VALIDACION DE IDEA DE NEGOCIO
-Informe Final-

Este módulo está diseñado para que los aprendices evidencien los resultados de la selección de la idea de negocio y su posterior validación; obtenidos de los conocimientos adquiridos durante los cuatro semestres cursados en el técnico.

"Los desafíos son los que hacen que la vida sea interesante y superarlos es lo que hace que la vida tenga sentido"
Joshua J. Marin

1. Objetivo

Validar la idea de negocio desarrollada durante las etapas del proceso de ideación del producto o servicio que va a ofrecerse.

2. Alcance

El aprendiz plasmara en un informe, la suma de los componentes desarrollados durante las cuatro etapas de idea de negocio, con una posterior sustentación y evaluación del mismo.

3. Tiempo de Desarrollo del Modulo

440 horas

4. Descripción de los componentes solicitados al aprendiz

El informe deberá ser desarrollado bajo normas APA y contener los siguientes componentes:

Revise el siguiente enlace:
http://biblioteca.sena.edu.co/images/PDF/InstructivoAPA.pdf

1. TITULO DE LA IDEA DE NEGOCIO
2. IDENTIFICACION DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD DE NEGOCIO
3. JUSTIFICACION
4. OBJETIVOS
    a. Objetivo General
    b. Objetivos Específicos
5. INTEGRANTES DEL GRUPO
6. DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO
7. PROPUESTA DE VALOR - LEAN CANVAS DE LA IDEA DE NEGOCIO
8. DISEÑO Y EXPERIMENTACION

a. Flujograma y/o Formulación del producto
b. Normativa
c. Presentación del Producto y/o Servicio para el Cliente
d. Costos Básicos

9. CONCLUSIONES
10. BIBLIOGRAFIA

1. Título (Máximo dos renglones)

Según la norma NTC 1486 se refiere a la palabra o frase con la cual el autor denomina e identifica un documento o cada uno de los temas, divisiones (capítulos) o subdivisiones de un escrito o una publicación y que a menudo (aunque no necesariamente) lo distingue de otro documento. Basado en lo anterior se referirá al título del trabajo que se está realizando.

2. Identificación del problema u oportunidad de negocio (Máximo 10 renglones)

Cómo nace la idea, cómo se detectó el problema u oportunidad de negocio. Participó en algún proceso de ideación? Cómo fue la experiencia?

3. Justificación (Máximo 5 renglones)

La justificación son las RAZONES por la cual se desarrolla el proyecto. Que motivó desarrollar la propuesta.

Ejemplo: El presente proyecto nace después de observar las pérdidas del mango en el Departamento de Bolívar la cual según las estadísticas alcanza las 9000 t/año. (Ver DANE-estadísticas post-cosecha anualizadas. 2016)

4. Objetivos

a. Objetivo general (Máximo dos renglones)

El objetivo general corresponde a la finalidad genérica de un proyecto o entidad. No señalan resultados concretos ni directamente medibles por medio de indicadores, pero sí que expresan el propósito central del proyecto.

Ejemplo: Contribuir a disminuir las pérdidas de mango en el Departamento de Bolívar. No es cuantificable.

b. Objetivos específicos (Máximo 12 renglones)

Los objetivos específicos son los resultados y beneficios cuantificables, medibles o verificables esperados cuando se lleva a cabo una estrategia de desarrollo de un proyecto.

Ejemplo:

- Montaje de una planta procesadora de pulpa de mango en el Departamento de Bolívar.
- Elaboración de 5000 toneladas de jugo de mango en bidones de 55 galones para la exportación y 1500 toneladas para el consumo local en presentaciones personales y familiares.
- Disminuir en un 75% las pérdidas de mango el dpto. de Bolívar durante el primer año de operación de la planta de jugos.
- Aprovechar un mínimo del 65% de los residuos orgánicos del proceso de elaboración del jugo de mango para elaboración de compost
- Contribuir al empleo formal contratando 35 empleados para la planta de jugo de mango en el Departamento de Bolívar.

Análisis del ejemplo:
El montaje de una planta se refiere a la obra física, esta es verificable y cuantificable porque se puede ver cuando esté terminada.

La producción de 500 t (toneladas) para la exportación y las 1500 t para el mercado local durante el primer año de operación de la planta son medibles y sirven de para hacer seguimiento de que se cumpla el objetivo. Es cuantificable

Disminución del 75% de las pérdidas de mango en el dpto. de Bolívar, esta información resulta de haber investigado cuanto mango se pierde anualmente en el Departamento y de esta cantidad cuanto logro aprovechar para la producción de las pulpas y los jugos. Es cuantificable.

