

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?

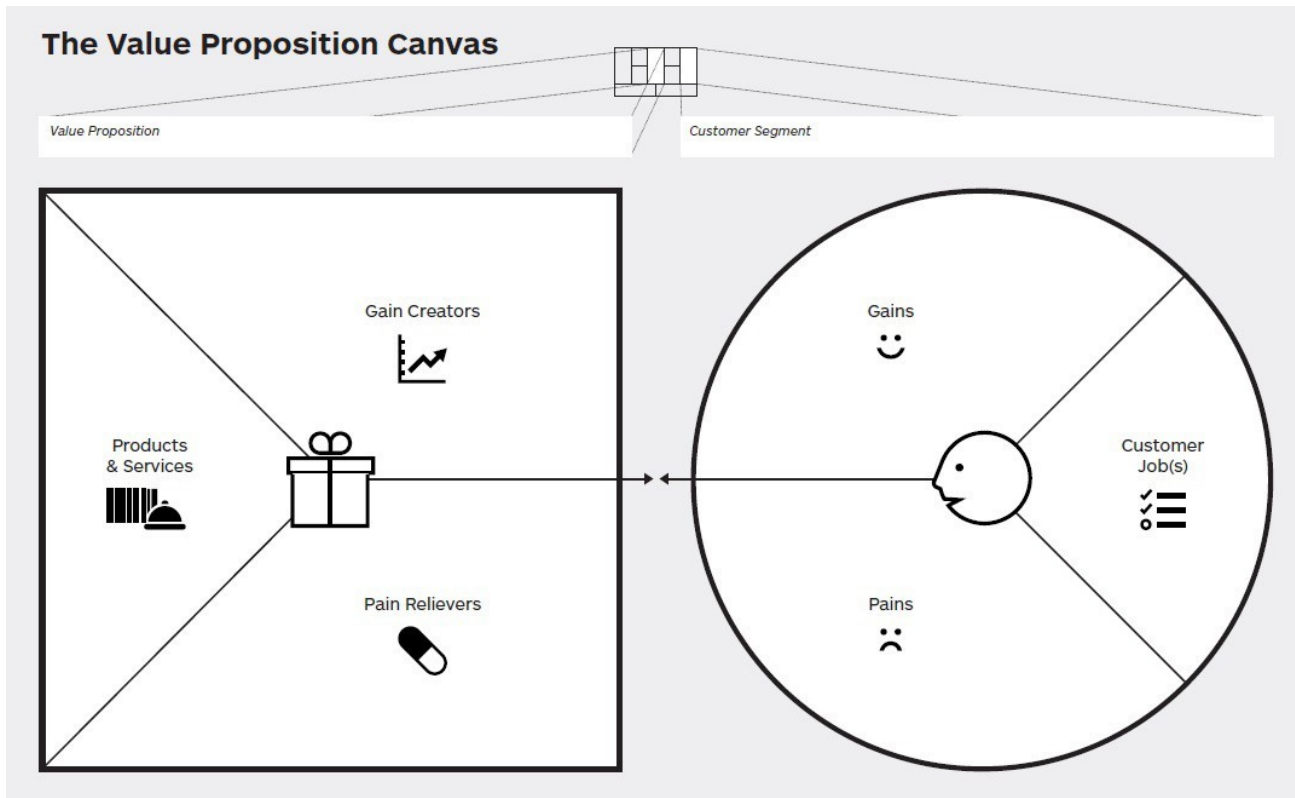
El Modelo Canvas es una modelo que se ha convertido, desde el 2008, como **herramienta estrella en la gestión estratégica y empresarial de un negocio**. El modelo Canvas permite ver y moldear en un solo folio, **estructurado en nueve elementos, cual es el modelo de nuestro negocio**. Y lo mejor de todo, 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. El 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?

