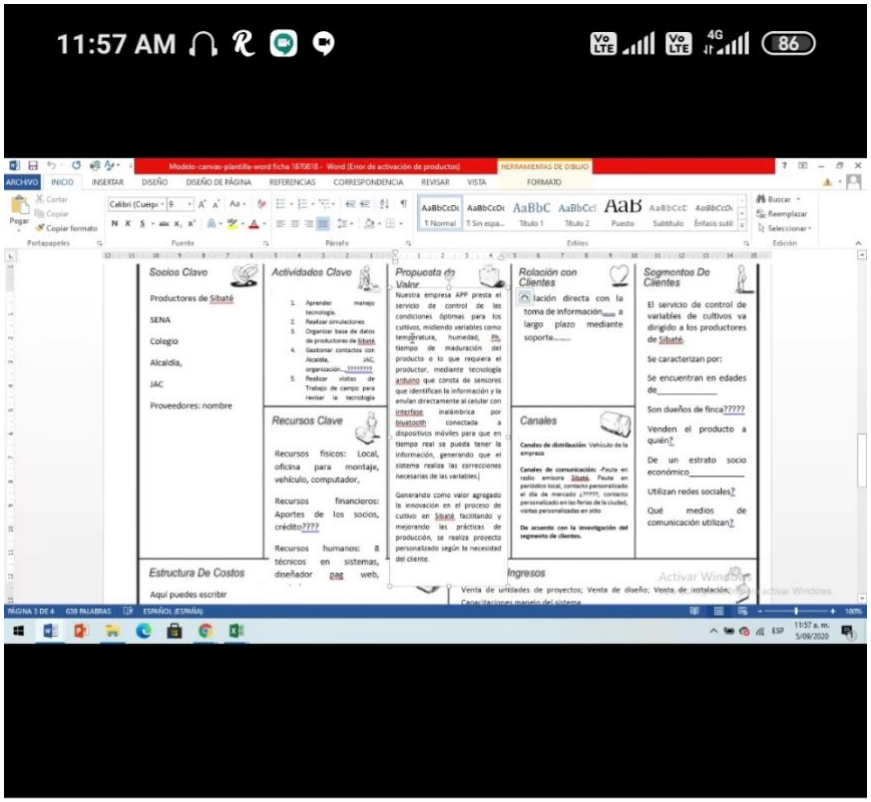
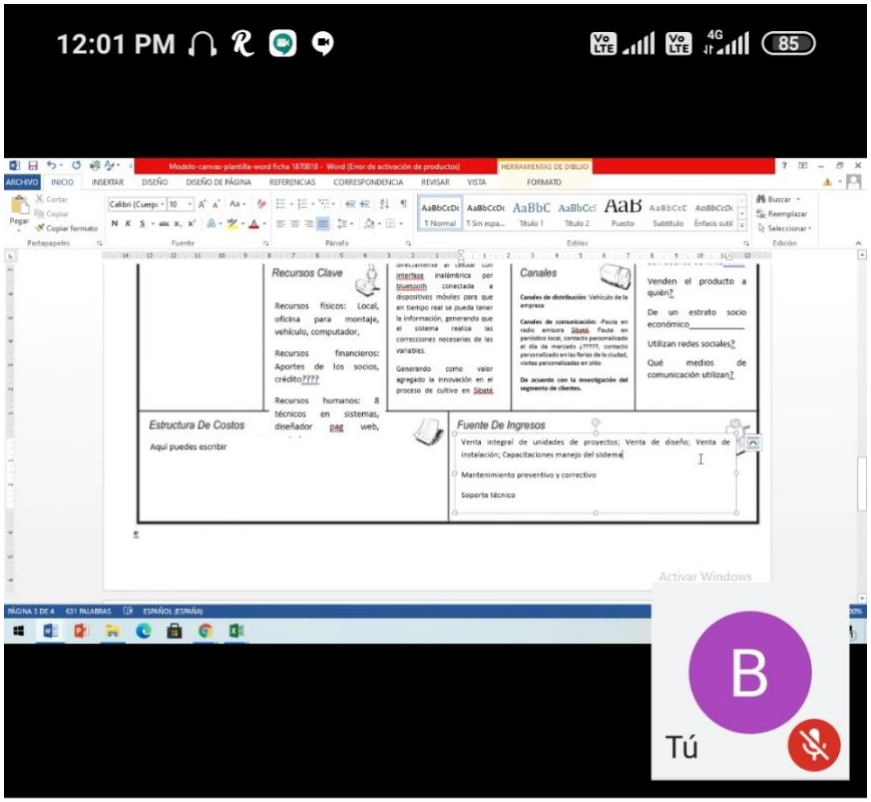

