PROPÓSITO:

APRECIADO ESTUDIANTE, (10-8), (10-9)

El propósito de esta clase es aprender a realizar un Modelo de Negocio aplicando el modelo CANVAS primera parte.

82e86d72ef-cordial-saludo.mp4

MOTIVACIÓN:

Joven Estudiante,

En el siguiente Video se muestra cómo se desarrolla una propuesta de negocio.

EXPLICACIÓN:

¿Qué es el Modelo Canvas?

Modelo Canvas

Janire Carazo Alcalde

5 min

Referenciar

El modelo canvas es la herramienta para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada. Se visualiza de manera global en un lienzo dividido en los principales aspectos que involucran al negocio y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece.

El modelo canvas se utiliza para pasar de idea a proyecto y plasmar nuestra idea en un modelo empresarial. Es un modelo "vivo", es decir, que vamos modificando según se va desarrollando, vamos validando clientes, surgen nuevas ideas... por eso se utilizan *post-its* para completarlo.

Origen del modelo canvas

El modelo canvas fue creado y diseñado por el doctor Alexander Osterwalder y se puede ampliar información en su libro "Generación de modelos de negocio". Este modelo, se integra dentro de la metodología **lean-startup** que basa en encontrar y fomentar nuevas formas de crear, entregar y captar valor para el cliente mediante el aprendizaje validado.

Beneficios del uso del modelo canvas

1. **Mejora la comprensión:** Utiliza herramientas visuales. Esta metodología fomenta el pensamiento creativo de los trabajadores que crean el lienzo.

2. **Amplios puntos de enfoque:** En este modelo se mantiene una constante visión del modelo de negocio desde diferentes perspectivas: comercial, mercado, canales de distribución...

3. **Análisis estratégico:** En solo una hoja se pueden visionar todos los elementos del lienzo. Una forma sencilla para sacar el mayor partido a esta herramienta.

¿Cómo generar un modelo canvas?

Muestra de manera lógica la interconexión entre los 9 aspectos básicos de un modelo de negocio. A continuación, mostramos cómo se debe completar un modelo canvas, en qué orden y qué significa

cada apartado del lienzo.

1. Segmento de clientes

Detectar las necesidades del mercado, del cliente. Nuestro foco siempre es el cliente y debemos orientar el producto a sus necesidades y deseos.

Para poder identificar a nuestro cliente debemos ponernos en su piel y analizar qué es lo que piensa, siente, ve, escucha, cuáles son sus problemas y los beneficios que le puede aportar nuestro producto/servicio.

Debemos dar respuesta a:

- **¿Para quién estamos creando valor?**
- **¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?**

2. Propuesta de valor

Es la pieza clave de todo el modelo de negocio. La propuesta de valor o ventaja competitiva es el motivo por el que el cliente nos va a comprar a nosotros y no a otro. Aquí se incluye lo que hace diferente e innovador a nuestro producto/servicio.

Se puede innovar en diferentes aspectos como en el modelo de ingresos, alianzas empresariales, procesos productivos, entrega del producto/servicio, marca…

Debemos dar respuesta a:

- **¿Qué valor estamos entregando a nuestros clientes?**
- **¿Qué problema resolvemos?**
- **¿Cuál es la necesidad que satisfacemos?**
- **¿Qué tipo de producto ofrecemos?**

3. Canales

Una vez definidos nuestros clientes y la propuesta de valor que les ofrecemos, tenemos que llegar a ellos. Si no nos conocen, no nos van a comprar. Aquí vamos a definir los canales de distribución del producto o servicio.

Debemos dar respuesta a:

- **¿Con qué canales podemos llegar a nuestros clientes?**
- **¿Qué canales funcionan mejor?**
- **¿Cuáles de estos canales son los más rentables?**

4. Relación con los clientes

Debemos comunicarnos correctamente con nuestros clientes y estar pendiente de ellos. Ellos son nuestro eje central, por lo que saber definir la relación que vamos a tener con cada segmento de clientes, es fundamental para el éxito de un negocio.