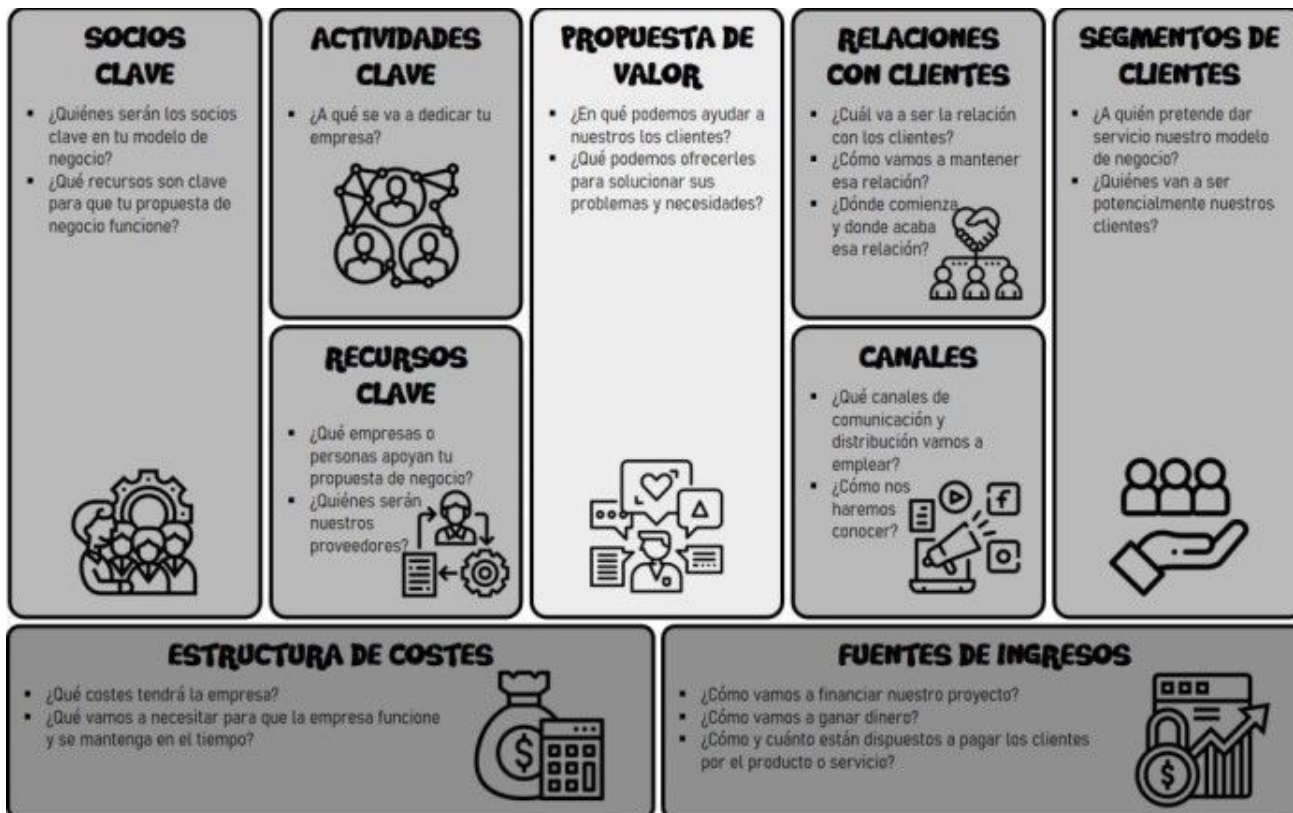
¿Qué beneficios obtienen los clientes contigo?

¿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?

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 (propuesta de valor, canales de distribución, segmentación de clientes)
- 4- Crear 3 preguntas generadoras y responderlas explicando cada parte del modelo CANVAS
- 5- Asistir a clase virtual 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:

Presentar de manera ESCRITA, (en hojas de cuaderno o en Word), LOS PUNTOS 3, 4 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

BIBLIOGRAFÍA:

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