

	INSTITUCIÓN EDUCATIVA FE Y ALEGRÍA SAN JOSÉ					
	ESTRATEGIAS DE APOYO					
	COMPLEMENTARIAS		PLAN DE MEJORAMIENTO	X	PROMOCIÓN ANTICIPADA	
DOCENTE	Raul Eduardo Orjuela					
ÁREA	Tecnología e Informática			PERÍODO	3	
GRADO	9°	FECHA DE ENVÍO	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>						
ACTIVIDAD	Taller		Evaluación escrita 100 %			
Fecha de entrega	Pendiente programación de Coordinación		Pendiente programación de Coordinación			
TALLER						
TENER EN CUENTA						
➤ Debe presentar el trabajo en hojas de bloc, a mano con su respectiva portada y carpeta.						

Elección de Nicho Rentable y Segmentación de la Audiencia Objetivo para la creación de un Blog

Instrucciones: Responde cada pregunta de manera breve y específica. Utiliza ejemplos cuando sea posible.

1. ¿Qué es un nicho de mercado y por qué es importante elegir uno para un negocio?
2. Explica dos criterios que te ayudarían a identificar si un nicho es rentable.
3. ¿Cuál es la diferencia entre un mercado amplio y un nicho de mercado?
4. ¿Por qué es fundamental conocer a tu audiencia objetivo al elegir un nicho?
5. Menciona tres fuentes de información que puedes utilizar para investigar un nicho.
6. ¿Qué es la segmentación de audiencia y por qué es importante en marketing?
7. Nombra y explica brevemente dos tipos de segmentación de mercado.
8. ¿Cómo puede ayudar la investigación de tendencias a elegir un nicho rentable?
9. ¿Qué es el análisis de la competencia y cómo influye en la selección de un nicho?
10. Explica qué son las "necesidades no satisfechas" y por qué son oportunidades para un negocio.
11. ¿Cómo influye el perfil demográfico en la segmentación de la audiencia?
12. ¿Qué es la segmentación geográfica y cómo podría afectar a la elección de un nicho?
13. Menciona dos herramientas que puedan ayudar a estudiar el comportamiento de la audiencia en un nicho específico.
14. Explica la importancia de la segmentación psicográfica y da un ejemplo de una característica psicográfica.
15. ¿Qué significa que un nicho tenga potencial de escalabilidad?
16. Describe el concepto de "persona de comprador" y cómo ayuda en la segmentación de audiencia.
17. ¿Por qué es relevante estudiar los ingresos y el poder adquisitivo de tu audiencia al elegir un nicho?
18. ¿Qué rol juega el análisis de problemas y deseos de la audiencia en la elección de un nicho?

19. ¿Cómo puedes validar si una audiencia está interesada en el producto o servicio de tu nicho?
20. Menciona una estrategia para diferenciar tu negocio en un nicho competitivo.