El objetivo del compostaje tiene una componente ambiental y es aprovechar los residuos orgánicos del proceso, lo cual no solo es beneficioso para el medio ambiente sino que puede generar ingresos adicionales y generar más empleo. Es cuantificable porque hay una meta mínima de un 65%.

El tema de empleo es preciso y se puede verificar porque se propone generar 35 empleos directos. Es verificable.

5. Integrantes del grupo

Nombres de las personas que intervienes en el proyecto, asignatura a la que pertenecen con los códigos respectivos y nombre del programa a que pertenecen.

6. Descripción del producto o servicio (Máximo 10 renglones)

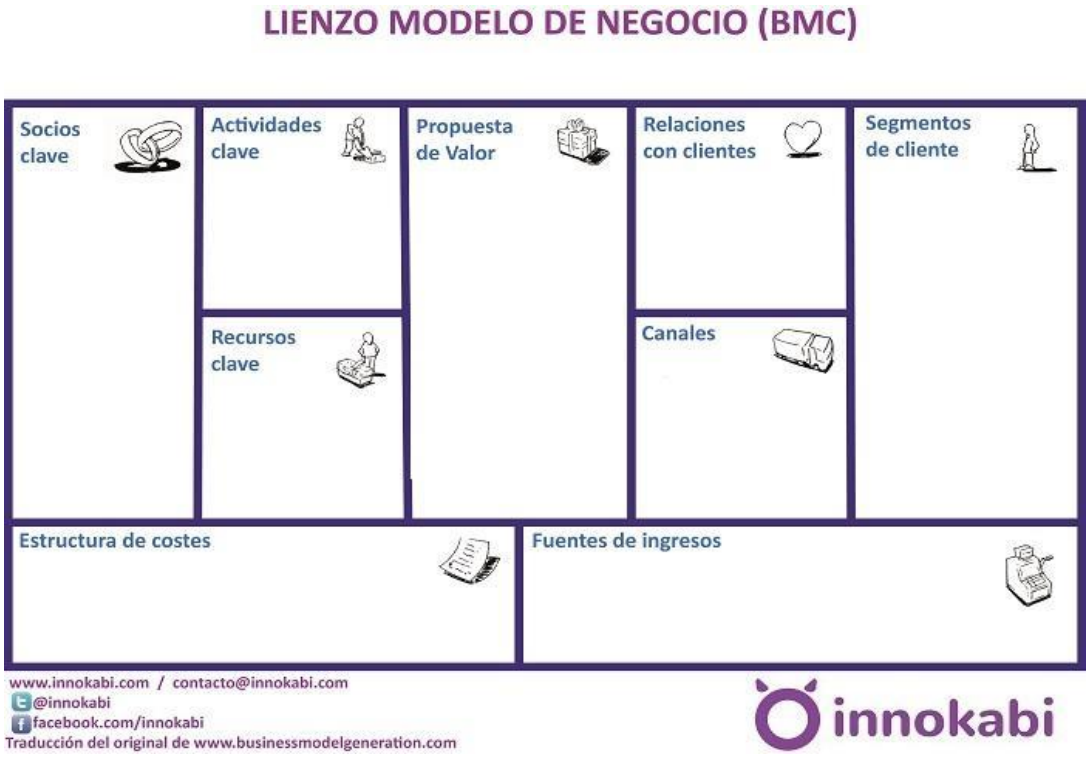
Aquí se hace un resumen de la descripción del producto o servicio de forma general.

Ejemplo 1: Ofertar una ruta turística gastronómica en la ciudad de Bogotá donde se den a conocer las diferentes ofertas culinarias de la región Cundi-boyacense. Esta ruta incluye 6

restaurantes ampliamente reconocidos por su excelencia de servicio más un guía especializado y transporte. Cada restaurante mediante alianza con el propietario contará con un punto de venta de artesanías donde el turista podrá adquirir cazuelas de barro cocido, utensilios de madera para la cocina, mantelería e individuales para la mesa. El proyecto permite en una forma organizada y segura ofrecer un alto servicio al turista el cual en la actualidad no existe en Bogotá. Dada las alianzas con los restaurantes los precios ofrecidos son muy competitivos por lo cual consideramos que podemos ofrecer precios razonables que se suman a los del transporte propio y la venta de artesanías. Estamos en capacidad de generar 8 empleos durante el primer año.

