PROPÓSITO:

Que los estudiantes comprendan que es el modelo CANVAS, sus partes, componentes y sean capaces de explicarlo y poner en practica con una idea de negocio propia o analizar una existente, se fundamentara en 3 momentos, para detallar cada aspecto, a partir de documentos sencillos y videos explicativos. En la primera parte se explicará del modelo CANVAS, la propuesta de valor, el segmento de clientes y los canales de distribución

MOTIVACIÓN:

Apreciados estudiantes, en esta oportunidad aprenderemos de manera general lo relacionado con el modelo CANVAS, sus características y partes enfocándonos en los 3 primeros componentes; la propuesta de valor, el segmento de clientes y los canales de distribución comprendiendo y sus diferentes componentes, para de esta forma, poner en practica lo aprendido, explicando nuestras ideas de negocio y potencializándolas para poder darlas a conocer a cualquier posible inversor o persona interesada en conocer sobre nuestro proyectos de manera sintetizada.

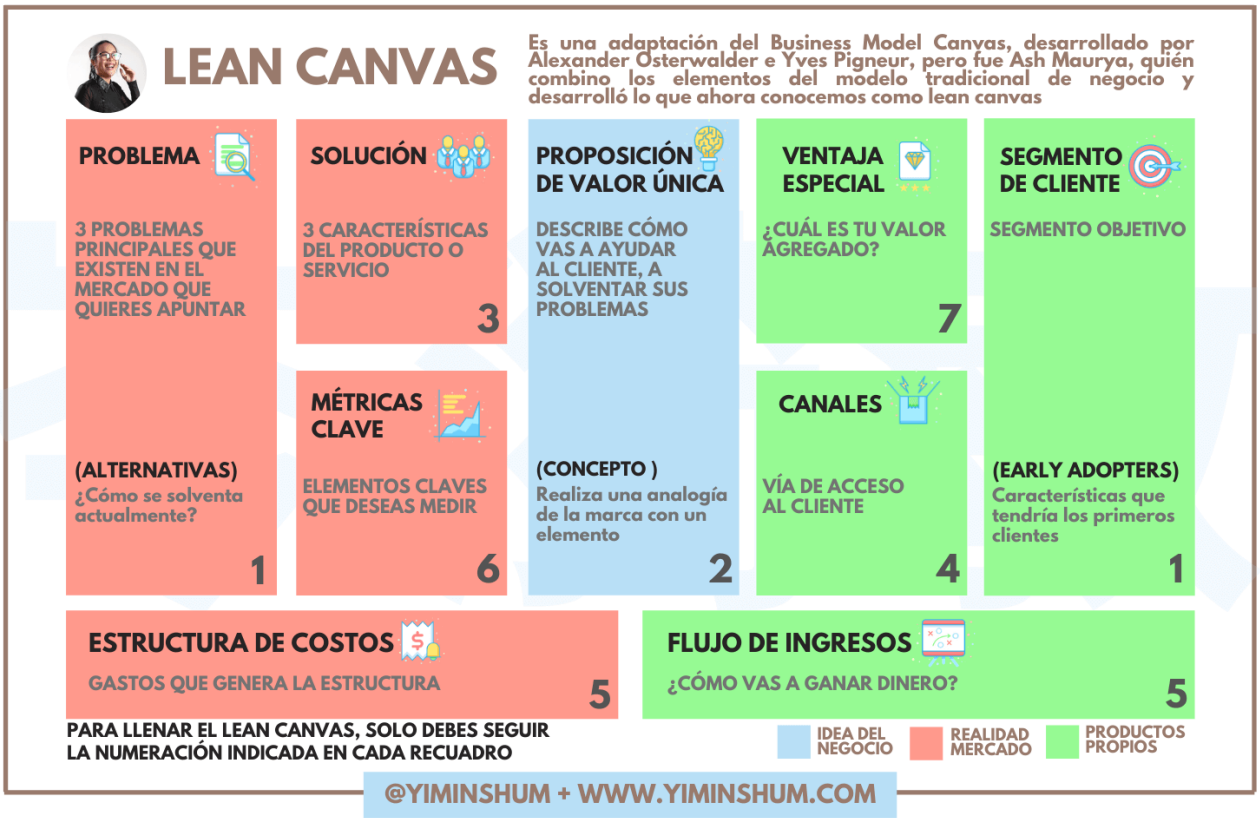
