

1. Pregunta abierta

Explique cómo el Método SCAMPER puede aplicarse para mejorar una idea de negocio existente, como una cafetería tradicional. Dé un ejemplo concreto para al menos tres de las letras del acrónimo (S, C, A, M, P, E, R).

S

C

A

M

P

E

R

2. Pregunta cerrada (Falso y Verdadero)

Determine si la siguiente afirmación es verdadera o falsa:

"En el enfoque 'En los zapatos de un Emprendedor', comprender las emociones del cliente es irrelevante, ya que el análisis se centra exclusivamente en replicar las decisiones estratégicas del emprendedor exitoso".

F_____

V_____

3. Selección múltiple

¿Cuál de las siguientes opciones representa mejor una etapa clave para crear una idea de negocio?

- a) Realizar un análisis financiero detallado antes de identificar el problema.
- b) Identificar una necesidad o problema en el mercado.
- c) Diseñar el logotipo de la empresa como primer paso.
- d) Contratar personal sin definir la propuesta de valor.

4. Selección múltiple con dos respuestas correctas

Seleccione las dos características esenciales que debe tener una propuesta de valor sólida:

- a) Ser única y diferenciada del resto del mercado.
- b) Basarse exclusivamente en el precio más bajo.
- c) Resolver un problema o satisfacer una necesidad del cliente.
- d) Ser idéntico a la de la competencia para garantizar la aceptación.

5. Selección múltiple (Definición)

¿Cuál de los siguientes conceptos se define como:

"La descripción detallada de las características, necesidades, comportamientos y motivaciones del cliente ideal, utilizada para alinear la oferta del negocio con sus expectativas"?

- a) Propuesta de valor
- b) Perfil del cliente
- c) Matriz de valor
- d) Modelo de negocio



6. Relación

Relación cada concepto de la columna A con su descripción en la columna B:

Columna A:

1. Sustituir (SCAMPER)
2. Matriz de valor
3. Empatía emprendedora

Columna B:

- a) Capacidad de ponerse en el lugar del cliente para entender sus necesidades.
- b) Cambiar un elemento de la idea por otro para innovar.
- c) Herramienta para identificar cómo crear valor y eliminar desperdicios en un negocio.

7. Completar

Complete el siguiente enunciado con las palabras correctas:
"Al crear una idea de negocio, el primer paso es _____ una necesidad, luego se _____ la solución y finalmente se _____ su viabilidad".

Opciones:

- | | |
|-------------------------------------|----------------------------------|
| a) identificar - diseñar - validar | c) observar - crear - financiar |
| b) analizar - implementar - evaluar | d) detectar - probar - descartar |

8. Rellenar espacios

Rellene los espacios en blanco con base en el Método SCAMPER:
"Si tengo una tienda de ropa, puedo _____ (**letra P**) los productos al ofrecer tallas personalizadas, o _____ (**letra E**) los materiales sintéticos por opciones ecológicas".

9. Selección múltiple (Definición)

¿Cuál de los siguientes conceptos se define como: "Una herramienta estratégica que permite identificar cómo un negocio puede crear valor para el cliente mientras elimina elementos que no aportan beneficios significativos"?

- a) Método SCAMPER
- b) Propuesta de valor
- c) Matriz de valor
- d) Perfil del cliente

10. Pregunta de ordenamiento

Ordene cronológicamente las siguientes etapas del proceso emprendedor (1 al 4):

- a) Modelar la idea de negocio con un lienzo de modelo de negocio.
- b) Identificar un problema o necesidad en el mercado.
- c) Validar la idea con clientes potenciales.
- d) Definir la propuesta de valor.

