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

Taller E2: Introducción Modelo Canvas

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

✓ **Actividades de Reflexión inicial:**

Con palabras sencillas responde a las siguiente pregunta.

a) ¿Por qué es importante definir el modelo de negocio de tu 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 E1: Introducción Modelo Canvas y el video del enlace** https://www.youtube.com/watch?v=Ub1Q_MVaDl0

1. El modelo Canvas es una herramienta para definir el modelo de negocio de tu emprendimiento.
   a) Falso
   b) Verdadero

2. Alexander Osterwalder e Yves Pigneur fueron quienes desarrollaron el modelo Canvas.
   a) Falso
   b) Verdadero

3. En el año 2011 fue descrito el modelo Canvas en el libro: (selecciona la opción correcta):
   a) El método Lean Startup
   b) El arte de empezar
   c) Padre Rico, Padre Pobre
   d) Generación de modelos de negocios
   e) El Lobo de Wall Street

4. El modelo Canvas está conformado por recuadros que abarcan las áreas importantes a definir en el modelo de negocios, cuantos recuadros son: (Selecciona una opción)
   a) 10
   b) 5
   c) 9
   d) 11

5. La propuesta de valor hace relación a: (**Selecciona la opción correcta**)
    a) Sistema de cobro de la organización
    b) Socios estratégicos
    c) Recursos físicos, intelectuales, humanos y financieros
    d) Productos o servicios con valor agregado
    e) Tipo de clientes

6. Que áreas hacen parte del modelo de negocios Canvas: (Selecciona tres opciones)
    a) Segmento de clientes
    b) Recursos Claves
    c) Misión
    d) Estructura de costos
    e) Valores corporativos

7. Definir quiénes serán nuestros clientes hace parte que área del modelo Canvas. (Selecciona una opción)
    a) Estructura de costos
    b) Fuentes de financiación
    c) Socios claves
    d) Segmento de mercado
    e) Relación con los clientes.

8. La afirmación "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". Hace referencia a: (Selecciona una opción)
    a) Canales de distribución
    b) Propuesta de Valor
    c) Actividades claves
    d) Relación con los clientes
    e) Socios claves

9. Definir los costos de tus productos o servicio hace parte del modelo de negocio el cual corresponde a que área del modelo Canvas. (Selecciona una opción)
    a) Estructura de costos
    b) Propuesta de valor
    c) Segmento de clientes
    d) Canales de distribución
    e) Recursos claves

10. Entre las siguientes opciones cuales considera importantes para realizar un modelo de negocios.(Selecciona cuatro opciones)
    a) Establece los puntos principales del negocio
    b) investigar y conocer tu mercado.
    c) reducir el riesgo
    d) descubrir nuevas oportunidades
    e) definir la imagen corporativa
    f) Describir los valores corporativos

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

Con el fin de darle continuidad al proceso de emprendimiento desarrolla la siguiente sopa de letras y complementa cada palabra con una frase alusiva al modelo Canvas. Tener en cuenta el **material de formación E2: Introducción Modelo Canvas y el video del enlace** https://www.youtube.com/watch?v=Ub1Q_MVaDl0

A	C	T	I	V	I	D	A	D	E	S	H	L	K
R	Z	O	S	T	E	R	W	A	L	D	E	R	W
G	F	I	N	A	N	C	I	A	C	I	O	N	M
C	L	I	E	N	T	E	S	E	J	O	L	G	C
R	E	L	A	C	I	O	N	S	O	C	I	O	S
M	S	E	G	M	E	N	T	O	Z	H	I	S	E
H	S	L	R	G	E	N	E	R	A	C	I	O	N
M	R	C	B	S	O	O	I	M	O	D	E	L	O
M	E	E	S	T	R	U	C	T	U	R	A	T	Y
B	N	H	E	R	R	A	M	I	E	N	T	A	A
P	M	V	G	E	P	R	O	P	U	E	S	T	A
Z	N	U	E	V	E	Z	C	A	N	A	L	E	S
C	O	Y	P	R	E	C	U	R	S	O	S	A	Y
T	C	A	N	V	A	S	F	I	V	K	I	A	N

#1*	PROPUESTA
#2*	SEGMENTO
#3	CANALES
#4	RELACION
#5	RECURSOS
#6	ACTIVIDADES
#7	SOCIOS
#8	ESTRUCTURA
#9	GENERACION
#10	CLIENTES
#11	FINANCIACION
#12	OSTERWALDER
#13	NUEVE
#14	CANVAS
#15	MODELO
#16	HERRAMIENTA

✓ **Actividades de transferencia de conocimiento:**

Con el fin de poder aplicar los conocimientos adquiridos con relación la introducción del modelo Canvas, dibuje el modelo Canvas con el nombre de las respectivas áreas que lo componen.

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 atendertus solicitudes al respecto.