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.

Para tal fin, a continuación se presenta como desarrollar los siguientes 3 pasos del modelo CANVAS

4. RELACIÓN DE CLIENTES

5. FLUJO DE INGRESOS

6. RECURSOS CLAVE

MOTIVACIÓN:

Apreciados estudiantes Cervantinos, el modelo CANVAS es una herramienta increíble que te ayudara a desarrollar tu idea de negocio de forma sencilla y muy practica.

A continuación podrás ver un lienzo del modelo ANVAS de la plataforma NETFLIX, en este caso, pon tu atención en:

4. RELACIÓN DE CLIENTES

5. FLUJO DE INGRESOS

6. RECURSOS CLAVE



Apreciados estudiantes, en esta oportunidad aprenderemos de manera general lo relacionado con el modelo CANVAS, sus características y partes enfocándonos en los componentes 4,5 Y 6:

4. RELACIÓN DE CLIENTES

5. FLUJO DE INGRESOS

6. RECURSOS CLAVE

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:

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.

El modelo Canvas esta compuesto por 9 segmentos, en esta clase vamos a continuar con los pasos 4, 5 y 6, es decir:

4. RELACIÓN DE CLIENTES

5. FLUJO DE INGRESOS

6. RECURSOS CLAVE

A continuación vamos a ver como desarrollar cada uno de ellos:

4 .RELACIÓN DE CLIENTES:

Estrategias para captarlos y retenerlos

¿Qué podemos hacer para crear una relación más profunda con nuestros clientes?

¿Qué hacer para que los clientes regresen?

¿PORQUE LOS CLIENTES QUIEREN REGRESAR?

Por la atención personalizada

Soporte pre y posventa

DEBEMOS DEFINIR EL EFECTO QUE QUEREMOS CAUSAR EN EL MERCADO

El objetivo es crear cierta imagen de nuestra marca

5.FLUJO DE INGRESOS:

Son el resultado del valor que hemos entregado con éxito a nuestros clientes.

¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes?

¿Cuál será nuestra fuente principal de ingresos?

Como deberían pagar nuestros clientes?

6.RECURSOS CLAVE:

Determinar los recursos físicos:

Maquinaria y equipo

Recursos humanos

Recursos intelectuales:

Patentes y derechos de autor (anotar todos los recursos esenciales para hacer funcionar el negocio (know how)

En definitiva, el modelo CANVAS es una herramienta que 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

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- Explicar con sus palabras, de manera general, (utilice sus términos, no copiar y pegar), lo que entendió a cerca del modelo CANVAS EN SUS ASPECTOS 4,5 y 6, es decir, debes desarrollar cada uno de estos 3 pasos en la idea de negocio que escogiste

- **4.RELACIÓN DE CLIENTES:**
- **5.FLUJO DE INGRESOS:**
- **6.RECURSOS CLAVE:**

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

4- Asistir a clase virtual programada por el docente para aclarar dudas y explicar de manera detallada el tema

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

COMO DESARROLLAR UNA IDEA DE NEGOCIO

EVALUACIÓN:

Presentar de manera ESCRITA, (en hojas de cuaderno o en Word), LOS PUNTOS 4,5 y 6, que se encuentran en la explicación anterior

Revisión del trabajo presentado en los tiempos acordados y retroalimentación con correcciones o aportes para que verifiquen

Se puede presentar en un docuemnto en word, recuerda, los pasos 4, 5 y 6 son:

- **4.RELACIÓN DE CLIENTES:**
- **5.FLUJO DE INGRESOS:**
- **6.RECURSOS CLAVE:**

BIBLIOGRAFÍA:

Modelo Canvas

EXPLICACION DEL MODELO CANVAS

https://rosanarosas.com/modelo-canvas-personal/

https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-modelo-ca...

LIENZO DEL MODELO CANVAS

https://www.emprender-facil.com/modelo-canvas-plantilla-word/

Videos

explicación modelo CANVAS

https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8

ejemplo de UBER modelo CANVAS