES:

- Crecimiento del e-commerce y omnicanalidad en México.
- Integrar experiencias más digitales (realidad aumentada, personalización con IA).
- Expansión de productos sustentables para atraer a consumidores jóvenes.
- Aprovechar su base de clientes de tarjeta Liverpool para ofrecer beneficios exclusivos.

## AMENAZAS:

- Competencia agresiva de Amazon, Mercado Libre y Shein con precios bajos y envíos rápidos.
- Cambio generacional: los jóvenes prefieren experiencias digitales y marcas internacionales.
- Avance de fintechs y nuevos métodos de pago que pueden restar atractivo a sus tarjetas.
- Riesgo de que la infraestructura física se vuelva un costo excesivo si no se reinventa.



# ESTRATEGIA FUTURA

## 1. Tecnología y Experiencia Digital IA personalizada:

Uso de inteligencia artificial para ofrecer recomendaciones hiperpersonalizadas en la app y en la tienda (looks completos, artículos complementarios).

Chatbots y asesores virtuales con IA que ayuden en tiempo real al cliente. Realidad aumentada (RA) y realidad virtual (RV):

Probadores virtuales en app y en tienda para ropa, maquillaje y muebles (visualización en tu casa con RA).

## 2. Sustentabilidad y Moda Circular

**Liverpool Circular:**

Programa de recompra de ropa, calzado y muebles usados para revenderlos como "segunda vida" o reciclarlos. Incentivos de puntos en la tarjeta Liverpool Premium Card al entregar productos para reciclaje.

**Materiales sostenibles:**

Ampliar marcas y líneas propias con ropa hecha de algodón orgánico, fibras recicladas y procesos de bajo consumo de agua.

**Empaques verdes:** Eliminación progresiva del plástico en envíos. Uso de empaques reciclables, biodegradables y reutilizables.

**Beneficio para Liverpool:**

Diferenciarse de Amazon, Mercado Libre y Shein al ser más que un e-commerce, un ecosistema omnicanal, sustentable y experiencial.

Captar a las nuevas generaciones (Gen Z y Alpha) que priorizan lo digital y lo ecológico.

Reforzar su identidad como la tienda departamental más innovadora de México y Latinoamérica.

## REFLEXIÓN FINAL

**¿Qué lecciones de este caso puede aplicar un emprendedor mexicano que hoy empieza un negocio?**

## ¿Qué lecciones de este caso puede aplicar un emprendedor mexicano que hoy empieza un negocio?

### Lecciones para emprendedores

#### 1. Conoce bien a tu cliente y sus cambios en el tiempo

- Liverpool entendió que los consumidores pasaban de buscar exclusividad (1847) a comodidad y variedad (1950-70), luego a experiencias sociales (1980-2000) y ahora a soluciones digitales y sustentables.
- Lección: el mercado cambia rápido; debes estudiar constantemente a tu cliente y adaptar tu oferta.

#### 2. La innovación es clave para sobrevivir

- Pasó de tienda pequeña → almacén → centro comercial → e-commerce → omnicanal.
- Lección: no te quedes en un solo modelo de negocio. Un emprendedor debe estar abierto a transformar su forma de vender.

#### 3. Aprovecha la tecnología para crecer

- Liverpool adoptó apps, e-commerce y estrategias omnicanal.
- Lección: usar tecnología (redes sociales, ventas en línea, pagos digitales) permite competir incluso con empresas grandes.

#### 4. Construye confianza y marca

- En un país donde había desconfianza de comprar en línea, Liverpool aprovechó su prestigio para atraer clientes al e-commerce.
- Lección: un emprendedor debe construir credibilidad y reputación; eso da ventaja frente a nuevos competidores.

#### 5. Diversifica tus canales de venta

- Liverpool no depende solo de las tiendas físicas: combina física + digital.
- Lección: no te limites a un solo canal; vende en línea, redes sociales y, si es posible, en un espacio físico.

