Agosto 25/2021.

EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE PRODUCTOS CON BORDADO ARTESANAL — COMUNIDAD PALMITAS.

Actividad 2. 25-08-2024

Lienzo Modelo Canvas

Socios claves

Entidad o persona que apuntan para el proyecto

Actividades claves

Bordados y tejidos por las mujeres wayuu

Recursos claves

humano - mujer wayuu
físico
Agujas.
financiero
aporte - compra materia prima

Propuestas de valor

Identificamos las caracteristica de nuestros productos antes de ofrecerlos al clientes

Relaciones con clientes

aplicamos estrategias para mantener a los clientes activos.

Canales

medios usados para entrega de los productos

Segmentos de clientes

Quienes nos Compran los producto

Estructura de costos

Materiales y equipo necesario para el proyecto

Fuentes de ingresos

forma de pago efectivo y credito

Integrantes,

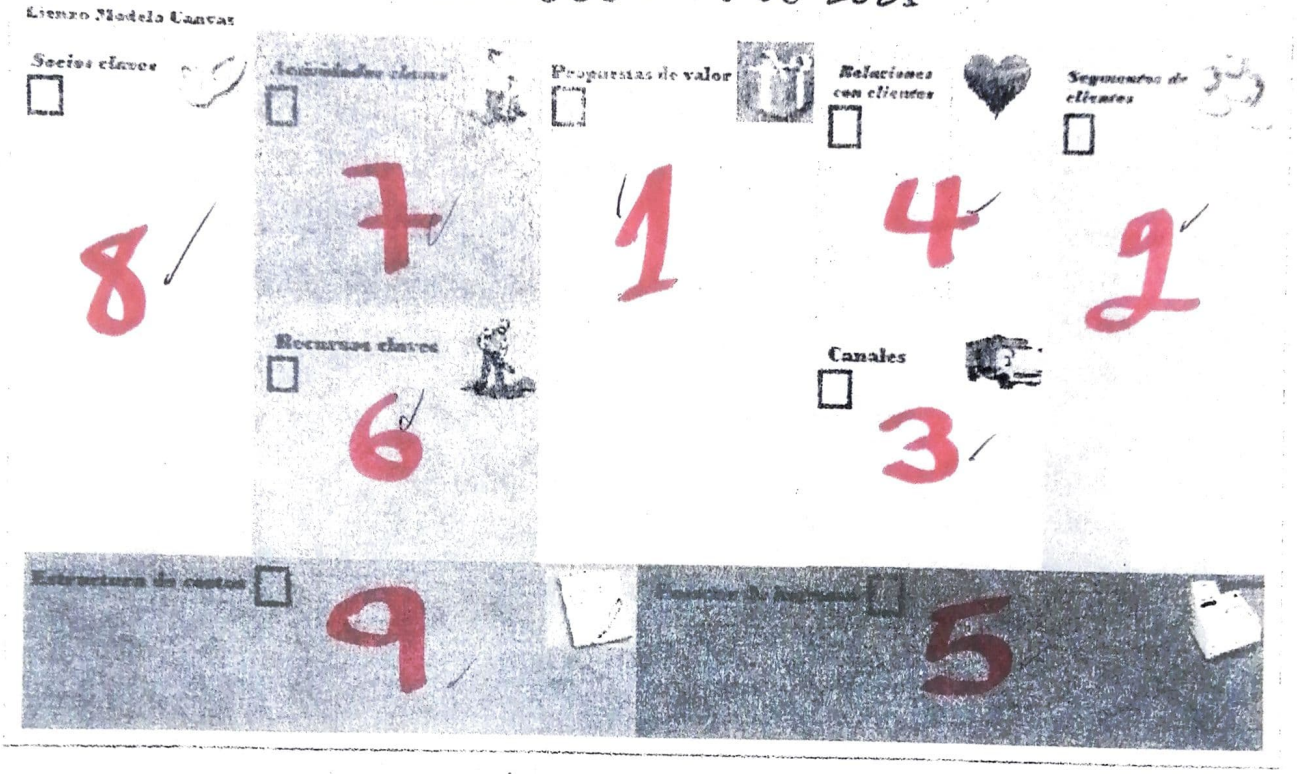
Nelcy Peña Pushaina

Kelly Peña Pushaina

Agosto 25/2021.

EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE PRODUCTOS CON BORDADO ARTESANAL — COMUNIDAD PALMITAS.

Actividad 2. 25-08-2021



1 — Es el critio que le hacemos al producto antes de llevarlo al mercado.

2 — son las personas que identificamos para que compren nuestros Productos.

3 — Los canales es el medio necesario para entregar nuetros productos

4 — son las estrategia que debemos aplicar Para tener al Cliente satisfecho.

5 — De donde viene el dinero, osea forma como nos Pagan los produtos

6 — Todos los recursos utilizados en nuestro negocio Ejemplo: fisico, humano, financiero, tecnologico.

7 — Son todas las actividades que hacemos y son necesaria en el proceso del producto y su comercialización.

8 — Entidades y personas que Pueden aportar en mi negocio

9 — los costos que aseguran el buen funcionamiento del negocio

SER

Agosto 25/2021.

EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE PRODUCTOS CON BORDADO ARTESANAL – COMUNIDAD PALMITAS.

Actividad 2. 25-08-2024

Lienzo Modelo Canvas

Socios claves 8

Agentes que necesitamos Para trabajar

Actividades claves 7

Lo que hacemos los proceso para hacer nuestros Productos

Recursos claves 6

Recurso humano físico Financiero Tecnologico

Propuestas de valor 2

Que ofrecemos a nuestros clientes. Producto Calidad

Relaciones con clientes 4

Hay que tener una buena relacion, con los clientes

Canales 3

medio utilizado para entrega de nuestro producto

Segmentos de clientes 1

Para quien Creamos el Valor a quien le Vendemos nuestros Productos

Estructura de costos 9

Costos de nuestro negocio activo, costos fijos y variables

Fuentes de ingresos 5

forma de pago el donde tiene el dinero

Integrantes

Ana Rosa Chayu

Elisetth Uriana