Debemos dar respuesta a:

- **¿Cuál es la relación que tenemos con cada uno de nuestros segmentos de clientes?**
- **¿Qué tipo de relación esperan?**
- **¿Qué coste tiene?**

El **modelo canvas** es la herramienta para analizar y crear **modelos de negocio** de forma simplificada. Se visualiza de manera global en un lienzo, En materia de negocios se recomienda escribir en ese lienzo nuestras ideas de negocios y planes, dando un **significado** más completo dividido en los principales aspectos que involucran al **negocio** y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece.

Para realizar cada Modelo de Negocio se debe tener en cuenta;

1. Justificación: Son las razones por las que se hace un proyecto, es decir las razones que lo justifican. por que escogió su modelo de negocio.

2. Propuesta de Valor: Que hace diferente el producto que usted escogió con los que ya se encuentran en el mercado,

3. Segmento de Mercado: Identifique a que grupo de personas va dirigido su producto, niños, jóvenes, o personas de tercera edad.

4. Canales de Distribución: Por Cuales medios de distribución usted va a Realizar las ventas, de Su Negocio, Ejemplo: Internet, supermercados, Domicilios,

¿Cuál es el objetivo del canvas?

El **modelo canvas** nos permite tener una visión rápida y hacer un **modelo** de negocio, de cualquier producto o actividad comercial, además nos da la posibilidad de ampliar de un plan de negocios ya existente.

¿Qué es modelo Canvas y para qué sirve?



El **modelo canvas** es la herramienta **para** analizar y crear **modelos** de negocio de forma simplificada. Se visualiza de manera global en un lienzo dividido en los principales aspectos que involucran al negocio y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece.

¿Cómo se elabora un modelo Canvas?

El Modelo Canvas divide estos en 9 bloques a completar:

1. Los segmentos de clientes. ...
2. La propuesta de valor. ...
3. El canal. ...
4. La relación con el cliente. ...
5. Los flujos de ingresos. ...
6. Los recursos clave. ...
7. Las actividades clave. ...
8. Las alianzas.

9. 

El **plan de negocio** con el **modelo** de **canvas** es más flexible y visual, pues a través de una serie de segmentos interrelacionados se crea un lienzo que permite explicar el **plan de negocio** en pocas palabras. Es muy útil a la hora de buscar financiación y futuros patrocinadores o inversores.
10. ¿Cuál es la diferencia entre un plan de negocios y un modelo de negocios?



El **modelo de negocios** es la base y el punto de partida que expresa **cómo** se va a generar dinero. Significa establecer **cuál** es el **negocio** y **cómo** funciona. El **plan de negocios** establece **cómo** se va a ejecutar esa idea para que verdaderamente funcione
11. Michael Porter (1993) se refiere a este **concepto** como “la producción de bienes y servicios de mayor calidad y menor precio que los competidores domésticos e internacionales, lo que se traduce en crecientes beneficios para los habitantes de una nación al mantener o aumentar los ingresos reales”.
12. ¿Qué es competitividad empresarial ejemplos?Por **ejemplo**, una **empresa** será muy **competitiva** si es capaz de obtener una rentabilidad elevada debido a **que** utiliza técnicas de producción más eficientes **que** las de sus competidores, **que** le permiten obtener ya sea más cantidad y/o calidad de productos o servicios, o tener costos de producción menores por unidad de .
13. Ser más competitivos es una obligación para cualquier negocio sea grande o pequeño. Cada vez el mercado es más duro, ya sea por los cambios en los gustos o por el aumento de la competencia. Por eso toda estrategia tiene que basarse en tus fortalezas únicas. Y para ello no hay que usar intuiciones ni corazonadas, sino análisis y una estrategia aunque sea muy básica. Al igual que un equipo de fútbol se entrena todos los días y prepara la estrategia más adecuada para vencer a su contrincante, los que quieren ser más competitivos siguen una estrategia. Pero en la práctica ser más competitivos supone superar a la competencia en aspectos como:
    - Tener un personal más productivo al estar mejor organizado y más formado.
    - Diseñar un modelo de negocio con menores costes y menor inversión.
    - Mejorar productos y servicios, tanto en calidad como en precio.
    - Aplicar la innovación a todos los procesos y productos.
    - Usar técnicas de venta y de marketing más eficaces.