11:57 AM
Socios Clave
Productores de Sibaté
SENA
Colegio
Alcaldía,
JAC
Proveedores: nombre
Actividades Clave
Aprender manejo tecnología.
Realizar simulaciones
Organizar base de datos de productores de Sibaté
Gestionar contactos con Alcaldía, JAC, organización, ????????
Realizar visitas de Trabajo de campo para revisar la tecnología
Recursos Clave
Recursos físicos: Local, oficina para montaje, vehículo, computador,
Recursos financieros: Aportes de los socios, crédito????
Recursos humanos: 8 técnicos en sistemas, diseñador pag web,
Estructura De Costos
Aquí puedes escribir
Propuesta de Valor
Nuestra empresa APP presta el servicio de control de las condiciones óptimas para los cultivos, midiendo variables como temperatura, humedad, Ph, tiempo de maduración del producto o lo que requiera el productor, mediante tecnología arduino que consta de sensores que identifican la información y la envían directamente al celular con interfase inalámbrica por bluetooth conectada a dispositivos móviles para que en tiempo real se pueda tener la información, generando que el sistema realice las correcciones necesarias de las variables.
Generando como valor agregado la innovación en el proceso de cultivo en Sibaté, facilitando y mejorando las prácticas de producción, se realiza proyecto personalizado según la necesidad del cliente.
Relación con Clientes
lación directa con la toma de información, a largo plazo mediante soporte.....
Canales
Canales de distribución: Vehículo de la empresa
Canales de comunicación: -Pauta en radio emisora Sibaté. Pauta en periódico local, contacto personalizado el día de mercado ¿?????, contacto personalizado en las ferias de la ciudad, visitas personalizadas en sitio
De acuerdo con la investigación del segmento de clientes.
Segmentos De Clientes
El servicio de control de variables de cultivos va dirigido a los productores de Sibaté.
Se caracterizan por:
Se encuentran en edades de_____
Son dueños de finca?????
Venden el producto a quién?
De un estrato socio económico_____
Utilizan redes sociales?
Qué medios de comunicación utilizan?
Ingresos
Venta de utilidades de proyectos; Venta de diseño; Venta de instalación;
Capacitaciones manejo del sistema
Activar Windows
(17)
4
Lizeth Johanna Toledo Sánchez
maicolalejandro tamayoescobar
Mateo Flórez Rivera
Nicolas Aldana
Nicolle Gómez Pachón
Paula Guerrero



(17)

Si señora, gracias.