Ejemplo 2: Mermelada elaborada con una fruta nacional y exótica, preparada con edulcorantes naturales y la adición de agua, cumpliendo con los parámetros legales estipulados en la norma vigente. Esta fruta no ha sido transformada y comercializada en este mercado y tiene como potencial acceder a diversos tipos de consumidores.

7. Propuesta de valor - lean canvas de la idea de negocio (business model canvas-bmc)



Introducción

Una vez hemos hecho el proceso completo de ideación, validación de ideas aplicando el Mapa de Empatía, Segmentación de Clientes, Planteamiento de problemas y soluciones pasamos al BMC (Bussines Model Canvas) ó Lienzo de Modelo de Negocios donde podremos visualizar en 9 bloques la integración de nuestra idea de negocio bajo la óptica de Mercado y del producto o servicio como tal.

Definición

El Lean Canvas es una herramienta estratégica empresarial, que permite analizar de manera visual nuestro modelo de negocio para aumentar sus probabilidades de éxito.

Teniendo en cuenta que los aprendices se familiarizaron con el Mapa de Empatía y mediante su implementación obtuvieron unas ideas que representan los segmentos que a juicio de ellos representan las oportunidades clave como idea de negocio. Estas ideas debemos aterrizarlas mediante el empleo de técnicas adicionales que nos acerquen mucho más a tomar la decisión correcta, uno de estas técnicas es el Lean Canvas el cual involucra varias variables y nos cuestiona por aspectos de la idea que hasta este momento no nos habíamos planteado.

Se basa en 9 pilares:

1. Segmentos de Clientes: estos resultan ser los más importantes dentro del modelo, saber y conocer perfectamente nuestros clientes, responde la pregunta ¿para Quién?
2. Propuesta de Valor: aquí es muy importante descubrir cómo queremos generar VALOR para nuestros clientes, con propuestas novedosas e innovadoras. Responde la pregunta ¿el Qué?
3. Canales: ¿Como entregar la propuesta de valor para nuestros clientes? ¿Cómo hacemos llegar los productos a nuestros clientes?
4. Relación con los Clientes: ¿Qué tipo de relación esperan nuestros clientes, qué relación tenemos ahora?
5. Líneas de Ingresos: ¿Cuál es valor que están dispuestos a pagar nuestros clientes por nuestros productos?
6. Recursos Claves: ¿Qué recursos claves necesito para generar Valor en mis productos?
7. Actividades Claves: ¿Qué actividades claves necesito desarrollar para generar valor en mis productos o servicio?
8. Socios Clave o Alianzas: este bloque es muy importante ya que debemos definir cuáles serán nuestros socios estratégicos en proveedores, clientes y accionistas entre otros.
9. Estructura de Costos: es muy importante saber que estructura de costos voy a implementar ya que en este punto sabremos qué utilidad podríamos tener de nuestro negocio

Esta herramienta es muy útil ya que utiliza el tema de Innovación Estratégica que permite no sólo crear productos o servicios innovadores sino el empleo del "Modelo de Negocios" como clave para permanecer en el mercado

Revise el siguiente enlace:
https://www.marketingyfinanzas.net/2013/03/modelo-canvas-una-herramienta-para-generar-modelos-de-negocios/

8. Diseño y experimentación

El diseño de producto identifica como **ideas de mercado** a aquellas que nacen a partir de lo que el consumidor necesita. Esas necesidades pueden dar como resultado el desarrollo de nuevas tecnologías. Pero puede que la tecnología exista antes que el producto. De hecho, las nuevas tecnologías, los posibles modos de explotarlas, son grandes generadores de ideas para productos nuevos. En este caso, el propio producto crea la necesidad que va a cubrir.

a. Flujograma y/o formulación

Flujograma

El diagrama de flujo (flujograma) es una herramienta utilizada para representar la **secuencia e interacción de las actividades del proceso a través de símbolos gráficos.** Los símbolos proporcionan una mejor visualización del funcionamiento del proceso, ayudando en su entendimiento y haciendo la descripción del proceso más visual e intuitivo.

