NOMBRE DEL PROGRAMAS DE FORMACION: Emprendimiento en producción de pollo en pie

FICHA: 2395964

MUNICIPIO: Riohacha – Vereda Perico

FECHA: septiembre 4 de 2021

La actividad es realizada en articulación con las instructoras Diana Carrillo y Eduardo Ávila

TALLER SOBRE MODELO DE NEGOCIO CANVAS

Actividad 1. Luego de haber visto el video ilustrativo de modelo de negocio canvas y leído el material de apoyo realizar el modelo de negocio canvas, teniendo su idea de negocio, para lo cual adjunto les envío el formato**.**

MATERIAL DE APOYO

MODELO DE NEGOCIO CANVAS

¿Qué es el Modelo 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.

Principales elementos del Modelo Canvas

Tienes que llenar los **9 bloques** con las características de la empresa que quieres crear. Si ves que al principio te cuesta un poco es porque no tienes del todo bien definido tu modelo de negocio, y por eso mismo es importante hacer cuanto antes un Modelo Canvas.

1# **Segmentos de Mercado**

¿Quiénes son tus **clientes**? Dependiendo de la empresa que tengas en mente los clientes pueden ser de tipos diferentes. Por ejemplo, en un medio de comunicación tus clientes serán tus lectores y las empresas que tengan publicidad en tu medio. Por eso es tan importante definir tus clientes, porque **tu modelo de negocio e incluso tu producto puede variar** en función de éstos.

2# Propuesta de valor

Lo que te **diferenciará** de las demás empresas, por qué el cliente va a comprar tu producto no a la competencia. Podrás diferenciarte de otras empresas siempre y cuando tengas una **ventaja competitiva**, que puede ser de diferentes tipos: ventaja de costo, ventaja por diferencia de producto, o ventaja de transacción (el acceso de tus clientes para comprar tu producto).

3# Canal

¿Cómo podrán comprar tu producto? Tienes que tener en cuenta **cómo vas a distribuirlo**, sobre todo si en tu modelo de negocio te comprometes a ser rápido.

4# Relación con el cliente

Tienes que pensar si tus clientes requieren un trato personalizado y exclusivo, si va a existir una relación personal con ellos, o si vas a tener autoservicio o va a ser automatizado, por ejemplo. Tienes que tener en cuenta que la relación con tus clientes **debe ser siempre acorde con el mensaje de tu marca.**

5# Fuentes de ingreso

No solamente tienes que pensar a qué precio te vendrá bien a ti vender tu producto, sino que lo importante es saber **qué están dispuestos a pagar tus clientes por tu producto**. Por lo tanto, la fuente de ingreso tiene que permitir que la empresa sea rentable, pero siempre pensando que tiene que ser acorde con lo que pide el consumidor.

6# Recursos clave

Para que funcione el modelo de negocio hacen falta una serie de recursos **físicos e intelectuales** (como patentes o derechos de autor), humanos y financieros que

seguro vas a necesitar.

7# Actividades clave

Se trata de **todo lo necesario para llevar a cabo tu propuesta de valor**, como la producción, la solución de problemas, la plataforma, etc.

8# Socios clave

Saber cuáles van a ser tus **alianzas estratégicas** para poder conseguir más recursos.

9# Estructuras de costos

Tienes que decidir cómo quieres enfocar tus costos entre dos tipos diferentes: **bajando el costo del producto** y automatizando la producción, o bien teniendo en cuenta la **creación de valor** para el consumidor.

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD

Los aprendices realizan lectura del material de apoyo y debaten como iniciar la actividad de diligenciar el formato de Modelo de negocio canvas, bajo la asesoría de los instructores.

ALGUNAS EVIDENCIAS

La instructora indicando las directrices para el desarrollo de la actividad



La aprendiz Molina Gómez, diligenciando el formato canvas de la unidad productiva, con el aporte de los demás integrantes del grupo de formación.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

INSTRUCTORA DE COMERCIALIZACION: DIANA ESTHER CARRILLO PEREZ

TALLER DE TEORICO PRACTICO DE COSTO DE PRODUCCION Y FIJACION DE PRECIO

PROGRAMA DE FORMACION:_____

Municipio: _____

NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO: _____

ITEM	MATERIAL O INSUMO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
SUBTOTAL MATERIA PRIMA E INSUMO					
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION (CIF)					
SUBTOTAL COSTOS CIF					
MANO DE OBRA					
SUBTOTAL MANO DE OBRA					
TOTAL DE COSTO PRODUCCION					
MARGEN DE UTILIDAD ( )					
PRECIO DE VENTA					

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD

La instructora explica los conceptos de costo de producción y fijación de precios, materia prima e insumo, costos indirectos de fabricación (cif), margen de utilidad, precio de venta; luego se entrega material de apoyo en físico, después mediante un ejercicio teórico practico se realiza el costeo de uno de los productos elaborado por la unidad productiva donde los aprendices participan activamente.