#### 6. Adáptate a nuevas generaciones y tendencias

- Hoy enfrenta el reto de consumidores jóvenes que buscan digitalización y sustentabilidad. o
- Lección: los emprendedores deben ser sensibles a lo que quieren los clientes jóvenes (experiencias digitales, productos responsables con el medio ambiente).

#### 7. Programas de fidelización funcionan

- La tarjeta Liverpool y programas de recompensas retienen clientes.
- Lección: aunque seas pequeño, puedes aplicar estrategias de fidelización: descuentos, puntos, membresías o beneficios exclusivos.



### LINEA DEL TIEMPO

1847	1950-70	1980-2000	2010-2015	2015-2020	Actualidad
<p>Tienda pequeña de telas en el centro de CDMX.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se establece una pequeña tienda en el centro histórico de la Ciudad de México.</li> <li>Venta especializada en telas importadas y productos textiles finos.</li> <li>Atención personalizada, enfoque artesanal y exclusivo.</li> </ul>	<p>Tienda departamental por mostrador → luego autoservicio.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Se convierte en una tienda departamental con secciones por tipo de producto.</li> <li>El cliente deja de ser atendido únicamente por vendedores y comienza a explorar por sí mismo.</li> <li>Introducción de múltiples departamentos: ropa, hogar, calzado, perfumería, etc.</li> <li>Primeras sucursales fuera del centro histórico.</li> </ul>	<p>• Expansión a grandes almacenes y centros comerciales (Galerías Liverpool).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Surge el concepto de "Galerías Liverpool", combinando compras, entretenimiento y gastronomía.</li> <li>Expansión a ciudades clave en el país: Monterrey, Guadalajara, Puebla, entre otras.</li> <li>Inversión en imagen de marca, publicidad y fidelización.</li> </ul>	<p>• Comercio en línea y aplicación móvil.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Lanzamiento del sitio web oficial con opción de compra en línea.</li> <li>Creación de aplicación móvil para dispositivos iOS y Android.</li> <li>Digitalización de catálogos y promociones.</li> <li>Inversión en infraestructura logística y almacenes para atender pedidos digitales.</li> </ul>	<p>• Estrategia omnicanal: compra en línea y recogida en tienda.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mejora en la experiencia de usuario en línea: tiempos de entrega, seguimiento de pedidos, devoluciones fáciles.</li> <li>Capacitación del personal para brindar soporte híbrido (físico + digital).</li> <li>Aumento en ventas digitales, sobre todo durante eventos como Buen Fin y Hot Sale.</li> </ul>	<p>• Competencia fuerte con Amazon, Mercado Libre, Shein.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Desarrollo de programas de lealtad como "Liverpool Puntos" y recompensas exclusivas.</li> <li>Incorporación de inteligencia artificial y big data para recomendaciones personalizadas.</li> <li>Expansión de servicios financieros (créditos, seguros, banca).</li> <li>Nuevas estrategias de sostenibilidad y responsabilidad social empresarial.</li> </ul>

### Liverpool®

#### Análisis FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>Marca con más de 170 años de reconocimiento</li> <li>Presencia física en todo el país (tiendas + centros comerciales)</li> <li>Estrategia omnicanal bien desarrollada</li> <li>Programas de fidelización sólidos (Liverpool Premium Card)</li> <li>Relación directa con bancos (créditos)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Integración de IA para personalización</li> <li>Tiendas experienciales (eventos, realidad aumentada, etc.)</li> <li>Alianzas con marcas sustentables o diseñadores locales</li> <li>Moda circular y economía colaborativa</li> <li>Uso de influencers y redes sociales como canal de venta</li> </ul>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>Altos costos operativos (infraestructura física)</li> <li>Menor agilidad que Amazon o Shein en logística y tecnología</li> <li>Falta de innovación constante frente a plataformas 100% digitales</li> <li>Interfaz digital todavía poco intuitiva para nuevos usuarios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Competencia directa de Amazon, Mercado Libre y Shein</li> <li>Cambios en hábitos de consumo (menos compras presenciales)</li> <li>Clientes jóvenes más exigentes y menos leales</li> <li>Crisis económica y de consumo (baja en tarjetas de crédito)</li> </ul>

