PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRALFORMATO
GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Emprendedor en elaboración de artesanías con tejido étnico en el Municipio de **Tambo** (Cauca).
- **Código del Programa de Formación:** 02000105 V2
- **Nombre del Proyecto:** N/A
- **Fase del Proyecto:** N/A
- **Actividad de Proyecto:** N/A
- **Competencia:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- **Resultados de Aprendizaje:** Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
- **Duración de la Guía:** 16 horas

2. PRESENTACIÓN

Aprendiz, continuando con este maravilloso mundo de aprendizaje que el SENA yel programa Sena Emprende Rural (SER) ofrece, en esta guía de aprendizaje denominada Guía A3: Modelo Canvas 1 del programa de formación ***Emprendedor en Elaboración de Artesanías con Tejido Étnico***, se desarrollan conceptos relacionados con una herramienta imprescindible para analizar y crear nuestro modelo de negocios de forma simplificada, la cual permitirá tener una visión general de nuestra unidad productiva, mediante los principales aspectos que involucran al negocio el cual gira entorno a la propuesta de valor que buscasatisfacer las necesidades de los clientes de manera eficiente, el modelo Canvas se utiliza para plasmar y validar nuestra idea de negocio, este modelo fue creado y diseñado en el 2.011 por Alexander Osterwalder en compañía de Yves Pigneur, en su libro “Generación de modelos de negocio”, se basa en encontrar y fomentar nuevas formas de crear, entregar y captar valor para el cliente mediante el aprendizaje validado, está conformado por 9 bloques que permiten definir las características de la empresa o unidad productiva que quieres crear. En esta guía de aprendizaje se desarrollará las temáticas de las cuatro primeras áreas delmodelo Canvas, las cuales son la propuesta de valor, el segmento de clientes, los canales y la relación con los clientes, en aras de determinar factores claves e imprescindibles a definir en consolidar el modelo de negocios de nuestra unidad productiva.

¡Bienvenido y muchos éxitos!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Con el fin de desarrollar las diferentes actividades propuestas para el desarrollo de la

presente guía, primero lea completamente el Material de Formación E3, posteriormente desarrolle el Taller E3 que comprende las siguientes actividades:

- **Actividades de Reflexión inicial:**

  Con el propósito abordar la primera área del modelo Canvas vamos a definir las características de nuestra propuesta de valor, la cual se encuentran en la parte inicial del Taller E3, en la sección reflexión inicial.

- **Actividades de contextualización e identificación de conocimientosnecesarios para el aprendizaje:**

  Con el fin de desarrollar esta segunda actividad se complementara en el mismo Taller E3 en la sección contextualización, se complementa un cuestionario de 5 preguntas donde se selecciona la opción correcta, siguiendo las indicaciones que en el mismo aparece, teniendo en cuenta el Material de Formación E3: Modelo Canvas 1 y el video denominado E3 Modelo Canvas 1, que podrá encontrar en YouTube en el enlace: https://www.youtube.com/watch?v=f2Rl3Xa8_Qo

- **Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización yTeorización):**

  Para realizar esta sección de la actividad de aprendizaje, se propone cual será el segmento de clientes de la propuesta de valor, los canales y la relación con los clientes de la Unidad Productiva. Tener en cuenta el Material de Formación E3: Modelo Canvas 1 y el video denominado E3: Modelo Canvas 1, que podrá encontrar en YouTube en el enlace:https://www.youtube.com/watch?v=f2Rl3Xa8_Qo

