| | | |
|---|---|---|
| SENA | **SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA**<br>**Centro Comercio y Servicios – Regional Cauca**<br>**Programa SER** | SENA Emprende Rural |

## Taller P3: Acercamiento al modelo de negocios

**Nombre del aprendiz:**

_____

**Municipio:**

_____

**Nombre de la formación:**

_____

**Ficha:** _____ **Fecha:** _____

✓ **Actividades de Reflexión inicial:**

- Con palabras sencillas responde a las siguientes preguntas.

a) Para usted ¿qué es modelo de negocios?

_____

_____

b) ¿Qué es la herramienta canvas?

_____

_____

c) ¿Por qué cree que es importante establecer el modelo de negocios?

_____

_____

- **CUESTIONARIO:** Desarrolla el siguiente cuestionario teniendo en cuenta el **material de formación E4: IdentidadCorporativa**.

1. De acuerdo a la metodología Canvas, la propuesta de valor Explica el producto/servicio que se ofrece a los clientes.
   a) Falso
   b) Verdadero

2. Existe un solo tipo de relación que se pueden establecer con los segmentos específicos de clientes.

a) Falso
b) Verdadero

3. Para entregar la propuesta de valor se deben desarrollar una serie de actividades claves internas
   a) Falso
   b) Verdadero

4. La obtención de ingresos puede ser directa o indirecta, en un solo pago o recurrente.

   a) Falso
   b) Verdadero

5. En el modelo de negocios – metodología Canvas, lo que responde al **QUÉ** es:

   a) Actividades clave
   b) Propuesta de valor
   c) Segmentos de clientes
   d) Canales de comercialización

6. En el modelo de negocios – metodología Canvas, lo que responde al **CÓMO** es:

   a) Socios clave, relación con clientes y propuesta de valor.
   b) Socios clave, actividades clave y recursos clave.
   c) Actividades clave, estructura de costos y fuentes de ingresos.

7. En el modelo de negocios – metodología Canvas, lo que responde al **QUIÉN** es:

   a) Segmentos de clientes, socios claves y actividades clave
   b) Segmentos de clientes, relación con los clientes y canales de comercialización
   c) Recursos claves, estructura de costos y Canales de comercialización

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

Identifique a cuál de los nueve elementos del Canvas corresponde cada una de las descripciones a continuación, teniendo en cuenta que se trata de una empresa de fotografía [1]

[1] https://www.crehana.com/cl/blog/negocios/ejemplos-de-modelo-canvas/

Empresas distribuidoras de herramientas de fotografía.
Asociación vinculada al espacio de estudio.
Asociación con empresas de publicidad para un mayor alcance.

Proceso de producción del contenido de los talleres.
Captación de clientes vía online.
Alquiler de los medios necesarios para llevar a cabo el taller.

Espacio adecuado para impartir las clases teóricas.
Dispositivos y herramientas para impartir clases de calidad.
Personal capacitado para la realización de las actividades.

Servicio personalizado (en grupos pequeños) sobre los elementos y campos relacionados a la fotografía. Incluyendo el conocimiento teórico y la práctica.

Publicidad a través de redes sociales.
Descuento especial para aquellos que inviten a otra persona.
Realización de concursos fotográficos.

Publicidad por redes sociales.
Sitio web propio de la empresa.
Asistencia física a los inscritos en los talleres.

Personas mayores a los 15 años de edad con interes y manejo básico de la fotografía.

Pago a moderadores, personal administrativo. Pago de publicidad. Pago a socios distribuidores de las herramientas necesarias. Alquiler del local. Servicios básicos. Impuestos.

Inscripción de estudiantes a los cursos y talleres.
Alquiler de equipo de fotografía.

- ✓ **Actividades de transferencia de conocimiento**

**Construya su modelo de negocios Canvas [2]**




[2] https://dinahosting.com/blog/crea-tu-plan-de-negocio-con-canvas/

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