ALGUNAS EVIDENCIAS

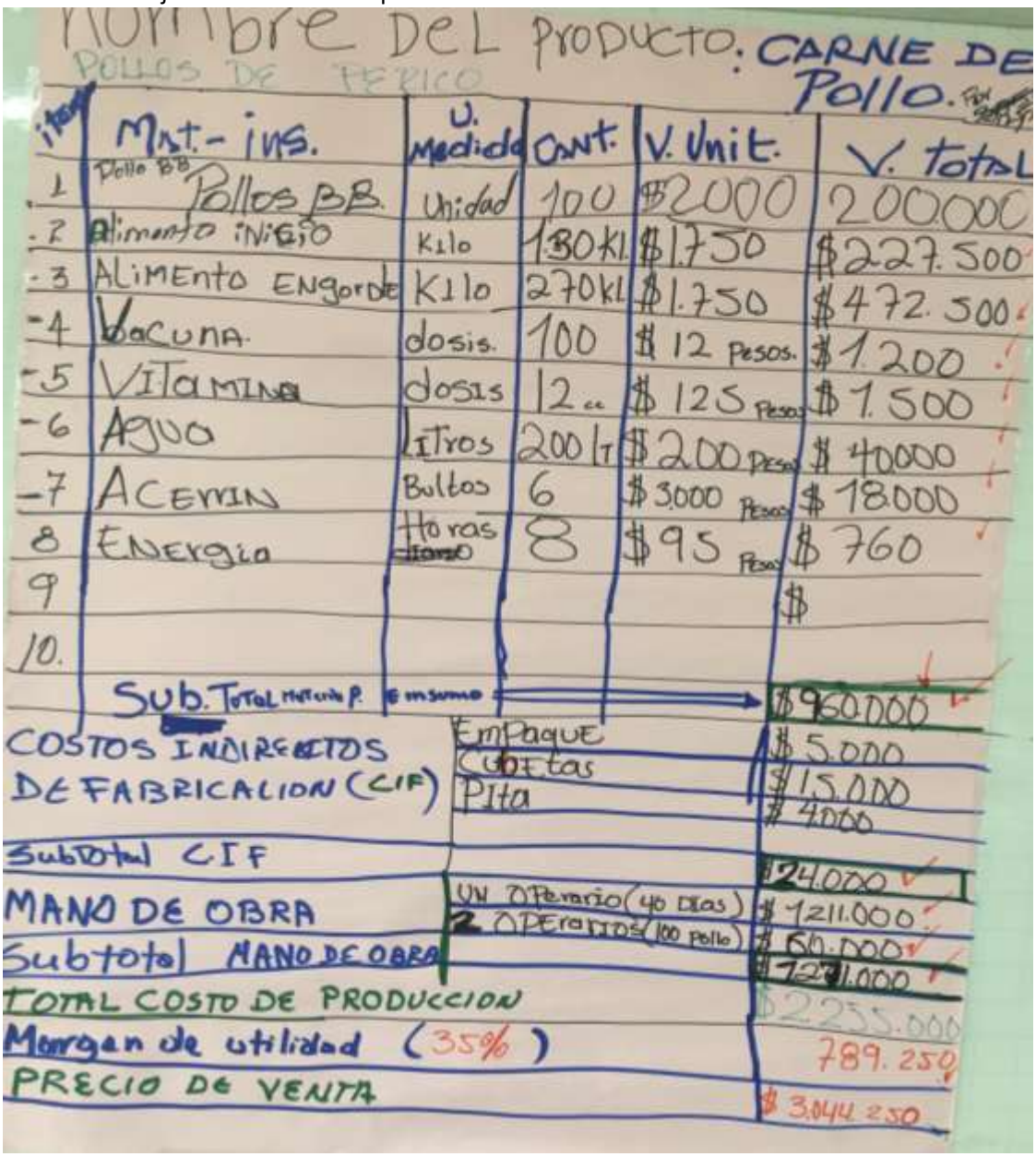
La instructor explicando ejercicio de costo de producción y fijación de precio



El aprendiz Ilbel Molina, realizando un ejercicio sobre costo de producción, con la participación activa de los demás aprendices.



Borrador del ejercicio de costo de producción



NOMBRE DEL PRODUCTO: CARNE DE POLLO.
POLLOS DE PERICO

Item	Mat.- ins.	U. Medida	Cant.	V. Unit.	V. total
1	Pollo BB Pollos BB.	Unidad	100	$2000	200.000
2	Alimento inicio	Kilo	130kl	$1.750	$227.500
3	Alimento engorde	Kilo	270kl	$1.750	$472.500
4	Vacuna	dosis.	100	$12 Pesos.	$1.200
5	Vitamina	dosis	12 cc	$125 Pesos	$1.500
6	Agua	Litros	200 lt	$200 Pesos	$40000
7	Aserrin	Bultos	6	$3.000 Pesos	$18000
8	Energia	Horas	8	$95 Pesos	$760
9					$
10.					
	Sub. Total materia P. Insumo				$950.000
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION (CIF)	Empaque				$5.000
	Cubetas				$15.000
	Pita				$4.000
Subtotal CIF					$24.000
MANO DE OBRA	Un Operario (40 dias)				$1211.000
	2 Operarios (100 Pollo)				$60.000
Subtotal MANO DE OBRA					$1271.000
TOTAL COSTO DE PRODUCCION					$2255.000
Margen de utilidad (35%)					789.250
PRECIO DE VENTA					$3.044.250