Explicación General del modelo CANVAS

Lienzo ejemplo 1 Modelo CANVAS

https://www.mindomo.com/es/mindmap/el-lean-canvas-...

Observemos el siguiente video explicativo y presta especial atención a la propuesta de valor, el segmento de clientes y los canales de distribución

COMO GENERAR UNA IDEA DE NEGOCIO



EXPLICACIÓN:

El modelo CANVAS es un diseño o plantilla también llamado lienzo, creada para plantear una idea de negocio de manera sencilla en donde se puede explicar de manera dinámica, lúdica y sintetizada una idea de negocio nueva o ya existente.

¿En qué consiste el modelo Canvas?

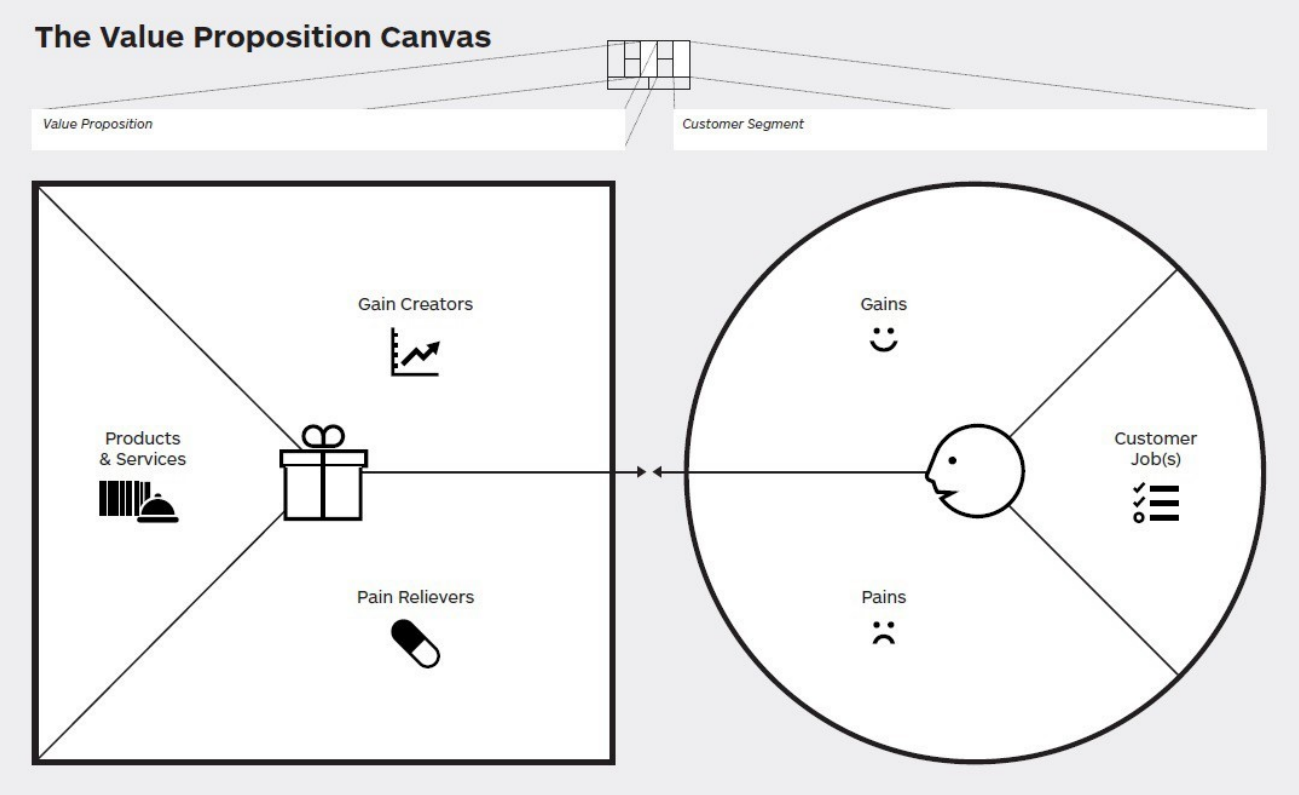
El Modelo Canvas es una modelo que se ha convertido, desde el 2008, como **herramienta estrella en la gestión estratégica y empresarial de un negocio.** El modelo Canvas permite ver y moldear en un solo folio, **estructurado en nueve elementos, cual es el modelo de nuestro negocio.** Y lo mejor de todo, es tan sencillo que puede ser aplicado en **cualquier escenario**, ya sea una pequeña, mediana o gran empresa, de nueva creación o no.