## LISTA DE COTEJO PARA CASO PRACTICO

### UNIDAD 1

DATOS GENERALES				
ALUMNO: VICTOR MANUEL QUINO BUSTAMANTE				
GRUPO:	705-A	CARRERA	LIC. EN ADMON	
NOMBRE DEL CURSO:	DISEÑO DE PRODUCTOS TURISTICOS ALTERNATIVOS	NOMBRE DEL DOCENTE	MCA.PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS.	
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
PRODUCTO: CASO PRÁCTICO		FECHA:	PERIODO ESCOLAR:	
		09 de septiembre de 2025	Agosto- Diciembre 2025	
INSTRUCCIONES DE APLICACIÓN				
<p>Revisar Las Actividades Que Se Solicitan Y Marque Con Una X En Los Apartados “Si” Cuando La Evidencia Se Cumple; En Caso Contrario Marque “No”. En La Columna “Observaciones” Escriba Indicaciones Que Puedan Ayudar Al Alumno A Saber Cuáles Son Las Condiciones No Cumplidas Si Fuese Necesario.</p>				
VALOR REACTIVO	Características A Cumplir (Reactivos) Presentación El Trabajo Cumple Con Los Requisitos De:	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
4	A) Buena Presentación,	4		
4	B) El tema asignado fue tratado con propiedad, se ofrecieron detalles y ejemplos.	4		
4	C) Se incluyeron de forma adecuada todas las referencias de materiales consultados.	4		
4	D) Hoja de presentación Orden de hechos,, descripción , uso de imágenes, Líneas y conectores , creatividad, detalles de fechas.	4		
4	E) Responsabilidad: Entregó LA INVESTIGACION en La Fecha Y Hora Señalada.	4		
20%	Calificación	20 %		
FIRMA DEL DOCENTE: PATRICIA ELIZABETH DAVID MIROS				
Tu trabajo muy completo				

## 1. Generalidades de la empresa

⋮



Evaluación competencia 1

Fecha de entrega: 9 se...

⋮

Publicado: 9 sept

21

Entregadas

0

Asignadas

**Instrucciones:** Lee cuidadosamente cada pregunta y selecciona la respuesta correcta.

[COMPETENCIA 1 PLAN DE...](#)

Formularios de Google



[Ver instrucciones](#)

46 de 50 puntos

Puntuación publicada el 9 sept 10:04

Publicar puntuación

## COMPETENCIA 1 PLAN DE NEGOCIOS

**Instrucciones:** Lee cuidadosamente cada pregunta y selecciona la respuesta correcta, dispones de 20 minutos para hacerlo

Se ha registrado el correo del encuestado (221u0323@alumno.itssat.edu.mx) al enviar este formulario.

\* Indica que la pregunta es obligatoria

Nombre Completo \*

VICTOR MANUEL QUINO BUSTAMANTE

Añadir comentarios a una respuesta individual



¿Cuál es la principal finalidad de un negocio? \*

2 / 2

Generar empleo

Obtener un beneficio económico satisfaciendo una necesidad



Invertir dinero en productos de moda

Promocionar servicios digitales

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ Ejemplo de concepto de negocio bien definido: \*

2 / 2

- "Vender cualquier cosa en la universidad"
- "Abrir un café porque están de moda"
- "Kiosco Verde: snacks saludables y rápidos para estudiantes" ✓
- "Tener un negocio para ganar dinero"

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ En México, un ejemplo de globalización de negocios en los 90 fue: \*

2 / 2

- Tiendas de abarrotes familiares
- Creación de tianguis modernos
- Llegada de McDonald's y expansión de Oxxo ✓
- Comercio a través de WhatsApp

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ ¿Qué empresa representa la transición de renta de DVDs a plataformas digitales? \*

2 / 2

- Blockbuster
- HBO
- Disney+
- Netflix ✓

Añadir comentarios a una respuesta individual

✗ Un negocio basado en la economía colaborativa es: \*

0 / 2

Netflix

✗

Uber

Walmart

Liverpool

Respuesta correcta

Uber

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ Oxxo en México se considera competitivo principalmente por: \*