emily ramos 11:23 a. m.
Mi grupo y yo tenemos el canvas

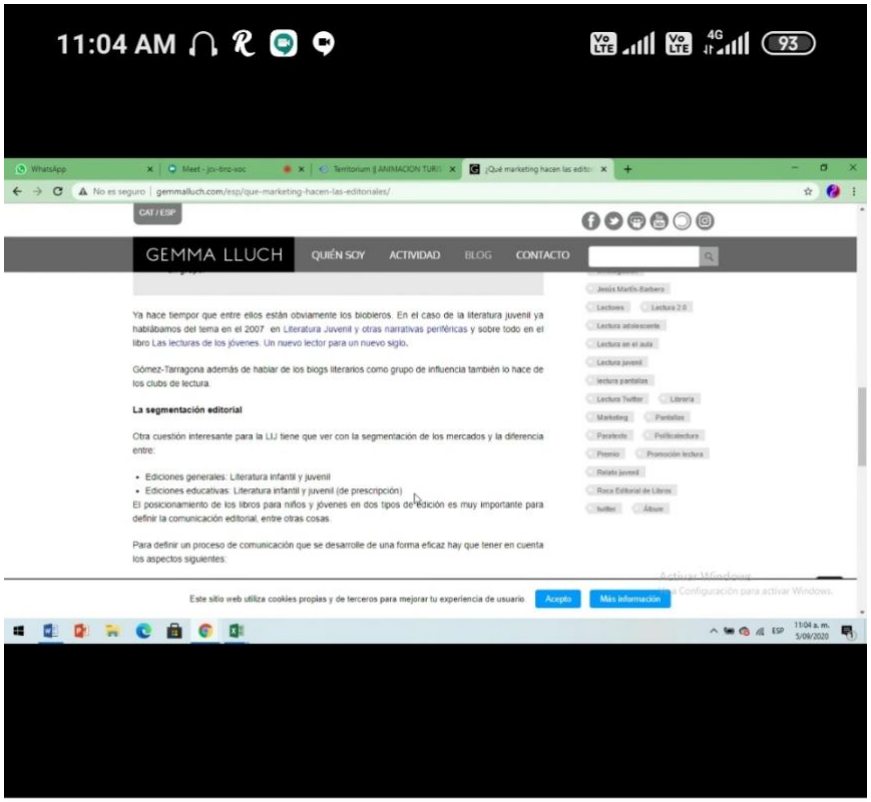
Nicolas Aldana 8 min
Instructora para el caso de el pago (on line) del producto , es nequi y Paypal?

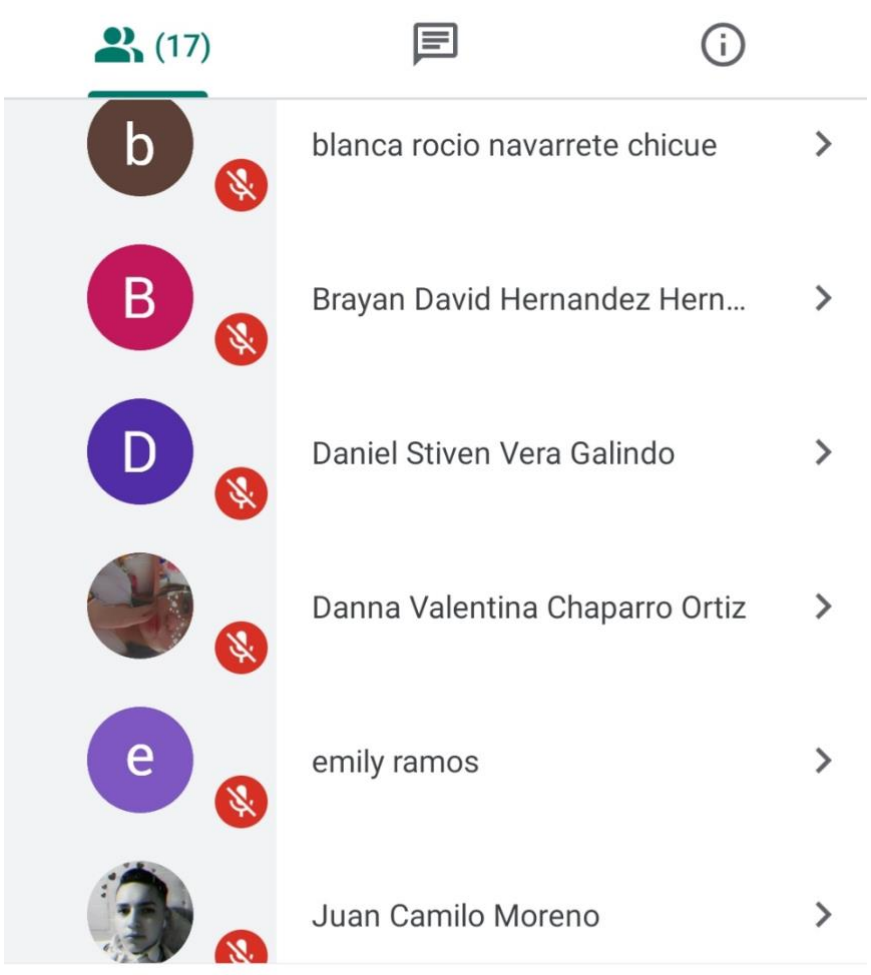
Juan Camilo Moreno 5 min
Instru una pregunta, el nombre de la empresa puede ser en inglés?

