



Entrega de proyecto

PRIMERA ENTREGA DEL PROYECTO

Proyecto integrador de la formulación de estrategia empresarial

El objetivo de este proyecto integrador es aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo del curso, para desarrollar la idea de un negocio en el entorno digital, que incluya objetivos estratégicos, propuesta de valor, análisis del entorno, diagnóstico empresarial, objetivos, estrategia, indicadores clave y propuesta para competir.

El proyecto se desarrollará en dos fases:

Descripción de la propuesta de negocio digital:

- Descripción del negocio digital propuesto (producto o servicio digital).
- Define brevemente el modelo de negocio, el sector en el que operará, los productos o servicios ofrecidos y su enfoque digital (máximo 1 cuartilla).

Análisis del entorno externo e interno:

- Realiza un análisis FODA. Considera fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas relevantes para el negocio.
- Aplica el modelo PESTEL y describe cada uno de los seis factores (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal) en relación con el entorno donde se desarrollará el negocio.

Definición de objetivos estratégicos SMART:

- Establece al menos tres objetivos estratégicos usando el esquema SMART (específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con límite temporal), basados en los hallazgos del análisis del entorno.

Formato de entrega

- Tu documento deberá presentarse en Word o PDF.
- Extensión recomendada: 4 a 6 cuartillas.
- Debe incluir portada con título del proyecto, nombre completo del estudiante, asignatura y fecha.
- Si utilizas fuentes externas, se deberán citar en formato APA (7.^a edición).

Porcentaje de evaluación: 20%



Entrega de proyecto

ENTREGA DE PROYECTO FINAL

Proyecto integrador de la formulación de estrategia empresarial

Objetivo del proyecto:

Aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo del curso para desarrollar la idea de un negocio en el entorno digital, que incluya objetivos estratégicos, propuesta de valor, análisis del entorno, diagnóstico empresarial, objetivos, estrategia, indicadores clave y propuesta para competir.

El proyecto se desarrollará en dos fases:

Fase 2: Cierre - unidad 6

Propuesta final del proyecto integrador de la formulación de estrategia empresarial.

Propuesta de valor:

Define claramente la propuesta de valor del negocio digital, explicando cómo sus productos o servicios satisfarán las necesidades del mercado objetivo y se diferenciarán de la competencia.

Segmentación del mercado y buyer persona:

Identifica y describe los segmentos de mercado a los que se dirigirá el negocio. Desarrolle perfiles detallados (buyer personas) que representen a sus clientes ideales, incluyendo datos demográficos, comportamientos, necesidades y preferencias.

Estrategias de marketing digital:

Elabora un plan detallado de las estrategias de marketing digital que implementarás para alcanzar a su público objetivo. Incluye tácticas específicas para canales como redes sociales, correo electrónico, SEO, publicidad en línea, entre otros.

Indicadores Clave de Desempeño (KPIs):

Define al menos cinco KPIs que utilizarás para medir el éxito de las estrategias implementadas. Estos indicadores deben ser específicos, medibles y alineados con los objetivos estratégicos del negocio.

Formato de entrega:

- Documento en formato Word o PDF.
- Extensión recomendada: 6 a 8 cuartillas.
- Fecha de entrega: Unidad 6.

Porcentaje de evaluación: 30%