

Alumno: Juan Esteban Zapata Ángel

Grado: 7-01

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 acerca del modelo CANVAS EN SUS 3 PRIMEROS ASPECTOS

Nuestros productos deben ir a un público específico, también debemos hacer que el cliente se sienta cómodo para que regrese, debemos ofrecer una buena pre y post-venta, necesitamos buenos socios los cuales son los que no vendan el producto que nosotros re venderemos a los clientes por un precio más alto, necesitamos que las personas que trabajen para nosotros sean profesionales y necesitamos crear una relación directa con la necesidad que tienen nuestros clientes para satisfacerlos en lo que necesitan.

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

¿Cómo ayudar a los clientes?

Identifica los distintos grupos de personas u organizaciones sobre los que tu empresa quiere enfocarse para dirigir los esfuerzos a ese grupo de clientes potenciales

¿Por qué los clientes prefieren tus productos?

Esto es debido a tu propuesta de valor, lo que te hace mejor a la competencia es la innovación, precios bajos y diseño exclusivo

¿Cómo tu negocio alcanza el segmento elegido para entregarle su propuesta de valor?

Dependerá del segmento definido y deben ser efectivos: canales directos, mayoristas, puntos de venta propios o vía web

¿Cómo tener una buena relación con tus clientes?

Piensa en cómo alcanzarlos, mantenerlos y lograr el posicionamiento esperado. Comunicaciones, posventa, atención personalizada.

¿Cómo tener sostenibilidad en tu propuesta de valor?

Debes pensar en ¿Cómo generas ingresos?, ¿Cómo es el flujo diario, mensual, fijo, variable, estacional? Esta información es clave para la rentabilidad y sostenibilidad de tu propuesta de valor

¿Qué son los recursos clave?

Abarca los activos estratégicos que una empresa debe tener para crear y mantener su modelo de negocio: bienes tangibles, maquinarias, local comercial, tecnologías, know-how, recursos humanos

¿Qué son las actividades clave?

Son las actividades estratégicas esenciales para llevar de forma fluida la propuesta de valor al mercado: relaciones comerciales, producción, marketing, distribución, servicios específicos, mantenimiento, nuevos desarrollos

¿Para qué sirven los socios clave?

Sirven para Identificar la red de proveedores y asociados necesarios para llevar adelante el modelo de negocio

¿Para qué sirve la estructura de costos?

Sirve para saber los costos que tendrá la empresa para hacer funcionar el modelo de negocios

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

- Puesto de helados
- Puesto de comida y bebidas
- Puesto de recargas de celular

¿Para quién creamos valor?

Para nuestros clientes

¿Quiénes son nuestros clientes?

Los que compran nuestros productos

Clientes más importantes

Los que compran nuestros productos más que otros o con los que tenemos un contrato

¿Qué tienen en común?

El tener una necesidad

¿Qué les caracteriza?

el querer comprar un producto