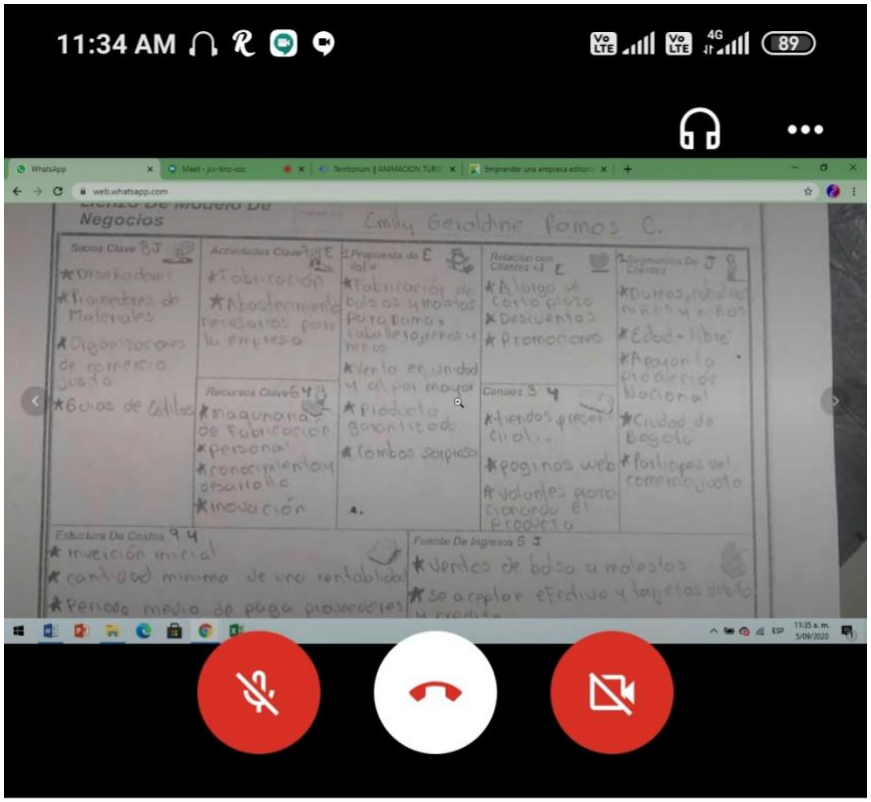
Gracias

Nicolas Aldana 5 min
Si señora , Gracias ✨

Escribe aquí para enviar un mensaje a todos


11:04 AM
GEMMA LLUCH
QUIÉN SOY
ACTIVIDAD
BLOG
CONTACTO
Ya hace tiempo que entre ellos están obviamente los biobleros. En el caso de la literatura juvenil ya hablábamos del tema en el 2007 en Literatura Juvenil y otras narrativas periféricas y sobre todo en el libro Las lecturas de los jóvenes. Un nuevo lector para un nuevo siglo.
Gómez-Tarragona además de hablar de los blogs literarios como grupo de influencia también lo hace de los clubs de lectura.
La segmentación editorial
Otra cuestión interesante para la LIJ tiene que ver con la segmentación de los mercados y la diferencia entre:
Ediciones generales. Literatura infantil y juvenil
Ediciones educativas. Literatura infantil y juvenil (de prescripción)
El posicionamiento de los libros para niños y jóvenes en dos tipos de edición es muy importante para definir la comunicación editorial, entre otras cosas.
Para definir un proceso de comunicación que se desarrolle de una forma eficaz hay que tener en cuenta los aspectos siguientes:
Este sitio web utiliza cookies propias y de terceros para mejorar tu experiencia de usuario.
Acepto
Más información


(17)
b
blanca rocio navarrete chicue
B
Brayan David Hernandez Hern...
D
Daniel Stiven Vera Galindo
Danna Valentina Chaparro Ortiz
e
emily ramos
Juan Camilo Moreno



(18)

Blanca Navarrete (Tú)

