PROPÓSITO:

Comprender el concepto de modelo de negocio y describirlo a través del método canvas (Lienzo) con su propia idea de negocio (Modulo segmentación, propuesta de valor, canales, relaciones con clientes y fuentes de ingresos)

MOTIVACIÓN:

EXPLICACIÓN:

Explicación del tema:Diapositivas Lienzo CANVAS (módulos 1-5)

Para los estudiantes que no tengan computador, la actividad se puede desarrollar desde el celular. Para ello puede guiarse con el siguiente video: Video explicativo sobre: Cómo usar PowerPoint en el celular

EJERCICIOS:

Apoyados en la explicación y las diapositivas trabajadas en clase, realice una presentación en PowerPoint donde exponga su idea de negocio, contestando las siguientes preguntas:

1. ¿Para quién creamos valor? – Es decir ¿Quiénes serán o son nuestros clientes?
2. ¿Qué problema de nuestros clientes ayudamos a solucionar, o ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?
3. ¿Qué paquetes de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado?
4. ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes? En este sentido, la propuesta de valor constituye una serie de ventajas que una empresa ofrece a los clientes, lo que la hace diferente y porqué nos prefieren
5. ¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercado? – Cómo llegamos a nuestros clientes
6. ¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes?
7. ¿Cuáles son las fuentes de ingresos de mi empresa o idea de negocio?
8. ¿Qué estrategia de fijación de precios implementarías y por qué?
9. Elabore un listado con la relación de precios de sus productos o servicios

EVALUACIÓN:

La actividad realizada deberá ser sustentada en clase o mediante un video donde realice la sustentación de la misma.

Diapositivas 50% y sustentación 50%

BIBLIOGRAFÍA:

Alexander Osterwalder, Yves Pigneur- Generación de modelos de negocio. 2011

Links con material de apoyo

https://innokabi.com/canvas-de-modelo-de-negocio/

https://www.emprendedores.es/estrategia/que-significa-modelo-de-negocio/

https://blog.hubspot.es/sales/modelo-canvas