	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **Centro Comercio y Servicios – Regional Cauca** **Programa SER**	

Taller E3: Modelo Canvas 1

Nombre del aprendiz:_____
Municipio:_____
Nombre de la formación:_____
Ficha:_____ **Fecha:** _____

- ✓ **Actividades de Reflexión inicial:**

  Con palabras sencillas responde a la siguiente pregunta.

  a) Define las características de los posibles productos o servicios que podría comercializar o vender la unidad productiva _____

  _____

  _____

- ✓ **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:**

- **CUESTIONARIO:** Desarrolla el siguiente cuestionario teniendo en cuenta el **material de formación E6: Modelo Canvas 1 y el video del enlace** https://www.youtube.com/watch?v=f2Rl3Xa8_Qo

1. El modelo Canvas la propuesta de valor se refiere a la forma de llamar al producto o servicio en sí y a cómo respondemos a las necesidades de los clientes con nuestros productos o servicio.
   a) Falso
   b) Verdadero

2. Entre los elementos diferenciales de la propuesta de valor del modelo Canvas se tienen las siguientes (selecciona 3 opciones).
   a) Novedad
   b) Misión
   c) Utilidad
   d) Diseño
   e) Nombre

3. Al trasmitir la propuesta de valor es importante que sea ser clara y fácil de entender, sin tecnicismos al respecto
   a) Verdadero
   b) Falso

4. La fragmentación del mercado se realiza en función de variables, entre las cuales se tiene: (seleccione dos opciones correctas)
    a) Demográfico
    b) Geográfico
    c) Matemático
    d) Psicológico
    e) Psicoactivo

5. Los canales son todos aquellos medios que utilizamos para comunicarnos o para interactuar con el segmento de clientes con el propósito de dar a conocer la propuesta de valor, distribuirla en el mercado y concretar su venta

    a) Falso
    b) Verdadero

- ✓ **Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización):**

Con el fin de darle continuidad al proceso de emprendimiento determina cual es el segmento de clientes de los productos y servicios que comercializara la Unidad Productiva, los canales tanto de comunicación y distribución, y establecer cuales podrían ser las relaciones con los clientes, considerando el modelo Canvas. Tener en cuenta el **material de formación E6: Modelo Canvas 1 y el video del enlace** https://www.youtube.com/watch?v=f2Rl3Xa8_Qo

- ✓ **Actividades de transferencia de conocimiento:**

Con el fin de poder aplicar los conocimientos adquiridos, dibuje el modelo Canvas con el nombre de la propuesta de valor, segmento de mercado o clientes, canales y relación con los clientes, describiendo cada uno de estas elementos los cuales podría implementar la Unidad Productiva, es copiar las propuestas del punto anterior de actividades de apropiación del conocimiento de este mismo taller y colocarlas en el modelo Canvas, en el recuadro 1, 2, 3 y 4.

Muchos éxitos, recuerda que cualquier duda, inquietud, o sugerencia al respecto, no dudes
En contactarte con los instructores del programa de formación, los cuales amablemente
Estaremos dispuestos para atender tus solicitudes al respecto.