

EVALUACIÓN

DEL ALUMNADO



Esta evaluación tiene como objetivo medir tu aprendizaje, tu esfuerzo y tu capacidad para aplicar lo aprendido en la creación y lanzamiento de tu propio producto CBD.



“

El éxito llega cuando la preparación se encuentra con la oportunidad.



INSTRUCCIONES

- Lee cada pregunta con atención.
- Responde de forma clara y completa.
- Utiliza tus apuntes y el contenido del módulo para apoyarte.

1. CREACIÓN DE PRODUCTO

1.1 ¿Cuál es el primer paso para crear tu producto CBD?

- Lanzar la marca.
- Definir la fórmula final.
- Investigar el mercado y las necesidades del cliente.
- Diseñar el packaging.

1.2 ¿Qué factor NO es clave al definir una fórmula final?

- Eficacia.
- Seguridad.
- Experiencia sensorial.
- Color del envase.

1.3 Nombra dos ingredientes que pueden aportar beneficios a un producto CBD y explica brevemente su función.

1. _____
Función: _____
2. _____
Función: _____



2. BRANDING Y MARCA

2.1 ¿Qué transmite una marca que ha sido bien construida?

- Precio bajo.
- Confusión.
- Confianza y conexión emocional.
- Falta de interés.

2.2 ¿Cuál de estos elementos forma parte de la identidad visual?

- Tono de voz.
- Logo.
- Servicio al cliente.
- Estrategia de ventas.

2.3 Escribe el nombre de tu marca (proyecto) y describe en una frase qué valores quieres transmitir con ella.

Nombre de tu marca: _____
Valores que transmite: _____



3. PRESENTACIÓN Y MARKETING

3.1 ¿Qué tipo de contenido es ideal para generar confianza en redes sociales?

- Publicar solo promociones.
- Mostrar procesos, testimonios y educación sobre el producto.
- Evitar mostrar el producto.
- Copiar contenido de otras marcas.

3.2 ¿Cuál es el objetivo principal de las fotografías profesionales?

- Ahorrar dinero.
- Mejorar la visibilidad visual y transmitir los valores de la marca.
- Publicar más contenido.
- Vender siempre.

3.3 Menciona dos canales de marketing que puedes utilizar para dar a conocer tu producto CBD.

1. _____
2. _____



4. PLAN DE NEGOCIO

4.1 ¿Cuál de estos elementos es parte fundamental de un plan de negocio?

- Seleccionar colores de la marca.
- Analizar costes y márgenes.
- Elegir música para redes sociales.
- Comprar todos los ingredientes sin plan.

4.2 ¿Por qué es importante analizar los costes y márgenes?

4.3 ¿Qué incluye la proyección de ventas?

- Solo cuánto quiero vender.
- Estimar ingresos, beneficios y crecimiento futuro.
- Publicar en redes sociales.
- Comprar más productos.



5. PREGUNTA DE REFLEXIÓN FINAL

Escribe un breve párrafo (5-7 líneas) sobre lo que más has aprendido en este módulo y cómo aplicarás ese conocimiento en tu proyecto.



¡SIGUE ADELANTE!

Cada paso que das hoy te acerca más al lanzamiento de tu producto CBD. Confía en tu aprendizaje, en tu proyecto y en tu impacto.

PUNTUACIÓN OBTENIDA: _____ / 20

FECHA: _____



NO ESTÁS SOLO/A

Únete a nuestra comunidad de alumnos y sigue creciendo junto a otros emprendedores CBD.



Tú proyecto es tu futuro.

NaturSais
ACADEMIA CBD