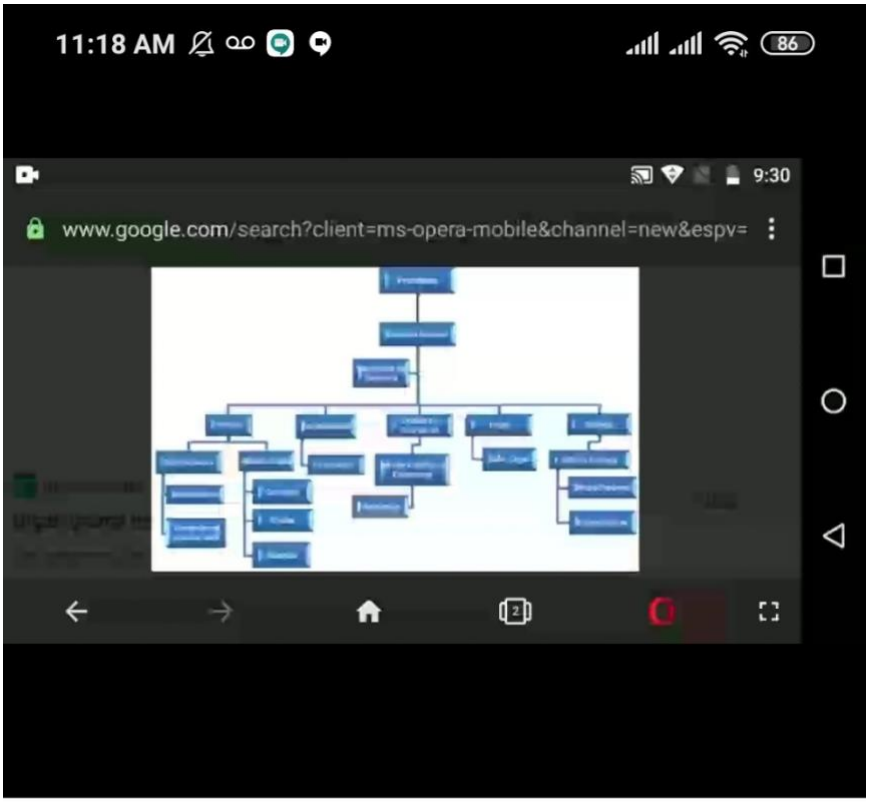
YENNY CONSTANZA VARGAS ...

YENNY CONSTANZA VARGAS ...

Juan Camilo Moreno

Otras personas en la reunión (14)

Angie López



(16) 1

b blanca rocio navarrete chicue (Tú)

