



Actividad de aprendizaje 14

Evidencia 8: Cuadro de comportamiento “Evaluación del canal”

Los canales de comercialización y las líneas de distribución se definen de acuerdo con los lineamientos generales de operación y el plan estratégico de mercadeo. Teniendo en cuenta el material de formación y complementario analizado durante el desarrollo de esta actividad de aprendizaje y con el fin de demostrar lo aprendido hasta el momento, desarrolle el cuadro de comportamiento y así evaluar el tipo de canal más conveniente para el producto o servicio seleccionado en la actividad de aprendizaje 1 y el país destino de la exportación, establecido en la actividad de aprendizaje 2 y con el que viene desarrollando algunas evidencias.

Por lo tanto, para el desarrollo de esta evidencia, realice en un documento lo siguiente:

1. De acuerdo con la matriz de comportamiento vista en el material de formación, elabore el cuadro de comportamiento para revisar las distintas alternativas, asignando valores objetivos a cada alternativa.
2. El cuadro de comportamiento debe tener doble entrada, que permita evaluar los siguientes elementos:
 - Funciones que deben cumplir los canales.
 - Puntuación en valores convencionales puede ser de 0 a 10, del comportamiento de cada una de las alternativas de los canales.
 - Probabilidad subjetiva de presentación del comportamiento calificado con base al juicio, experiencia o información disponible del analista; esta probabilidad es particular en cada alternativa, por lo tanto al no ser excluyente su totalización no debe dar 1.
 - Valor esperado de cada alternativa, que resultará del producto de la calificación (b) por su probabilidad subjetiva (c).
 - La suma de los valores esperados de cada alternativa será el barómetro de decisión a utilizar.
3. Elabore una conclusión para cada uno de los resultados que arrojó el cuadro de comportamiento.





4. Con base en los lineamientos generales desarrollados en la actividad de aprendizaje 3, **Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo**, explique cuál canal es el que más beneficia al producto o servicio seleccionado.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Pasos para enviar la evidencia:

1. Clic en el título de la evidencia.
2. Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
3. Dejar un comentario al instructor (opcional).
4. Clic en Enviar.

Nota: esta evidencia es de carácter individual. Recuerde revisar la guía de aprendizaje con el fin de verificar que ha realizado todas las evidencias propuestas, saber cómo desarrollarlas y entregarlas correctamente.

Criterios de evaluación
<ul style="list-style-type: none">• Evalúa la intensidad de distribución, las funciones esperadas de los intermediarios, las fortalezas y debilidades de los mismos; los canales de distribución son elegidos de acuerdo con la frecuencia en los pedidos, el cumplimiento en los pagos, la evaluación de precios y el respeto en los acuerdos.• Define los canales de comercialización y las líneas de distribución con base en los lineamientos generales de operación y plan estratégico de mercadeo.