2 / 2

Precios bajos

✓

Horarios extendidos, ubicación estratégica e innovación en pagos

Exclusividad de productos

Publicidad masiva en televisión

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ Un factor de éxito común en empresas mexicanas es: \*

2 / 2

Improvisación financiera

Falta de innovación

✓

Planeación estratégica e innovación

Ignorar al cliente

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ Un riesgo típico de un café universitario es: \*

2 / 2

- Que aumenten las ventas en vacaciones
- Que disminuya la afluencia en vacaciones
- Que reciba muchos inversionistas
- Que tenga exceso de clientes

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ Una herramienta de prevención de riesgos es: \*

2 / 2

- Copiar a la competencia
- Improvisar con las ventas
- Hacer estudios de mercado y planes financieros
- No formalizar el negocio

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ El modelo **Canvas** se caracteriza por ser: \*

2 / 2

- Extenso y formal
- Visual y práctico
- Exclusivo para bancos
- Basado solo en finanzas

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ El modelo **Lean Startup** consiste en: \*

2 / 2

- Validar hipótesis con clientes reales antes de invertir demasiado
- Crear un plan de 200 páginas
- Copiar modelos de franquicias
- Improvisar en las ventas

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ ¿Quiénes requieren un plan de negocios estructurado? \*

2 / 2

- Amigos y familiares
- Inversionistas, bancos y programas de gobierno
- Solo los clientes
- Únicamente la competencia

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ El **65% de los negocios en México** cierran antes de: \*

2 / 2

- 1 año
- 3 años
- 5 años
- 10 años

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ Una causa común de fracaso es: \*

2 / 2

- Planeación estratégica sólida
- Confusión entre dinero personal y del negocio
- Uso de tecnología digital
- Buena ubicación

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ Un ejemplo de **mala ubicación** es: \*

2 / 2

- Taquería con buen sabor pero en calle poco transitada
- Oxxo en esquina principal
- Starbucks en zona universitaria
- Mercado Libre en internet

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ El promedio de vida de un negocio en México es de: \*

2 / 2

- 3 años
- 5 años
- 7.8 años
- 15 años

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ El país con mayor longevidad empresarial (empresas de más de 100 años) es: \* 2 / 2

- México
- Japón ✓
- Alemania
- Chile

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ El comercio prehispánico en México se caracterizaba por: \* 2 / 2

- Tiendas departamentales
- Trueque en tianguis ✓
- Franquicias
- Comercio en línea

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ El formato de autoservicio en México inició con: \* 2 / 2

- Aurrerá ✓
- Oxxo
- Amazon
- Palacio de Hierro

Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ Un ejemplo de **comercio omnicanal** es: \*

2 / 2

- Tienda de abarrotes
- Avon con catálogo impreso
- Tianguis
- Liverpool Click & Collect



Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ ¿Cuál fue una de las primeras empresas en usar catálogos en EE.UU.? \*

2 / 2

- Avon
- Sears Roebuck
- Amazon
- Walmart



Añadir comentarios a una respuesta individual

✓ En México, Andrea y Avon fueron pioneras en: \*

2 / 2

- Franquicias
- Centros comerciales
- Comercio digital
- Venta por catálogo



Añadir comentarios a una respuesta individual

**X** La etapa actual de las ventas por catálogo se apoya en: \*

0 / 2

- Periódicos
- Redes sociales como WhatsApp e Instagram
- Catálogos impresos en librerías X
- CD-ROMs

Respuesta correcta

- Redes sociales como WhatsApp e Instagram

Añadir comentarios a una respuesta individual

**✓** Según estudios, un factor decisivo para el éxito empresarial en México es: \*

2 / 2

- Planeación estratégica e innovación ✓
- Improvisación administrativa
- Alta rotación de personal
- Ubicación aleatoria

Añadir comentarios a una respuesta individual

**✓** La digitalización puede reducir costos administrativos hasta en: \*

2 / 2

- 5%
- 10%
- 25% ✓
- 50%

Añadir comentarios a una respuesta individual

Enviado: 9/9/25, 10:04