EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CACAO, CORREGIMIENTO DE CONEJO – MUNICIPIO DE FONSECA

FICHA: 2338985

Actividad: Análisis de los elementos que conforman el lienzo modelo Canvas.

Competencia de Aprendizaje Desarrollada: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico.

Resultados:

Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.

Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica.

Material de Apoyo

¿Qué es Canvas?

El Modelo Canvas es una herramienta para definir y crear modelos de **negocio innovadores** que simplifica 4 grandes áreas: **clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica** en un recuadro con 9 divisiones.

Utilizando este sistema ahorraran tiempo y dinero a la hora de diseñar un producto o servicio. Tener a la vista todos los engranajes que componen una empresa y mejorar los aspectos de la misma, es lo que conseguimos utilizando el ***lienzo canvas****.*

Reflexión de la parte derecha del Canvas; Céntrate en la parte derecha del canvas "La del Mercado" de modelo de negocio y reflexiona sobre…

1. **Segmento de** clientes: **Pregúntate a quién creas valor?** definir a los tipos de clientes tipo que se intenta atraer, según distintos criterios, como su edad, su capacidad adquisitiva, qué compran y cuándo, o su lugar de residencia.

2. **Propuesta de Valor:** Para definir tu propuesta de valor es crítico saber qué **problema ayudas a solucionar** a tus clientes. Es el núcleo fundamental del modelo de negocio, es decir, **qué es lo que ofrecemos para satisfacer una necesidad** en el mercado.

Yojana Patricia Duran Arciniegas
Instructora de emprendimiento
Programa Sena Emprende Rural
Contacto. 3104221556
Correo: Yojanapatricia@hotmail.com

3. **Canales:** Identifica cuál va a ser el medio por el que vas a hacer llegar tu propuesta de valor a tu segmento de clientes objetivo.

4. **Relación con clientes:** Reflexiona sobre cuál va a ser tu relación con los clientes. Dónde empieza y dónde acaba esta relación.

5. **Flujo de ingresos:** Tienes que tener claro cómo vas a ganar dinero. Al principio pon todas las opciones que se te ocurran y posteriormente testa cómo y cuánto está dispuesto a pagar tu cliente objetivo



Analiza internamente tu propia empresa sobre el modelo Canvas:

Una vez conozcas el entorno de tu negocio, adapta las piezas (bloques) internos para aportar la "propuesta de valor" detectada de la mejor manera posible; crea alianzas con los agentes necesarios, céntrate en las actividades nucleares de tu negocio y piensa qué necesitas y cuál es la estructura de costes. Es decir, analiza.

6. **Recursos Clave:** ¿Qué necesitas para llevar a cabo la actividad de tu empresa? Los recursos pueden ser físicos, económicos, humanos o intelectuales.

Yojana Patricia Duran Arciniegas
Instructora de emprendimiento
Programa Sena Emprende Rural
Contacto. 3104221556
Correo: Yojanapatricia@hotmail.com

7. Actividades Clave: Cuáles son las actividades claves que requiere nuestra propuesta de valor, los canales, nuestra relación con los clientes, nuestras fuentes de ingresos.

8. Socios Clave: Enumera los agentes con los que necesitas trabajar para hacer posible el funcionamiento del modelo de negocio (alianzas estratégicas, proveedores**)**

9. Estructura de Costes: Después de analizar las actividades clave, los recursos clave y asociaciones clave, reflexiona sobre los costes, relaciona cuales son los costos más importantes, cuales recurso y actividades claves son más costos@s.

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

Yojana Patricia Duran Arciniegas
Instructora de emprendimiento
Programa Sena Emprende Rural
Contacto. 3104221556
Correo: Yojanapatricia@hotmail.com