- **Actividades de transferencia de conocimiento:**

  Para realizar esta actividad de aprendizaje, continua con el Taller E3 sección transferencia del conocimiento, con el fin de aplicar los conceptos aprendidosen el desarrollo al Modelo Canvas 1, para lo cual se elaborará el modelo de negocio Canvas con la descripción y las propuestas de cada uno de los cuatro componentes que nos permita tener una visión general del modelo de negocio en aras de incorporar en la unidad productiva.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias deAprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: **Taller E3.** (Contextualización) Dar respuesta al cuestionario de la actividad de reflexión y de contextualización en el desarrollo de la temática modelo Canvas 1.	Identifica los conceptos para la creación del modelo Canvas.	**Técnica de evaluación:** Formulación depreguntas. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo
Evidencias de Desempeño: **Taller E3**. (Apropiación). Desarrollo de propuestas relacionadas conel segmento de clientes, canales y relación con losclientes del modelo Canvas	Desarrolla actividades que fomentan la creatividad e identifica los conceptos asociados al modelo Canvas en la Unidad Productiva.	**Técnica de evaluación:** Elaboración de propuestas para definir elementos importantes del modelo de negocio. **Instrumento deEvaluación:** Lista de chequeo.
Evidencias de Producto: **Taller E3.** (Transferencia) Elaboración del modelo Canvas con sus respectivos componentes de las áreas 1 al 4	Desarrolla un proceso creativo mediante la construcción del modelo Canvas y sus cuatro primeros componentes.	**Técnica de evaluación:** Ejercicio práctico de elaboración del modelo Canvas. **Instrumento deEvaluación:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- ✓ **Modelo de negocios Canvas:** Es una herramienta para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada. Se visualiza de manera global en un lienzo dividido en nueve de los principales aspectos que involucran al negocio y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece.
- ✓ **Propuesta de Valor:** Hace referencia a definir el producto o servicio diferencial de nuestra organización, creando una ventaja competitiva, motivo por el que el cliente nos va a comprar a nosotros y no a la competencia. Aquí se incluye lo que hace diferente e innovador a nuestro producto/servicio.
- ✓ **Segmento de Clientes:** Detecta las necesidades del mercado y define quienes serán los potenciales cliente al cual está dirigido la propuesta de valor con productos o servicios diferenciales, orientado a sus necesidades y deseos. Para poder identificar a nuestro cliente debemos ponernos en su piel (Empatía) y analizar qué es lo que piensa, siente, ve, escucha, cuáles son susproblemas y los beneficios que le puede aportar nuestro producto/servicio.
- ✓ **Relación con los clientes:** Describe la forma de comunicar la propuesta de valor correctamente con nuestros clientes y estar pendiente de ellos, los clientes son el eje central, por lo que saber definir la relación que vamos a tener con cada segmento de clientes, es fundamental para el éxito de un negocio.
- ✓ **Canales de distribución:** Define como hacemos llegar la propuesta de valora los

potenciales clientes, se definen los canales de distribución del producto oservicio.

- ✓ **Recursos Claves:** Se describe con qué recursos dispone la organización y con los que debemos contar para llevar a cabo la actividad del negocio, pensando en la forma de optimizarlos, intentando conseguir la máxima productividad posible al mínimo coste.
- ✓ **Actividades Claves:** Para llevar a cabo la propuesta de valor que queremos ofrecer a nuestros clientes, son necesarias ciertas actividades para prepararel producto antes de que llegue al mercado.
- ✓ **Socios Claves:** Para llevar a cabo un negocio, es imprescindible tener aliados, los cuales pueden ser una serie de socios o colaboradores, que nos pueden ayudar a llegar más rápido al cliente, a ir avalados por su reputación y experiencia, en los socios claves también están los proveedores los cuales nos proporcionan los recursos clave para poder ofrecer los servicios/productos.
- ✓ **Estructura de costos:** Toda esta infraestructura tiene unos costes que debemos pagar y optimizar, para lo cual es importante definir cuáles son nuestras prioridades y los gastos fundamentales en el negocio, tener bien clara esta estructura nos ayudará a no desviarnos de los presupuestos y que el negocio fracase por problemas de financiación.
- ✓ **Fuentes de financiación:** Para que un negocio sea rentable y podamos sobrevivir en el mercado, tenemos que pensar la forma de pago de nuestros productos o servicios, la forma de financiar la propuesta de valor lo queimplica determinar las formas de entradas de dinero a nuestra unidad productiva.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- ✓ López, F. (2019). Economipedia: Modelo Canvas. Consultado julio de 2020, en https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html
- ✓ More, M. (2019). Que es el modelo Canvas y cómo aplicarlo a tunegocio. Consultado julio de 2020, en https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-modelo-canvas-y-como- aplicarlo-a-tu-negocio-agile-scrum/
- ✓ Gallego, A. (2019). Modelo Canvas: por qué los negocios más exitosos lo utilizan y cómo usarlo. Consultado julio de 2020, en https://www.pronombres.es/modelo-canvas/
- ✓ Innokabi (2019). Lienzo Lean Canvas explicado Paso a Paso y con Ejemplos. Consultado julio de 2020, en https://innokabi.com/lienzo-lean- canvas-el-lienzo-de-los-emprendedores/
- ✓ Trabajar desde casa (2014). Modelo Canvas | Cómo aplicar el modelo Canvas en el lienzo | Ejemplo práctico. [Archivo de video]. Consultado julio de 2020, en https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8&t=330s
- ✓ Chacón, P. (2020). E6 Modelo Canvas 1 [Archivo de video]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=f2Rl3Xa8_Qo

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor	Pablo Antonio Chacón Muñoz	Instructor	Programa Sena Emprende Rural -	1/06/2021

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Ana Deisy Ramirez Castro	Instructor	Programa SER	10-03/2022	Se realiza el cambio de acuerdo al programa de formación