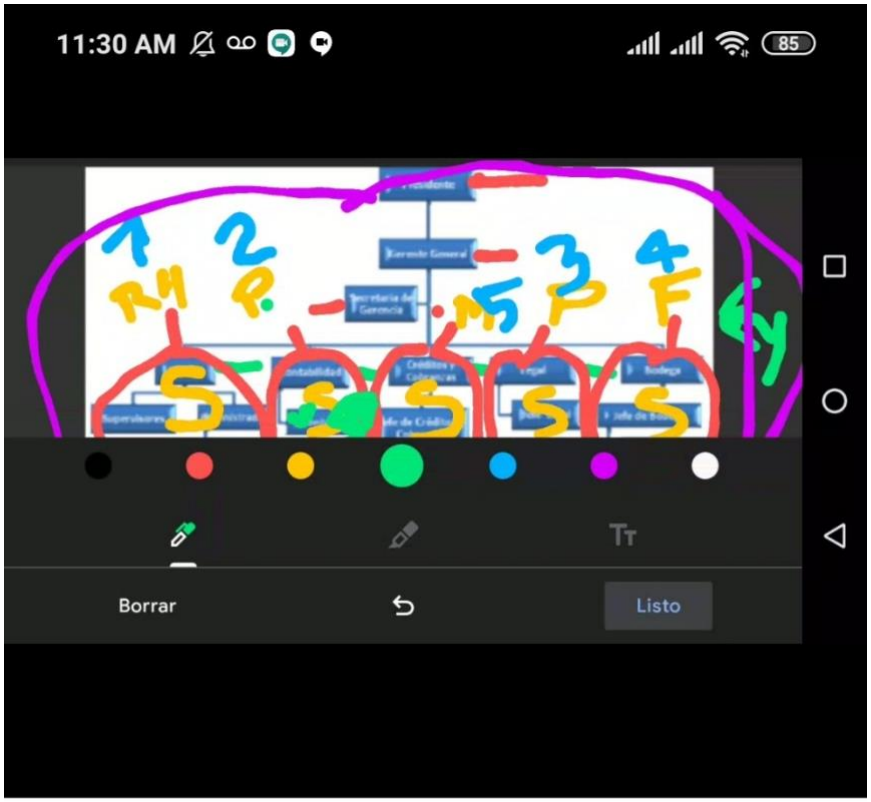
D Daniel Stiven Vera Galindo

Nicolas Aldana

Blanca Navarrete

Otras personas en la reunión (12)