EJERCICIOS:

Ejercicio:

1. Realice la Justificación para su modelo de negocio, como también la Propuesta de Valor, Segmento de mercado, Canal de distribución, de manera Grupal.

Elabore un resumen de cada video relacionado con el modelo canvas

Modelo de negocio CANVAS explicado PASO A ... - YouTube

https://www.youtube.com › watch



6:23

En este **vídeo** explicamos el **Modelo** de Negocio **Canvas**, que consta de 9 bloques. Es un **modelo** simple para ...

9/07/2019 · Subido por Aprendiz Financiero

Falta(n): ~~conceptos~~ ?| Debe incluir lo siguiente: conceptos

EL MODELO CANVAS PASO A PASO + EJEMPLO PRÁCTICO

https://www.youtube.com › watch



21:53

... "Talento Humano: Gestión, Desarrollo y Consultoría": El **Modelo Canvas** Paso a Paso Más Ejemplo Práctico ...

Cómo aplicar el modelo Canvas en el lienzo | Ejemplo práctico

https://www.youtube.com › watch



9:37

Descarga **Modelo Canvas**

Modelo Canvas

En los próximos días en la clase virtual se le informara la manera a desarrollar.

EVALUACIÓN:

SEGUNDO PERIODO 2021

TEMA: CONCEPTOS Y APLICACIÓN DEL MODELO CANVAS.

LA EMPRESA Y SU CLASIFICACION

AREAS FUNCIONALES DE UNA EMPRESA

COMO SER MAS COMPETITIVOS

APELLIDOS Y NOMBRES:_____

GRADO:_____

LOGROS: El propósito de este tema es La culminación de la Tercera fase del Modelo CANVAS Donde observamos, todo los bloques INSTITUCION EDUCATIVA TECNICA “SAGRADA FAMILIA”

EVALUACION DE EMPRENDIMIENTO

del modelo ,la aplicacion de cada uno de los bloques en forma practica.

1. ELABORE UN CUESTIONARIO DE 20 PREGUNTAS CON SU RESPECTIVAS RESPUESTAS DE LA TEORIA DE LOS TEMAS QUE ESTAN EN LA EXPLICACION DE ESTA CLASE SOBRE EL MODELO CANVAS.

2. HAGA UN RESUMEN CON CADA UNO DE LOS VIDEOS QUE APARECEN AL FINAL DE LA EXPLICACION MINIMO CINCO RENGLONES MAXIMO QUINCE.

3.CON UNO O VARIOS PRODUCTOS APLIQUE LOS CINCO PRIMEROS BLOQUES DEL MODELO CANVAS EMPESANDO POR EL NOMBRE DE SU NEGOCIO O EMPRESA.

4 CUALES SERIAN LAS AREAS FUNCIONALES DE SU NEGOCIO O EMPRESA BREVEMENTE EXPLIQUE LA FUNCION DE CADA UNA DE ELLAS.

5.DIBUJE Y HAGA UNA LISTA DE POR LO MENOS VEINTE PRODUCTOS QUE SE COMERCIALIZAN EN UN FRUVER.

ESTA EVALUACION SE DEBE PRESENTAR ANTES DEL DEL 8 DE OCTUBRE DE 2021.

NOTA: “EL EMPRENDIMIENTO NOS DA LA INDEPENDENCIA ECONOMICA Y LABORAL Y NOS AYUDA A GENERAR EMPLEO”

"SI VARIOS COLOMBIANOS HAN TRIUNFADO EN NUESTTRO PAIS Y FUERA DE EL SIENDO EMPRENDEDORES EXITOSOS USTED PUEDE SER UNO DE ELLOS EN UN FUTURO PREPARESE PARA ALCANZAR SUS SUEÑO "

PROFESOR: MIGUEL ANTONIO LOPEZ ARANGO.

Lic. COMERCIO Y CONTADURIA.

BIBLIOGRAFÍA:

https://www.emprendepyme.net/plan-de-negocio-con-e...