

### 1. Pregunta cerrada (Falso y Verdadero)

Determine si la siguiente afirmación es verdadera o falsa:

"El Método SCAMPER garantiza el éxito de una idea de negocio si se aplican todas sus letras (S, C, A, M, P, E, R) en el proceso de innovación".

F \_\_\_\_\_

V \_\_\_\_\_

### 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 | c) Matriz de valor   |
| b) Perfil del cliente | 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. 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.

## 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     | c) Matriz de valor    |
| b) Propuesta de valor | d) Perfil del cliente |

## 10. 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 |