
	<b>INSTITUCIÓN EDUCATIVA FE Y ALEGRÍA SAN JOSÉ</b>					
	<b>ESTRATEGIAS DE APOYO</b>					
	<b>COMPLEMENTARIAS</b>		<b>PLAN DE MEJORAMIENTO</b>	<b>X</b>	<b>PROMOCIÓN ANTICIPADA</b>	
<b>DOCENTE</b>	Raul Eduardo Orjuela					
<b>ÁREA</b>	Emprendimiento			<b>PERÍODO</b>	3	
<b>GRADO</b>	9°	<b>FECHA DE ENVÍO</b>	Noviembre 12 de 2024			
<p>Estimado estudiante de Fe y Alegría San José, la actividad programada en este formato deberá ser realizada pensando en tu formación personal y en el desarrollo de tus competencias. Presentar el taller con los puntos aquí señalados es parte obligatoria del proceso, que consiste en la presentación de una evaluación escrita equivalente al 100% de la nota de recuperación. La evaluación será programada desde Coordinación.</p>						
<b>ACTIVIDAD</b>	Taller		Evaluación escrita 100 %			
<b>Fecha de entrega</b>	Pendiente programación de Coordinación		Pendiente programación de Coordinación			
<b>TALLER</b>						
<b>TENER EN CUENTA</b>						
➤ Debe presentar el trabajo en hojas de bloc, a mano con su respectiva portada y carpeta.						

## Emprendimiento - Productos de Alta Demanda

**Instrucciones:** Responde cada pregunta con una breve explicación. Utiliza ejemplos cuando sea posible.

1. ¿Qué significa que un producto tenga "alta demanda"?
2. Menciona dos características comunes en los productos de alta demanda.
3. ¿Por qué es importante para un emprendedor identificar productos de alta demanda?
4. Describe una estrategia para investigar qué productos tienen alta demanda en un mercado específico.
5. ¿Cómo puede influir la estacionalidad en la demanda de ciertos productos? Da un ejemplo.
6. Menciona una herramienta que permita analizar tendencias de productos en línea.
7. Explica cómo las redes sociales pueden ayudar a identificar productos de alta demanda.
8. ¿Por qué es importante investigar los intereses y necesidades de la audiencia antes de lanzar un producto?
9. ¿Qué es un "producto de moda" y cómo se diferencia de un producto de alta demanda estable?
10. ¿Cómo puede el análisis de la competencia ayudar a identificar productos de alta demanda?
11. Menciona dos sectores o industrias que generalmente tienen productos de alta demanda.
12. ¿Qué es el "mercado objetivo" y cómo influye en la elección de un producto de alta demanda?
13. Describe el impacto que puede tener un buen servicio al cliente en la demanda de un producto.
14. Explica cómo el precio de un producto puede afectar su demanda.
15. ¿Qué papel juegan las opiniones de los clientes en la evaluación de la demanda de un producto?
16. Menciona una estrategia para diferenciar un producto de alta demanda en un mercado competitivo.
17. ¿Por qué es importante la adaptabilidad de un producto en relación con su demanda a largo plazo?

18. ¿Cómo puede un emprendedor validar la demanda de un nuevo producto antes de lanzarlo?
19. Explica la importancia de la innovación en la creación de productos de alta demanda.
20. ¿Qué factores podrían hacer que un producto de alta demanda pierda popularidad con el tiempo?