Símbolos del Diagrama de Flujo

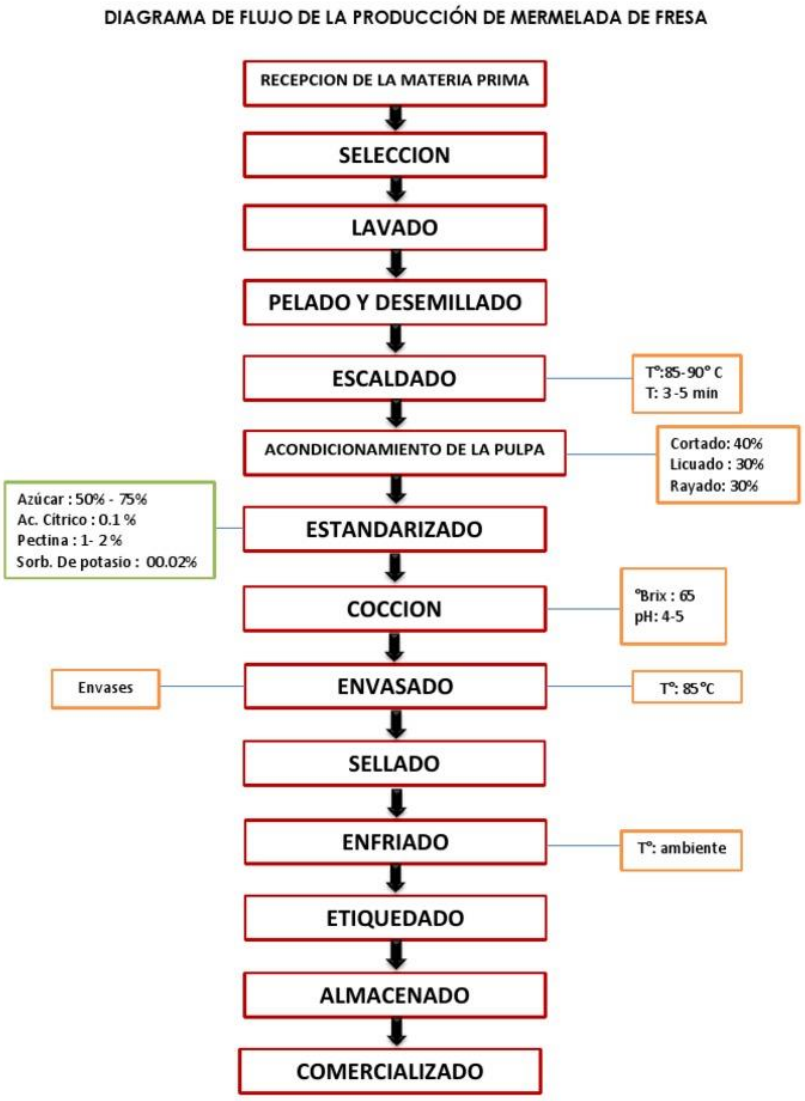
Para facilitar el entendimiento y análisis del proceso, el diagrama utiliza una serie de símbolos para representar las acciones y momentos del proceso. No es obligatorio el uso de todos los símbolos, debiéndose utilizarlos de acuerdo con las necesidades de las actividades mapeadas. En general, se puede decir que los símbolos de inicio o fin del proceso y de toma de decisiones son los más utilizados. Vea otros símbolos:

	Indica el inicio o fin de un proceso
	Indica cada actividad que necesita ser ejecutada
	Indica un ponto de toma de decisión
	Indica la dirección de flujo
	Indica los documentos utilizados en el proceso
	Indica una espera
	Indica que el flujograma continua a partir de ese punto en otro circulo, con la misma letra o número, que aparece en su interior

Construcción de un flujograma Para construir adecuadamente un flujograma se deben realizar los siguientes pasos:

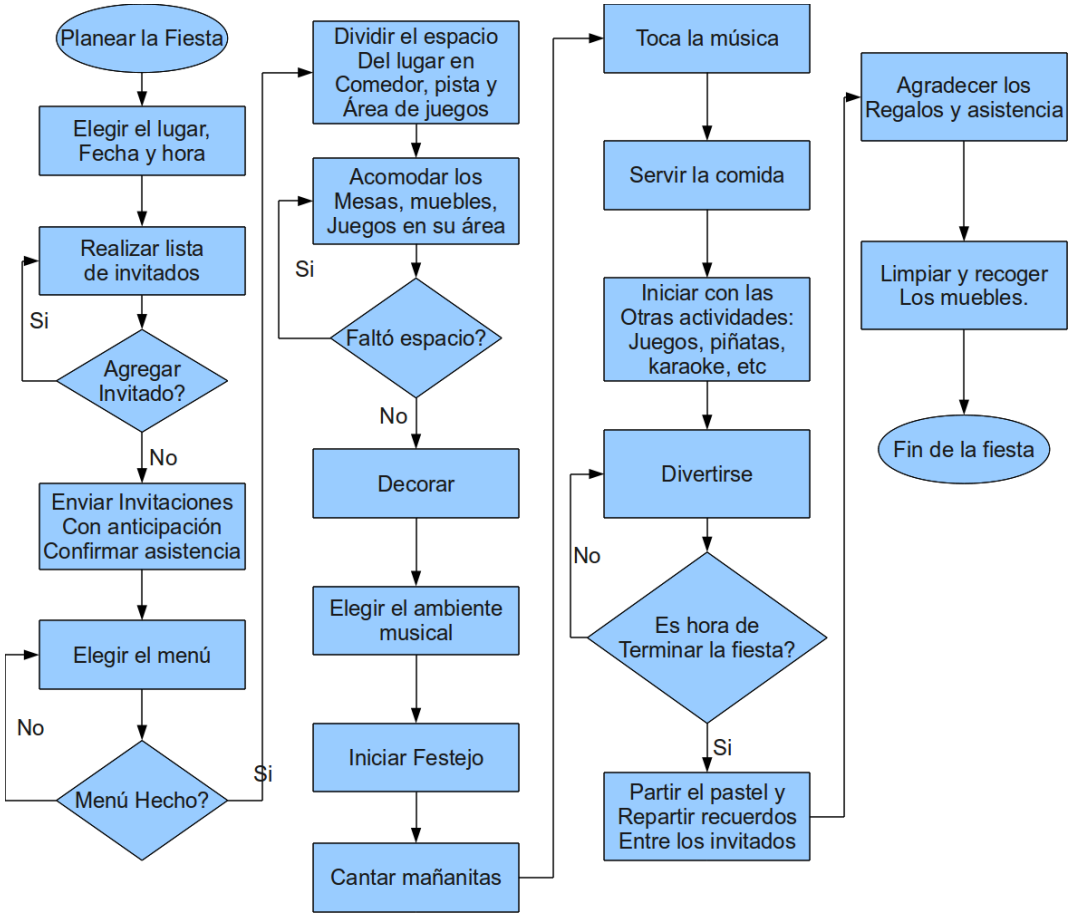
- Listar las actividades que conforman el proceso.
- Describir las actividades uniformemente y anotar puntos de decisión y actividades que deriven de las alternativas.
- Identificar los agentes que ejecutan cada actividad.
- Dibujar la secuencia de actividades.
- Añadir entradas y salidas.
- Revisión final y reflexión.
- Retroalimentación para mejora del proceso.

Ejemplo de Proceso de un Producto



Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

Ejemplo de Proceso de un Servicio



Formulación (Solo para los Programas Técnico en Agroindustria Alimentaria, Técnico en Panificación y Técnico en Cocina)

La **formulación** es la etapa centrada en el diseño de las distintas opciones del producto, lo que significa sistematizar, un conjunto de posibilidades técnicamente viables, para alcanzar los objetivos y solucionar el problema que motivó su inicio.

Ya se trate de investigación, desarrollo o producción, la creación de mezclas de varios componentes según fórmulas determinadas es una de las tareas estándar más importantes en muchas industrias. Este es el caso concreto de la producción de alimentos, que a menudo usa fórmulas inteligentes probadas y documentadas. Estas fórmulas deben seguirse con exactitud una y otra vez para obtener una calidad de producto coherente. En la industria alimentaria, los errores de pesaje pueden tener consecuencias no solo financieras, sino también relacionadas con la salud.

Por lo tanto, el aprendiz deberá relacionar las materias primas e insumos con sus respectivos porcentajes utilizados, para la adecuada obtención de su producto.

b. Normativa

El término normativa designa a la agrupación de normas o reglas que son plausibles de ser aplicadas a instancias de una determinada actividad o asunto, una organización o sociedad con la misión de organizar su funcionamiento.

Teniendo en cuenta que los aprendices están familiarizados con la(s) norma(s) que aplican a su producto y/o servicio, deberán explicar si su producto cumple con los parámetros estipulados en la norma, a través de un cuadro comparativo.