En definitiva, esta herramienta trata de ayudarnos a **entender nuestro modelo de negocio de forma rápida, teniendo en cuenta los 9 aspectos fundamentales de nuestra empresa.** Se desarrolla de una forma rápida y con el mínimo coste. E**l** objetivo es lograr desarrollar un **modelo ágil** y que permita reducir el tiempo en el desarrollo de iniciativas empresariales, para finalmente generar productos y servicios que cumplan con las necesidades de los clientes y aporten valor.

Con el uso del modelo de manera practica, podemos analizar nuestra idea de negocio u otras ya existentes de manera detallada y concreta, pero con argumentos, teniendo en cuenta el análisis de cada una de sus partes en un contexto real y cambiante

1. ¿Cómo ayudas? (Propuesta de valor)



En este parte del Canvas vas a describir cómo ayudas a las personas a realizar su trabajo y qué valor se desprende de él.

Pregúntate lo siguiente:

¿Cómo ayudas a otras personas a hacer su trabajo?

¿Para qué trabajo te contrata el cliente?

¿Qué beneficios obtienen los clientes contigo?

¿Qué valor entregas a los clientes?

¿Qué es lo que haces mejor que nadie?

Para ayudarte un poco más a definir tu propuesta de valor, piensa en tus actividades claves y cómo estas son valiosas para tus clientes.

Trata de escribir en tu propuesta de valor oraciones como ***Ayudo a crear experiencias…***, ***Contribuyo a mejorar la calidad de vida de…***



2. ¿Cómo descubren tus clientes potenciales cómo puedes ayudarlos? ¿Cómo entregas lo que ofreces? (Canales)

En este bloque tienes que definir los canales a través de los cuáles vas a hacerles llegar tus servicios a tus posibles clientes. Debes plantearte en cuáles canales vas a tener contacto con tu público objetivo, iniciarás una relación o cerrarás una venta.

Debes realizarte las siguientes preguntas:

¿Cómo llegarán a ti tus clientes?

¿Por cuáles medios te van a conocer a ti y a tu propuesta de valor?

¿Cómo pueden los empleadores o clientes potenciales reconocerte y contactarte?

¿Cómo pueden contratarte?

¿Cómo entregarás lo que contratan tus clientes?

¿Cómo te aseguras de que tus clientes estén satisfechos con tu trabajo?

Estos canales de comunicación, contratación y visibilidad pueden ser:

Boca a boca

Sitio web o blog

Artículos

Charlas o conferencias

Llamadas telefónicas

Correo electrónico

Foros en línea

Anuncios

Redes sociales

Eventos de networking

Tienda física

Oficina

3. ¿Cómo interactúas con las personas a quienes ayudas? (Relaciones del cliente)

Aquí vas definir cómo vas a interactuar, comunicarte o relacionarte con tus clientes. En este sentido es importante construir una relación duradera y rentable y definir si te vas a enfocar en captar nuevos clientes o en retenerlos y fidelizarlos**.**

En este sentido debes realizarte las siguientes preguntas:

¿Cómo describirías la forma en que interactúas con tus clientes?

