

1. Diligenciar los campos de acuerdo con el "Lienzo de Modelo de Negocios" (Business Model Canvas)
2. Todos los campos deben estar diligenciado para completar el modelo de negocios.

3. Por si se presenta alguna inquietud con la información que debería ir en cada parte, en las celdas de los títulos hay comentarios de aclaración. Cada una esta enumerada de acuerdo al orden que deberían ser diligenciadas pero es discreción del instructor de acuerdo con su proceso de formación.

El modelo debe ser construido desde la Formación por parte del instructor con el apoyo de los aprendices que conforman la Unidad Productiva. Posteriormente, el instructor de fortalecimiento y el dinamizador de emprendimiento rural deben hacer las modificaciones o agregar la información que consideren necesaria.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció el Modelo de Negocios Canvas de la Unidad Productiva

		MODELO DE NEGOCIOS CANVAS	Diseñado por:
---	---	----------------------------------	---------------

Proposito:

Misión:		Visión:		
"Asociaciones (alianzas) Clave" (Red de Partners)	"Actividades Clave" (ciclo de vida)	"Propuesta de Valor"	"Relaciones con los Clientes"	"Segmentos de Mercado"
<p>Fedepanela</p> <p>Secretaría de desarrollo social y agropecuario del municipio de vegacahí. (brinda capacitaciones, asesorías y realiza brigadas en los lugares donde se encuentra el trapiche)</p> <p>SENA brinda capacitaciones para el manejo de BPA y estrategias de comercialización</p> <p>Gobernación de Antioquia brinda convocatorias de participación para apoyo financiero</p>	<p>Se cuenta con las capacitaciones que brinda la secretaria de agricultura y desarrollo del municipio y el SENA</p> <p>Cuenta con un trapiche en la vereda</p> <p>se cuenta con trabajadores dentro del trapiche</p>	<p>Nuestro valor agregado se centraliza en la Calidad, panela pulverizada en diferentes sabores, miel de panela saborizada en distintos sabores, panela instantánea en cubos</p> <p>Otro factor el precio, por ello manejaremos unos precios muy asequibles y los cuales se van a adaptar a todos nuestros clientes.</p> <p>En cuanto a la atención al cliente, se brindará un excelente servicio, se atenderá de manera amable, gentil y respetuosa para que así el cliente se sienta a gusto.</p> <p>Nuestro medio de comunicación y publicidad para nuestros productos serán las redes sociales que existen en la actualidad.</p>	<p>Al cliente se le tratará de una forma cordial, amable y respetuosa, se generará confianza entre ambos lados (comprador – vendedor) y se estará en constante contacto o comunicación con ellos por medio de las redes sociales, se les brindará asesorías. También se les ofrecerá degustaciones en sitios estratégicos, se apoyará eventos culturales del municipio como los mercados campesinos y los merca emprende</p>	<p>fedepanela</p> <p>centro de cadenas</p> <p>colegios y comederos comunitarios</p> <p>restaurantes</p> <p>familias de la región</p> <p>centros de acopio del municipio</p> <p>tiendas de barrios</p> <p>supermercados</p>
	<p>"Recursos Clave"</p> <p>Recursos Físicos:</p> <p>-Cuenta con un trapiche: El cual se encuentra en perfectas condiciones para la transformación de la caña de azúcar</p> <p>-Vehículo. Se cuenta con una moto la cual servirá para el transporte del producto.</p> <p>-Insumos para la transformación del de la caña de azúcar</p>		<p>"Canales, Distribución y Comunicación"</p> <p>Canales directos. Por medio de mi WhatsApp o redes sociales (Instagram, Facebook) otros canales serán las emisoras que generen recordación de la marca volantes con la información del producto mostrando las ventajas frente a otros productos sustitutos como el azúcar afiches llamativos que causen interés en los consumidores</p>	
"Estructura de Costos"			"Fuentes de Ingreso"	
<p>COSTOS FIJOS</p> <p>Costos de funcionamiento</p> <p>Costos de Comercialización</p> <p>COSTOS VARIABLES</p> <p>Materia Prima</p> <p>Mano de Obra Directa</p> <p>INVERSION ACTIVOS FIJOS</p> <p>Maquinaria y Equipo</p> <p>Muebles y Enseres</p> <p>Obras Físicas y Adecuaciones locativas</p>		<p>200.000</p> <p>0</p> <p>200.000</p> <p>0</p> <p>0</p> <p>0</p> <p>0</p> <p>0</p> <p>0</p>	<p>Ventas Totales</p> <p>450.000</p>	