



# EXAMEN FINAL DEL CURSO

## ¿CUÁNTO CUESTA TU BENDICIÓN?

*Pon a prueba tu sabiduría emprendedora y tu visión con propósito*

---



## PARTE 1: OPCIÓN MÚLTIPLE

**Marca la opción correcta**

1. ¿Qué debes incluir al calcular el costo real de tu producto?

- a) Solo los ingredientes
  - b) Solo el tiempo de trabajo
  - c) Todos los materiales, servicios, transporte y tu tiempo
  - d) Solo lo que recuerdes al momento
- 

2. ¿Por qué es importante ponerle ganancia a tu producto?

- a) Porque así se ve más caro
  - b) Porque todos lo hacen
  - c) Porque es lo que te permite crecer y sostener tu negocio
  - d) Porque así se ve más profesional
- 

3. ¿Qué significa ajustar el precio según tu cliente?

- a) Cobrar menos a todos
- b) Subir el precio sin decir por qué
- c) Cambiar el precio dependiendo de a quién le vendes y cómo lo presentas

d) Poner precio al azar para probar

---

4. Si tu producto no se está vendiendo, ¿qué debes hacer?

a) Tirarlo

b) Bajar el precio inmediatamente

c) Mejorar presentación o mensaje y observar

d) Dejar de vender

---

5. ¿Cuál es un error muy común al poner precios?

a) Contar los materiales

b) Calcular tu tiempo

c) Copiar precios de otros sin saber si ganan o pierden

d) Presentar bonito tu producto

---



## **PARTE 2: PREGUNTAS ABIERTAS**

6. ¿Cómo calculas el precio ideal de tu producto? Escríbelo paso a paso.

---

7. Explica con tus palabras qué significa vender con dignidad.

---

8. Describe a tu cliente ideal: ¿qué busca?, ¿dónde compra?, ¿qué valora?

---

9. ¿Qué harías si un cliente te dice “¿por qué tan caro?”?

---

### **PARTE 3: ACCIÓN DE FE**

10. Escribe una pequeña oración entregando tu negocio, tus precios y tu esfuerzo a Dios, pidiéndole sabiduría, provisión y propósito.

---

### **CLAVE DE ÉXITO**

 Si respondiste con claridad, aplicando lo aprendido:

¡Felicidades! Eres un siervo fiel y emprendedor sabio.

 Si hubo dudas:

Vuelve a repasar los módulos. Cada paso que des con humildad te acerca a tu bendición.