**PROPÓSITO:**

QUE LOS ESTUDIANTES QUE NO HAN CUMPLIDO CON LAS ACTIVIDADES A CABALIDAD EN EL TERCER PERIODO SE PONGAN AL DIA CON EL PLAN DE MEJORAMIENTO

**MOTIVACIÓN:**

ACTIVIDAD 1 :LIENZO PERSONAL

ACTIVIDAD 2 :LIENZO PERSONAL

https://www.youtube.com/watch?v=7vNKPWrC96g

ACTIVIDAD 3 COSTOS FIJOS, VARIABLES, CAPITAL INICIAL

ACTIVIDAD 4: VISION DE FUTURO EN CONTEXTO



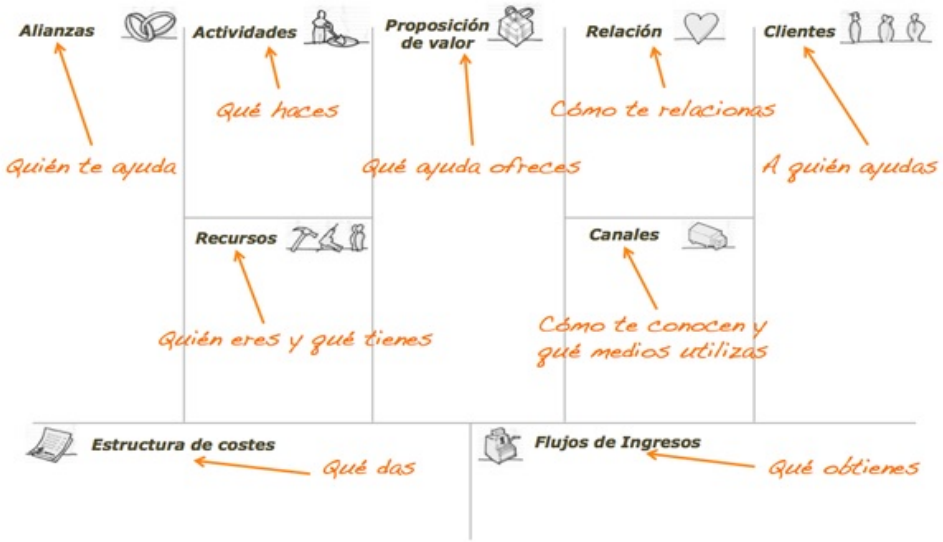




**EXPLICACIÓN:**

ACTIVIDAD 1 :LIENZO PERSONAL

El primer paso a abordar en el camino de reinventar nuestra carrera profesional es hacer un examen de conciencia, entender cómo funciona un modelo de negocio personal y dibujar nuestro modelo de negocio tal cual es ahora, con el fin de identificar puntos de mejor, elementos disonantes...etc.




1- Segmento de mercados: ¿Para quién creamos valor?

**2- Propuesta de valor:** ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes? ¿Qué problema estamos ayudando a solucionar? ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos? ¿Qué paquetes de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado ?

**3- Canales de distribución:** ¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercado? ¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes? ¿Cómo se conjugan nuestros canales? ¿Cómo se integran en las actividades diarias de los clientes?

**4- Relaciones con el cliente:** ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado? ¿Qué tipo de relaciones hemos establecido? ¿Cuál es su costo? ¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio?

**5- Fuentes de ingresos:** ¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Por qué pagan actualmente? ¿Cómo pagan actualmente? ¿Cómo les gustaría pagar? ¿Cuál es el total de ingresos?

6. Recursos Claves : ¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con el cliente y fuentes de ingresos?

7. Actividades claves: ¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con el cliente y fuentes de ingresos?

8. Asociaciones clave: ¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave adquirimos a nuestros socios? ¿Qué actividades clave realizan los socios?

9. Estructura de costos: ¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio? ¿Cuáles son los recursos clave más caros? ¿Cuáles son las actividades clave más caras?

2. Investigue y realice un mentefacto conceptual donde diferencie cada uno de los tipos de fuentes de ingresos:

* Venta de activos

* Cuota por uso

* Cuota de suscripción

* Préstamo/alquiler/leasing

* Concesión de licencias

* Gastos de corretaje

* Publicidad

ACTIVIDAD 3 : COSTOS FIJOS, VARIABLE Y CAPITAL INICIAL

1- REALIZAR LA LIQUIDACIÓN DE LA NOMINA DE UN TRABAJADOR QUE DEVENGUE EL SALARIO QUE USTED DECIDA MAYOR AL SALARIO MINIMO ACTUAL, SIGUIENDO LOS EJEMPLOS DE ABAJO

1-8f546537a0-porcentajes-para-la-liquidacion-nomina-1.xlsx EJEMPLO CON EL SALARIO MINIMO

e7c7eaf6a2-porcentajes-para-la-liquidacion-nomina-1.xlsx

2- hacer un listado de la materia prima, insumos necesarios para producir 1 unidad SEGUN EJEMPLO

69d2fe673d-materia-prima-e-insumos-cuadro-ejemplo-costos-variables.docx

3- Realizar la lista de maquinas, herramientas, equipos, insumos que se necesiten para poner en marcha la idea de negocio

4- BUSCAR POR INTERNET, la lista de maquinas, herramientas, equipos, insumos que se necesiten para poner en marcha la idea de negocio y realizar una cotización con precios reales y actuales de cada elemento

5- Llenar los cuadros con la lista de maquinas, herramientas, equipos, insumos que se necesiten para poner en marcha la idea de negocio y su precio por unidad

6- Llenar los cuadros de los costos fijos y variables teniendo en cuenta cada idea de negocio y los requerimientos particulares

ACTIVIDAD 5 : VISION DE FUTURO EN CONTEXTO

1- Realiza el modelo del mapa de empatía aplicado a su idea de negocio de manera coherente




2- Recuerda tu modelo de negocio y realiza un análisis PHVA con base en tu idea de negocio específicamente sobre el producto o servicio respondiendo las preguntas planteadas en la explicación de como se puede hacer realidad o tangible

3- Presentar a través de power point, prezi, powtoon o cualquier herramienta la maqueta del servicio o el prototipo del producto tangible, explicando como va a funcionar o como se hace, que solución o que valor agregado tiene la idea y como se proyectan a futuro

4- Subir a la plataforma en un documento de Word o Excel tabla de amortización con base en el resultado de la fórmula de la cuota y el desarrollo de la formula de la cuota A 48 0 24 MESES con un interes del 1 % el capital inicial será el que determine usted para poner en marcha su idea de negocio

e80e7b0555-amortizacion-tabla-1.docx

**EVALUACIÓN:**

ENTREGA DEL PLAN DE MEJORAMIENTO COMPLETO Y BIEN HECHO

**BIBLIOGRAFÍA:**