



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 E3: Modelo Canvas 1** y el video del enlace https://www.youtube.com/watch?v=f2RI3Xa8_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 transmitir 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 E3: 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.