

PROYECTO PRODUCTIVO

Actividades de apropiación del conocimiento (Evaluación)

Actividad No. 7. HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN PROYECTO PRODUCTIVO

Desarrollar competencias para analizar de manera visual el modelo de negocio del proyecto productivo y sustentarlo al comité evaluador en lo que dura un viaje en un ascensor.

DESARROLLO DE ACTIVIDAD:

a. Lean Canvas:

Una vez culminado el desarrollo de las 6 actividades del proyecto productivo, se deberá plasmar la información en el lean canvas, así:

- **Clientes** objetivos
Hombres y mujeres Hispano parlantes entre los 35 y 60 años, amantes de la naturaleza y el cuidado del medio ambiente
- **Problemas** que tiene el cliente y que nuestro producto puede solucionar
Informalidad e ilegalidad en la prestación del servicio, con guías de turismo acreditados y limitada variedad de los destinos turísticos a visitar.
Ofrecer variedad de destinos al segmento de clientes
Identificar destinos turísticos de interés en relación a las expectativas y alcance económico
- Proposición de valor única (PUV) donde se indica **lo que ofrecemos** para solucionar estos problemas
Programas turísticos personalizados de acuerdo al gusto y necesidades del cliente, con nuevos e innovadores atractivos turísticos.
- Listar las tres **características** principales **que solucionarán** el problema
Formalizar una operadora de turismo
Enfoque en los gustos y necesidades del cliente
Contratación de guías de turismo acreditados con Tarjeta Profesional
- **Canales** que darán a conocer nuestro proyecto
Directo a través de medios digitales
El Voz a voz
Alianzas estratégicas
- **Ingresos** de nuestros productos o servicios
Ingresos por la venta de servicios de:
Tour Cultural y artístico.



Tour de Naturaleza- Ascenso a Pico de Iloro
Tour de Haciendas vallecaucanas

- **Costos** en lo que se incurre nuestro proceso o servicio
Costos Fijos relacionados con la parte administrativa
Costos Variables prestación de los servicios de: Tour cultural,
Tour de Naturaleza, Tour de Haciendas
Costos de Comercialización y Mezcla de Marketing
- **Métricas clave** que nos indiquen si estamos desarrollando correctamente nuestro modelo de negocio
Actividades de promoción y Comercialización
Actualización de procesos Prestadores turísticos (guías y destinos).
Desarrollo de programas de capacitación
- **Competencia** No hay un competidor consolidado con una participación importante del mercado, al ser un destino en crecimiento y desarrollo todavía no hay un dato aproximado del potencial del mercado que podemos tener en un futuro

b. Sustentación Pitch del proyecto:

Se deberá preparar una sustentación concreta y precisa, con una duración no mayor a 5 minutos (duración de un viaje en un ascensor), donde se explique básicamente:

1. Define tu proyecto:

¿Quién es tu público. ¿Quién va a utilizar tu producto?

¿Qué problema tiene. ¿Qué problema o necesidad latente vas a satisfacer?

¿Qué solución ofreces. ¿Cómo lo vas a satisfacer?

2. Responde a las preguntas más comunes:

¿Quién eres y tu experiencia. ¿De dónde vienes? ¿Por qué puedes llevar este proyecto al éxito?

¿Qué mercado hay. ¿Qué tan grande es el mercado al que te diriges?

3. Deja bien claro qué te diferencia de los demás y qué tiene de atractivo tu proyecto.

¿Por qué van a invertir en ti y no en otro?

4. Explica tu modelo de negocio.

¿Cómo vas a ganar dinero?

¿Por qué va a ser un éxito?

Nombre Aprendiz:

ID: 16767705

Programa: Guianza Turística

Ficha No.1341716

Calificación: A

Líder programa: Luis Over Rubio

Instructor emprendimiento: Wilmer González

Fecha: 06/08/2020