

DATOS IDENTIFICATIVOS DE LA UNIDAD FORMATIVA

UNIDAD FORMATIVA	EVALUACIÓN DE LA VIABILIDAD ECONÓMICA DE NUEVOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE FLORISTERÍA	DURACIÓN	60
		Específica	
Código	UF0279		
Familia profesional	AGRARIA		
Área Profesional	Jardinería		
Certificado de profesionalidad	ARTE FLORAL Y GESTIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE FLORISTERÍA	Nivel	3
Módulo formativo	Diseño de composiciones y ornamentaciones de arte floral	Duración	180
Resto de unidades formativas que completan el módulo	Creación de diseños de composiciones y ornamentaciones de arte floral	Duración	90
	Establecimiento de la imagen corporativa de una floristería		30

Apartado A: REFERENTE DE COMPETENCIA

Esta unidad formativa se corresponde con la RP2.

Apartado B: ESPECIFICACIÓN DE LAS CAPACIDADES Y CONTENIDOS

Capacidades y criterios de evaluación:

C1: Evaluar la viabilidad económica de nuevos productos y/o servicios de floristería, analizando los factores que determinen su aceptación en el mercado.

- CE1.1 Citar las fases para implantar en el mercado nuevos productos y/o servicios de floristería.
- CE1.2 Describir los métodos para la valoración económica de nuevos productos y/o servicios, teniendo en cuenta los márgenes de rentabilidad.
- CE1.3 Identificar los métodos de obtención de información del público ante los nuevos servicios o productos diseñados.
- CE1.4 Explicar las diferentes técnicas de exposición de productos de floristería y promoción de los nuevos servicios.
- CE1.5 Describir los métodos organizativos de una demostración pública para la presentación de un nuevo servicio o producto.
- CE1.6 Explicar los métodos de análisis de la información recabada en demostraciones, encuestas y otros medios, así como las estrategias a seguir que se deriven de dicho análisis.
- CE1.7 En un caso y/o supuesto práctico debidamente caracterizado de introducción de una composición innovadora de arte floral en el mercado:
 - Calcular el precio final de la composición.
 - Aplicar modelos de encuestas o estadillos de recogida de opiniones sobre la nueva composición.
 - Realizar una demostración, con fines comerciales o promocionales, de la composición.
 - Aplicar a la composición innovadora los cambios pertinentes tras la evaluación de la información recabada.

Contenidos:

1. Implantación en el mercado de nuevos productos y/o servicios

- Fases de implantación en el mercado:
 - Elección del segmento del mercado.
 - Selección del canal de distribución.
 - Cálculo del precio final del producto.

2. Presentación del producto.

- Análisis del impacto del producto en el mercado.
- Segmentación del mercado:

- Criterios de segmentación
- Bases de datos de clientes.
- Métodos de valoración económica:
- Tipos de costes (materias primas y materiales, mano de obra, gastos generales, coste financiero, impuestos, entre otros).
- Cálculo de costes (costes fijos y variables).
- Margen de rentabilidad.

3. Presentación de nuevos productos y/o servicios

- Técnicas de exposición de productos y promoción de nuevos servicios:
 - escaparate.
 - Canales de difusión (radio, prensa escrita, televisión, buzoneo, entre otros).
 - Nuevas tecnologías (e-mail, Web, entre otros).
- Fases para la organización de demostraciones públicas:
 - Elección de la ubicación.
 - Determinación de la logística necesaria.
 - Selección de los asistentes o tipo de público.
 - Valoración económica de la demostración.
- Análisis del impacto del nuevo producto y/o servicio en el mercado:
 - Medios para la recogida de información (cuestionarios, encuestas, entrevistas, entre otros).
 - Estudio de la información recogida.
 - Determinación de la viabilidad del producto y/o servicio a partir de la información recabada
 - Modificación de los productos y/o servicios en función del análisis realizado.
- Planificación y organización de una demostración pública con fines comerciales o promocionales.
- Evaluación de la viabilidad de un producto y/o servicio en el mercado en base a los resultados obtenidos tras su presentación.

Apartado C: REQUISITOS Y CONDICIONES

Deberá cumplir alguno de los requisitos siguientes:

- Estar en posesión del título de Bachiller
- Estar en posesión de algún certificado de profesionalidad de nivel 3.
- Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia y área profesional
- Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado superior o haber superado las correspondientes pruebas de acceso a ciclos de grado superior
- Tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años y/o de 45 años
- Tener, de acuerdo con la normativa que se establezca, los conocimientos formativos o profesionales suficientes que permitan cursar con aprovechamiento la formación.

En relación con las exigencias de los formadores o de las formadoras, instalaciones y equipamientos se atenderá las exigencias solicitadas para el propio certificado de profesionalidad.