Ejemplo para producto

Nombre Producto o Servicio	Pulpa Azucarada de Níspero	
Numero de la norma	**Parámetro obligatorio estipulado**	**Producto Idea de Negocio**
Resolución 3929 del 2013	°Brix: 40 mínimo % Fruta: 60% mínimo % Azúcar: 40% máximo	°Brix: 42° % Fruta: 60% % Azúcar: 35%

Ejemplo para servicio

Nombre Producto o Servicio	Recorrido Turismo de Aventura	
Numero de la norma	**Parámetro obligatorio estipulado**	**Producto Idea de Negocio**
NTS AV011 Rapel en el turismo de aventura	Brindar Seguridad a la Integridad física del turista Equipos de Protección Mínimos	Protocolo informativo sobre normas de seguridad y técnicas dado al turista Se entrega al turista: Casco, arnes, guantes, linternas, entre otros.

c. Presentación del producto y/o servicio para el cliente

La presentación del producto o servicio es un tema de crucial importancia para toda empresa que quiere vender y hacer negocios, esta tiene como objetivo despertar el interés y demostrar que el producto y/o servicio ofrecido no es igual al de los demás, mostrara al cliente sus características y/o beneficios que este aporta.

Programa Técnico Agroindustria Alimentaria y Programa Técnico en Panificación: El aprendiz deberá explicar el tipo de empaque a utilizar para su producto y realizar la etiqueta o rotulo cumpliendo con la normatividad legal vigente (Resolución 5109 de 2005).

Programa Técnico en Cocina: El aprendiz deberá mostrar su Plato Elaborado

Programa Técnico Operador Turístico Local y Programa Técnico Operador en Eventos: El aprendiz deberá desarrollar una Producción digital (Folleto o Brochure o Portafolio) que le permita al cliente conocer el servicio que se está ofreciendo con todas sus características.

d. Costos básicos

El aprendiz deberá presentar una tabla donde relacione los costos de los insumos a utilizar para la obtención del producto y/o servicio, determinado en cuanto monto podrá ofrecer su producto al cliente. Para ello tome como base el paso a paso de Costos Básicos y la plantilla de Excel, que se encuentran en el material de apoyo.

Revise el material de apoyo, donde encontrara el documento "paso a paso costos básicos y la plantilla de Excel"

En la celda de la plantilla de Excel que tiene como título conclusión responda a la siguiente pregunta: ¿Su producto o servicio es viable o no para vender en el mercado con respecto a la competencia? Justifique su respuesta. Revise la matriz de información realizada en la tercera etapa de idea de Negocio.

El aprendiz deberá tomar una foto de la plantilla diligenciada y pegarla o insertarla en el informe.

9. Conclusiones (Máximo 14 Renglones)

La conclusión del proyecto o idea de negocio es la parte final de la investigación, en ésta el aprendiz deberá sintetiza los resultados de su investigación, producto del alcance de los objetivos generales y específicos trazados inicialmente.

Se recomienda al momento de redactar las conclusiones tener la siguiente referencia:

- Señalar los resultados obtenidos
- Evidenciar como se logró obtener los resultados
- Hacer conclusiones de los logros o fracasos en el desarrollo de la idea de negocio o proyecto.
- Resaltar finalmente los aportes
- Resaltar también lo que no se haya podido demostrar para generar un precedente abierto a que otro aprendiz realice una investigación.

10. Bibliografía

Consignar las fuentes bibliográficas de acuerdo a las normas APA.

Revise el siguiente enlace:
http://biblioteca.sena.edu.co/images/PDF/InstructivoAPA.pdf

11. Evidencia de producto a entregar

Evidencias de Aprendizaje	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias en dos tiempos Informe: Archivo en pdf en una página web gratis (wix.com) o al blog de Territorium Sustentación: Presentar el archivo de la página web.	**Lista de Chequeo**

Revise el material de apoyo para la elaboración páginas web

12. Responsabilidades

APOYO DOCENTE

	COLEGIO	
APOYO	**Docente apoyo del área técnico.**	El docente apoyo, asigna en su área el correspondiente apoyo para el desarrollo de la idea de negocio durante cada una de sus etapas.
	SENA	
APOYO	**Instructor SENA área Técnica**	El instructor, realizara seguimiento de la evolución y adelantos del aprendiz durante cada una de las etapas de la idea de negocio.

EQUIPO SOPORTE.

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**SANDRA LUCIA ORTEGA UNIBIO** **PAOLA PATRICIA DOMINGUEZ MARTINEZ**	INSTRUCTOR INSTRUCTOR	CNHTYA CNHTYA	Julio 2020.