¿La comunicación es cara a cara, de forma remota, escrita, por email?

¿La relación será por transacción única o por servicios en curso?

¿Tu relación con el cliente está centrada en la adquisición o centrada en la retención del mismo?

PREGUNTAS GENERADORAS

Las preguntas generadoras son aquellas que se plantean a los alumnos o que los estudiantes pueden proponer al inicio del tema o situación de enseñanza, con la finalidad de generar y facilitar el aprendizaje.

Los tipos de preguntas que se le presentan y la secuencia deben captar la atención de los estudiantes despertando su curiosidad y el recuerdo de los conocimientos ya adquiridos durante su formación académica, reforzando puntos importantes de los contenidos y promocionando aprendizaje activo; deberán alentar a que el alumno se esfuerce por atender e investigar con mayor precisión el tema.

Características

1Son preguntas que tienen más de dos plausibles respuestas o que la respuesta no sea simple y directa.

2Son preguntas que tienen un solo asunto a la vez.

3NO son preguntas dicotómicas de si-no.

4Son preguntas que requieran la demostración del conocimiento que el estudiante tiene sobre el tema .

5Son preguntas que relacionan o comparan temas, ideas o asuntos.

6Presentan un cambio en los factores o en los asuntos expuestos en una temática.

7No pretenden dar una calificación a los alumnos, del tema a desarrollar o en desarrollo.

Preparación

1Identificar los puntos centrales de la temática.

2Decidir si se emplearán las preguntas a responderse de forma individual, para la interacción estudiante - estudiante o para ser respondidas con una conclusión grupal.

3Elaborar las preguntas con un formato claro y conciso.

4Establecer formas de retroalimentación que indiquen si las preguntas son comprendidas por los estudiantes.

5Focalizar el punto central de la pregunta (en vez de preguntar: *¿Qué puedes decir acerca de la crisis de 1929 en Estados Unidos?* es mejor focalizar la pregunta a: *¿Qué condiciones de la economía americana influyeron para el surgimiento de la crisis de 1929 en Estados Unidos?*)

6Después de la pregunta esperar silenciosamente por la respuesta.

7Promover el consenso sobre la respuesta mas aproximada.

Ejemplos de preguntas generadoras

¿Qué elementos hacen diferentes al término _____ de _____?

¿Cómo puede aplicarse _____ para ser empleado en _____?

¿Cuáles son las fuerzas y debilidades de _____?

¿Qué ejemplo expone las características de _____y porqué?

¿Qué papel cumple el _____en _____?

¿Qué función posee el _____?

¿Qué argumento explica el proceso de_____en _____?

¿Cómo se crea del modelo de_____ en _____?

EJERCICIOS:

A continuación, se explicarán las actividades a desarrollar paso a paso

1- Observar los videos sugeridos que explican cada parte del modelo CANVAS

2- Leer los blogs relacionados con el modelo CANVAS en donde se detalla cada parte y ejemplifican

3- Explicar con sus palabras, de manera general, (utilice sus términos, no copiar y pegar), lo que entendió a cerca del modelo CANVAS EN SUS 3 PRIMEROS ASPECTOS, (segmento de clientes, propuesta de valor, canales de distribución)

4- Crear 3 preguntas generadoras y responderlas explicando cada parte del modelo CANVAS

5- Asistir a clase presencial programada por la docente para aclarar dudas y explicar de manera detallada el tema

6- Observar el video, leer el texto y pensar en 3 posibles ideas de negocio dando clic en el siguiente link

COMO GENERAR UNA IDEA DE NEGOCIO

EVALUACIÓN:

BIBLIOGRAFÍA: