Punto de partida: **Fase Formación**

Regional: Boyacá

Centro: Campe SENA

Nombre del programa de formación: Emprendedor en Tejido de Telar Vestical

Ficha:

Municipio: Tibasosa

Dirección o ubicación: Centro Tibasosa

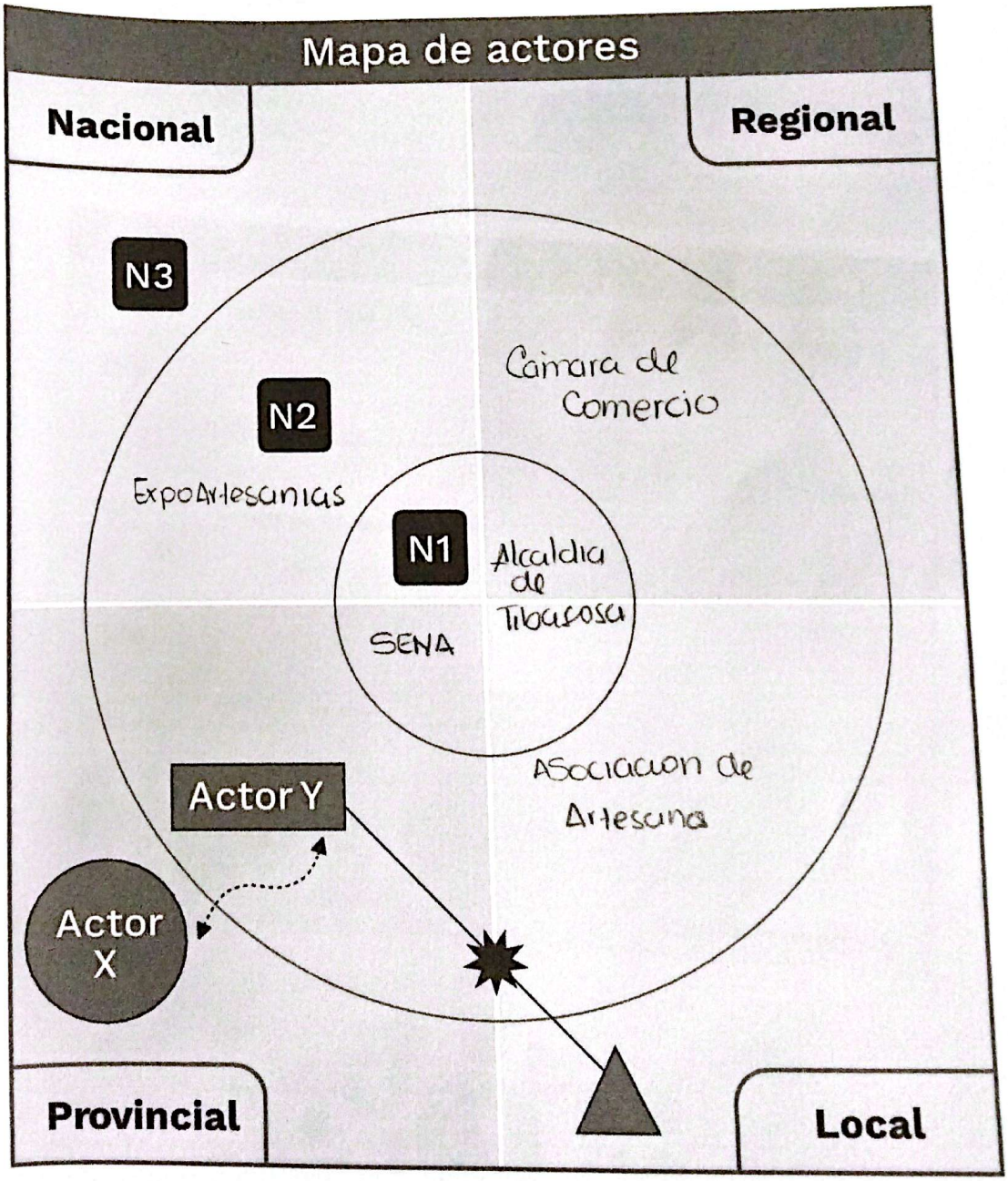
Nombre del aprendiz líder: Guillermo Aponte (Representante Grupo)

Nombre del instructor técnico: Cristina Martinez

Nombre del instructor de emprendimiento: Fernando Reyes

En esta etapa usted, junto a los instructores apropiará elementos técnicos y de emprendimiento que le permitirán llegar a la creación de una Unidad Productiva viable.

Powered by CamScanner



Powered by CamScanner

ANÁLISIS DEL ENTORNO: RESPUESTAS MAPA DE EMPATÍA

(Desde la perspectiva del cliente y frente al sector del producto o servicio)

VER: ¿Qué ve el cliente?

1. ¿Cómo es él, frente al entorno? curiosidad, expectativa,
2. ¿Quiénes son los amigos del cliente? el guia, su familia, gente del munisipio
3. ¿Cuál es la oferta que le brinda el mercado al cliente? Tiendas, banco, corresponsal restaurante, oficina de turismo, hoteles
4. ¿A qué problemas se enfrenta? pocos parqueaderos, servicio de baño publicos

PENSAR Y SENTIR: ¿Qué piensa y siente el cliente?

5. ¿Cuáles son las necesidades, preocupaciones y expectativas del cliente? poca alternativa artesanal propia
6. Identificar lo que considera realmente importante. Diversidad de eventos que acoje al turista
7. Conocer sus expectativas, sueños y aspiraciones. Busca originalidad y productos tipicos de la region
8. Predecir sus emociones. Alegria, satisfaccion, admiracion, agrado y disfrute del entorno, impacto visual.

DECIR Y HACER: ¿Qué dice y hace el cliente?

9. ¿Cuál es su actitud y conducta? respeto por el entorno, apreciacion estetica
10. ¿Cuál es su comportamiento y reacción en público? Variacion de comportamiento analico, empatico, platico, reservado, explorador
11. ¿Qué comenta con su entorno? Indaga por la propuesta turistica, gastronomica, cosios de productos tipicos
12. ¿Se detecta algún factor diferencial entre lo que dice y lo que realmente piensa y siente? ¿Qué es lo que ellos ven en su entorno cercano? Diferencia en la tranquilidad, la cordialidad, destaca do paisaje

ESCUCHAR: ¿Qué escucha el cliente?

13. ¿Cuáles son las áreas de más impacto e influencia en su entorno? Parque principal, Rio de Guatiza, ubicacion del municipio frente a la region
14. ¿Qué dicen sus amigos? Informacion sobre el munisipio, la tranquilidad que maneja y
15. ¿Qué dicen sus colaboradores? manejo economico del municipio para visitarlo
16. ¿Qué dice su círculo de influencia? Conocer sitios turisticos y expectativa de visita
17. ¿Quién ejerce mayor influencia sobre él y cómo? Su familia, encuentra sus decisiones
18. ¿Cuál es el canal de comunicación que más le atrae? redes sociales, el voz a voz con experiencias compartidas medios audiovisuales

DEBILIDADES: ¿Qué debilidades tiene?

19. ¿A qué desafíos se enfrenta? por parte del municipio Falta de guia turistico
20. ¿Cuáles son sus mayores frustraciones? Falta de empatia e inadecuada atencion y servicio al cliente
21. ¿A qué obstáculos se enfrenta para conseguir sus objetivos? Escases de baño publico, falta de comunicacion entre comercio
22. ¿Qué riesgos teme encontrarse? In

FORTALEZAS: ¿Qué fortalezas tiene?

23. ¿Qué logros quiere alcanzar? Cumplir sus expectativas
24. ¿Cómo mide el éxito? Nivel de satisfaccion personal.
25. ¿Qué estrategias utiliza para conseguir sus objetivos? Indagar, adquir conocimiento sobre la oferta de producto

Powered by CamScanner

Una vez resueltas las anteriores preguntas del mapa de empatía es posible determinar del cliente:

1. Qué propuesta de valor espera.
2. Cuáles son los canales de distribución por los que espera que conectemos con él.
3. Qué relación marca/cliente quiere que establezcamos con él.
4. Cuánto está dispuesto a pagar por nuestros servicios y/o productos.

ACTIVIDAD: ANÁLISIS DE LA CAJA

Es una valiosa herramienta que permite estudiar diferentes factores del entorno que pueden influir en el desarrollo de la propuesta de valor.

Identifique el problema, oportunidad o necesidad:

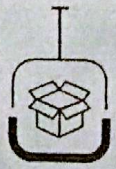
Al ver poca propuesta artesanal nuestra oportunidad de diversificar en ella apropiándonos del manejo de la lana de la región

Para construir la caja se debe completar la información solicitada en cada recuadro.

En el centro de la caja escriba la solución que será el elemento base de la construcción de la caja.

El análisis de estos elementos le ayudará a fortalecer la solución que se ofrece con la idea de negocio, llevando a plantear objetivamente la propuesta de valor.

Tendencias: Analice si la idea está alineada o responde a las tendencias actuales del mercado, por ejemplo: consumo consciente, cuidado personal, eco ambiental, no plástico, entre otras.	**Tendencias:** Trabajo artesanal para rescatar la tradición	**Tipo de Cliente:** Es necesario que conozca quiénes son sus clientes potenciales, cuáles son sus retos, metas, valores, gustos, de dónde obtienen la información, entre otros aspectos.
Competidores: Diseño diferencial y 100% manual producto no trabajado en el municipio	**Solución:** Emprendimiento de rescate y valor tradicional en telar Vertical	**Tipo de cliente:** Consumidor y conocedor de artesanía
Competidores: Aquí se identifica quiénes son sus competidores, para luego analizar cuáles son sus fortalezas y sus debilidades, en qué elementos se puede diferenciar de ellos y/o qué puede hacer mejor.	**Tecnología:** Difucion por redes Sociales	**Tecnología:** En este ítem debe analizar qué elementos tecnológicos va a incorporar en la implementación de la idea.



Powered by CamScanner



Productos y servicios

Paso 6

Fuanas, turbante, sacos, tapiz, manteles, individuales, caminado mesa, piedecama, guálaraca

Con la diversidad de producto y de materiales.

Ofreciendo mayor variedad de producto, con atención empatica, mejorando atención al cliente

Paso 5

Aliviadores de frustraciones

Paso 4

Creadores de alegrías

Poca oferta de producto

Producto de calidad, elegantes, unicos que resalta y rescata artesania de la region

Paso 3

Frustraciones

Paso 2

Alegrías

Interes en la artesanias, y que cubra las expectativas frente al producto y la prenda

Paso 1

Trabajo del cliente

¡Diligencie siguiendo los pasos hasta llegar a su producto o servicio!

Powered by CamScanner

Proyecto productivo

3

Con la información obtenida en el mapa de empatía identifique cuáles elementos encajan y son pertinentes para la propuesta de valor. Defina la propuesta a continuación:

1. ¿Cuál es el nombre del proyecto productivo? Entre lanas e hilos

2. Teniendo en cuenta los ejercicios desarrollados previamente identifique una necesidad, una problemática o una oportunidad Ofrecemos la oportunidad de conectar con la riqueza cultural cubriendo una expectativa.

   ¿Qué solución plantea? Rescatar el conocimiento ancestral del telar vertical, piezas unicas, preservando la tradicion

3. ¿Qué se ha hecho para atender esa problemática, necesidad u oportunidad? Adquirir conocimiento indagar sobre el producto, crear piezas artesanales, investigar encuestas sobre el mercado

4. ¿Cuál es la brecha que identifica al describir al cliente?
   El no reconocimiento del valor artesanal,

5. ¿Qué solución se plantea?
   Educar al cliente, encantarlo al proceso artesanal; contale como (lo hice) se desarrollo. tener encuenta que el cliente conozca el valor intrinseco destacando tiempo de desarrollo, cultura, tecnica, inspiracion y origen, humanizar el producto

6. ¿Cuál es el perfil de su cliente potencial?
   Conocedor, amante de la exclusividad, de la tradicion, amante de las prendas echas a mano, conocedor de la artesania y del rescate cultural

7. ¿Qué recursos se necesita invertir en el proyecto productivo? (Humanos, equipos, financieros)

   Recurso humano → con conocimiento de tecnica
   Recurso equipo →
   - Telar vertical
   - Telar puntilla 11×11
   - Telar Puntilla 20×20
   - Telar puntilla 60×80

   Recurso materia prima.
   - lanas

   Recurso economico

8. ¿Cuál es el componente innovador del proyecto?
   Piezas artesanales unicas con materiales, con manejo de portafolio diverso y variado en productos

Powered by CamScanner

- De implementarse o desarrollarse el proyecto identifique y clasifique los impactos de acuerdo con los siguientes aspectos:

☐ Ambiental: Trabajar con telas disminuye de manera sustancias las emisiones de carbono por su vida útil, generando aprovechamiento organico y disminuyendo fibras sinteticas.

☐ Social: Fuente de empleo inclusion, preservacion cultural, participacion comunitaria,

☐ Económico: favorece la economia primaria, cumento de consumo conciente

☐ Tecnológico: Por medio de las redes sociales, se promueve una preservacion de las tecnicas y rescate de saberes ancestrales, uso de las energias alternativas y uso de comercio electronico y herramientas de diseño trasaplicidad y transparencias

- Escriba aquí la justificación del proyecto (basado en la brecha o necesidad identificada): Cuenta Proyección que satisfaga las necesidades de nuestro cliente y del campo para desenvolverse.

- Escriba aquí otras consideraciones relevantes del proyecto:
Autenticidad y cuestión cultural
Impacto social y sostenibilidad
Diseño versatil y contemporaneo

Powered by CamScanner

- De implementarse o desarrollarse el proyecto identifique y clasifique los impactos de acuerdo con los siguientes aspectos:

☐ Ambiental: Trabajar con lana disminuye de manera sustancias las emisiones de carbono por su vida util, generando aprovechamiento organico y disminuyendo fibras sinteticas.

☐ Social: Fuente de empleo e inclusion, preservacion cultural, participacion comunitaria.

☐ Económico: Favorece la economia primaria, cumento de consumo conciente

☐ Tecnológico: Por medio de las redes sociales, se promueve una preservacion de las tecnicas y rescate de saberes ancestrales, uso de las energias alternativas y uso de comercio electronico y herramientas de diseño trasabilidad y transparencias

- Escriba aquí la justificación del proyecto (basado en la brecha o necesidad identificada): Generar Productos que satisfaga las necesidades de nuestro diente y del grupo para desenvolverse.

- Escriba aquí otras consideraciones relevantes del proyecto:
Autenticidad y cultura
Impacto social y sostenibilidad
Diseño versatil y contemporaneo

Powered by CamScanner

MODELO DE NEGOCIO CANVAS			Diseñado por:	
Asociaciones clave (red de partners)	**Actividades clave**	**Propuesta de valor**	**Relaciones con los clientes**	**Segmentos del mercado**
Equipo de la unidad productiva • Distribuidores de materia prima.	• Tener vínculos con proveedores nacionales • Cronogramas de actividades culturales y promoción de emprendimientos de confección	• Entregar producto con experiencia • Autenticidad • Conexión cultural Tradición • Versatilidad • Sostenibilidad	• Involucrar al cliente en la historia de cada producto • Exclusividad generada por un producto elaborado con paciencia y maestría	Consumidor final
	Recursos clave		**Canales, distribución y comunicación**	
	• Mano de obra • Stock de producto • Acceso a base de datos • Equipo tecnológico • Materias primas		Redes sociales. • E-comerce	

Estructura de costos	%	Fuentes de ingreso	%
COSTOS FIJOS	0 15		
Costos de funcionamiento	5 0		
Costos de comercialización	10 0	Ventas totales	0 215
COSTOS VARIABLES	0 80		
Materia prima	15 0		
Mano de obra directa	65 0		
INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS	0 5		
Maquinaria y equipo	5 0		
Muebles y enseres	0		
Obras físicas y adecuaciones locativas	0		

Tomado de: Osterwalder, 2004. (Modelo de negocios CANVAS).

Powered by CamScanner

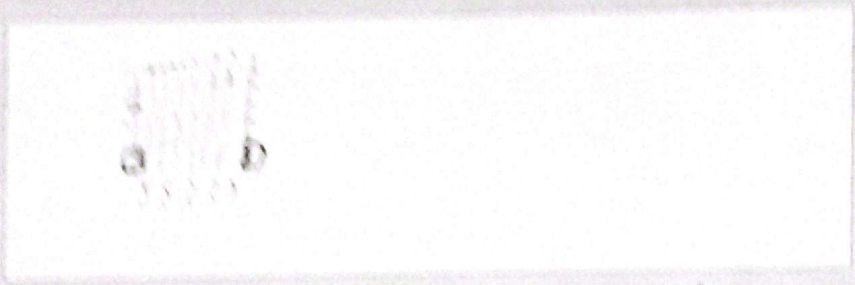
Prueba de producto o servicio

5

ESTRATEGIA COMERCIAL Y GESTIÓN DE VENTAS

Estimado aprendiz, con apoyo de su instructor construya los siguientes elementos relacionados con la estrategia comercial de la futura Unidad Productiva

- Dibuje una propuesta de logo para la futura Unidad Productiva



- ¿Cual es su marca, nombre?
- ¿Cual es su eslogan?
- ¿Cual es su portafolio de productos o servicios?
- ¿Cual es el precio de su producto o servicio?
- ¿Como va a realizar la promoción de su producto o servicio?
- ¿Cuales van a ser sus canales de comercialización?

Powered by CamScanner



Prueba de producto | Mi progreso 5

Actividad grupo focal o "focus group": para la siguiente actividad, invite a algunas personas que cumplan con las características de clientes potenciales frente al nicho de mercado identificado, pídales probar su producto o servicio. Posterior al uso, consúlteles por el resultado.

Pregunte al grupo de prueba sus opiniones sobre cómo funciona el producto o servicio, qué piensan del diseño y sus otros sentimientos sobre el producto o servicio.
¿Lo recomendarían a otras personas? Tome nota de sus opiniones y recomendaciones, piense en aquello que se podría mejorar antes de sacar el producto o servicio al mercado.

Conclusiones del ejercicio:

- ES UN PRODUCTO QUE TIENE LA ACEPTACIÓN DEL MERCADO
- CUBRE LAS NECESIDADES DEL CLIENTE
- SATISFACE SUS EXPECTATIVAS
- AGRADECIMIENTO AL ARTESANO POR CONSERVAR Y APOYAR LAS TRADICIONES.

SI SE RECOMENDARÍA A OTRAS PERSONAS PORQUE SE AMPLIA LA BASE DE CLIENTE!

- MEJORAR LA CAPACITACIÓN DEL ARTESANO.
- RELACIÓN CON LOS ENTES GUBERNAMENTALES PARA RELACIONAMIENTO PARA DEFENDER LAS ACTIVIDADES DEL MERCADO.

Powered by CamScanner

Diagnóstico cooperativismo a nivel local

Apreciado aprendiz o emprendedor con apoyo de su instructor responda el siguiente cuestionario diagnóstico:

Nº	Aspecto a evaluar	Si	No	Parcialmente
Think.Coop				
1	¿Tenemos bien identificadas cuáles son las personas (familiares, amigos, vecinos, socios) que nos ayudan a contar con un sustento o pueden ayudarnos en el corto plazo?		X	
2	¿Conocemos qué son las relaciones verticales y horizontales entre cooperativas y reconocemos con quiénes tenemos estos lazos?		X	
3	¿Tenemos identificadas las dificultades productivas que podemos solucionar si nos agrupamos con familiares, amigos, vecinos, socios?		X	
4	¿Tenemos definido el tipo de estructura de negocios que nos conviene (empresa individual, cooperativa, asociación, entre otras)?		X	
5	¿Conocemos los diferentes tipos de cooperativas y las ventajas que tiene cada una?		X	
Start.Coop				
6	¿Tenemos identificadas las personas con las cuales podemos hacer negocios y conformar una empresa con completa confianza?	X		
7	¿Tenemos identificado el problema en común que podemos resolver asociándonos, así como sus causas y consecuencias?		X	
8	¿Tenemos identificados nuestros clientes potenciales, el aporte que cada miembro puede dar, los aspectos técnicos que requerirán nuestros productos y los precios que tendrán?		X	
9	¿Tenemos un documento básico donde se encuentra nuestro plan de negocios completo y actualizado (estudio de mercado, viabilidad técnica, viabilidad financiera, aportes de los socios)?		X	
10	¿Contamos con los documentos reglamentarios para iniciar la cooperativa (acta de constitución, estatutos, plan de acción, gerente)?		X	

Si las respuestas evidencian dominio de estás dos metodologías, continue con el siguiente formulario. De lo contario, la metodología a trabajar es: _____

Una vez desarrollados los contenidos para la metodología identificada, aplique la autoevaluación específica sobre la información trabajada.

Responda únicamente las preguntas relacionadas con esa metodología.

Powered by CamScanner