Angie López



(16) 1

Juan Esteban Nieto Córdoba

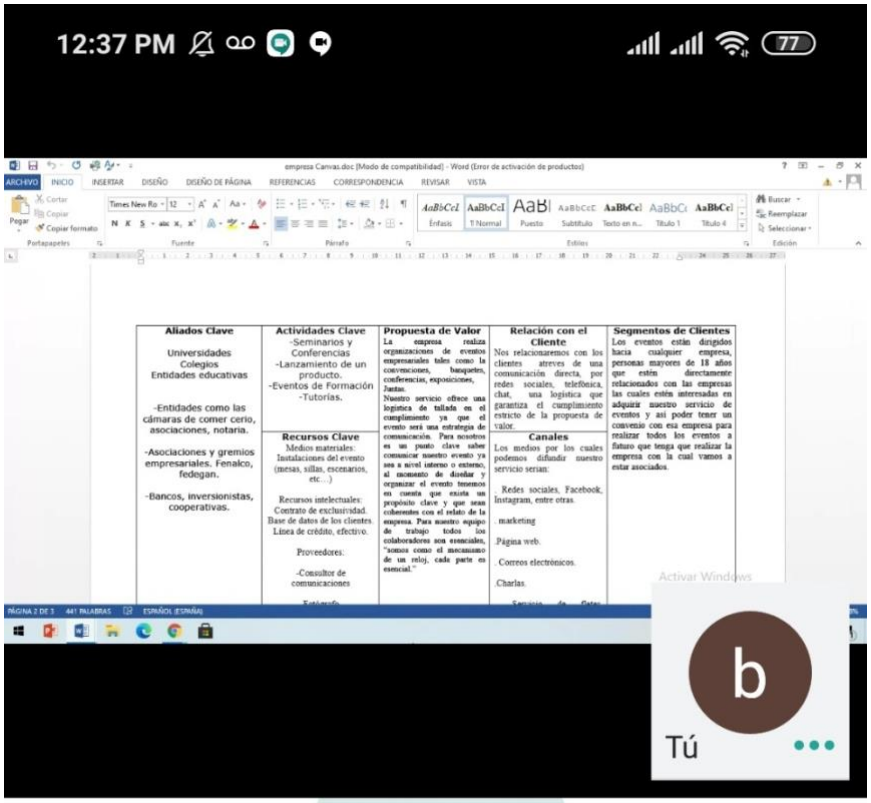
Karen Palma

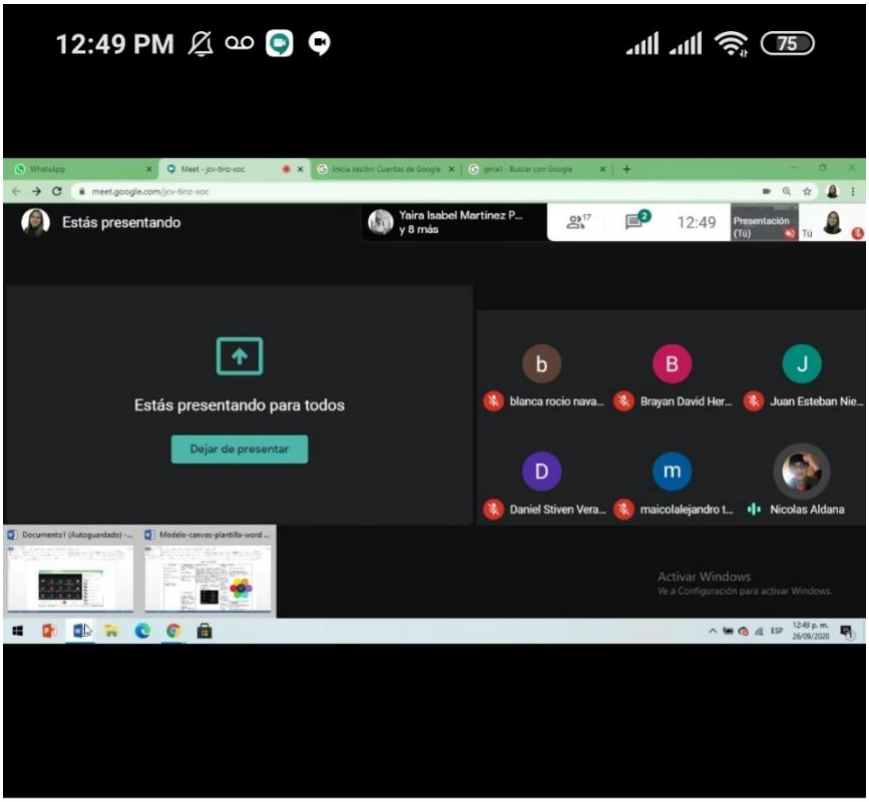
Lizeth Johanna Toledo Sánchez

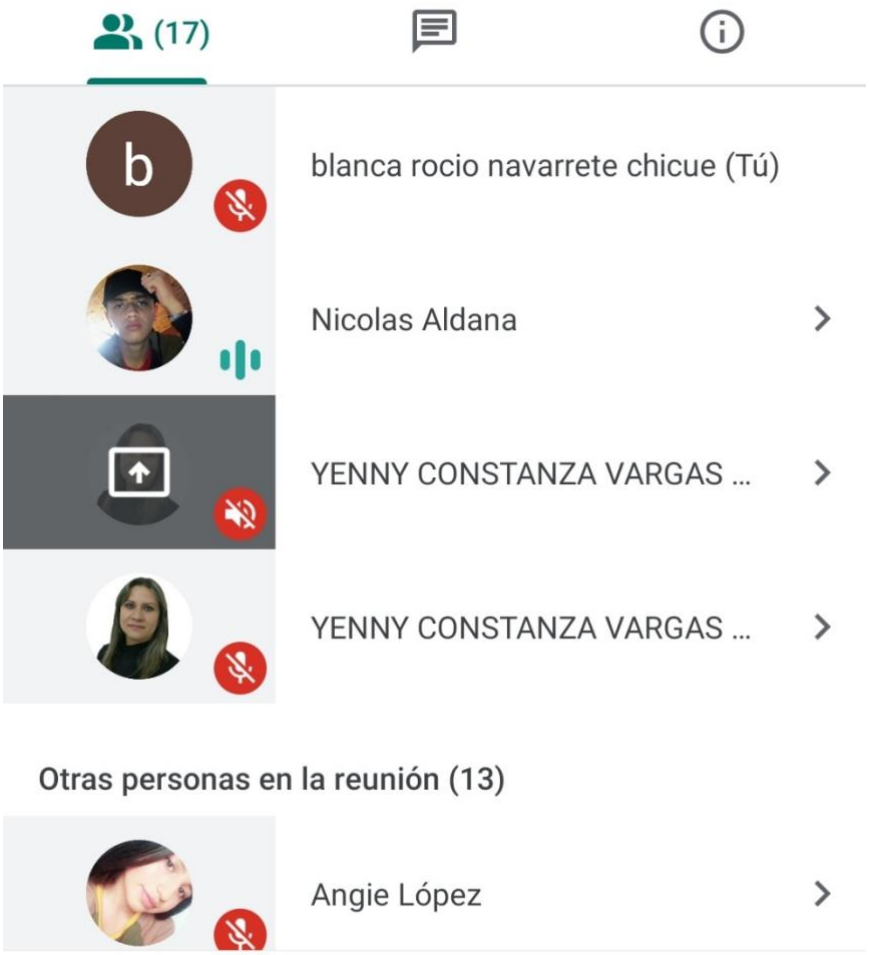
maicolalejandro tamayoescobar

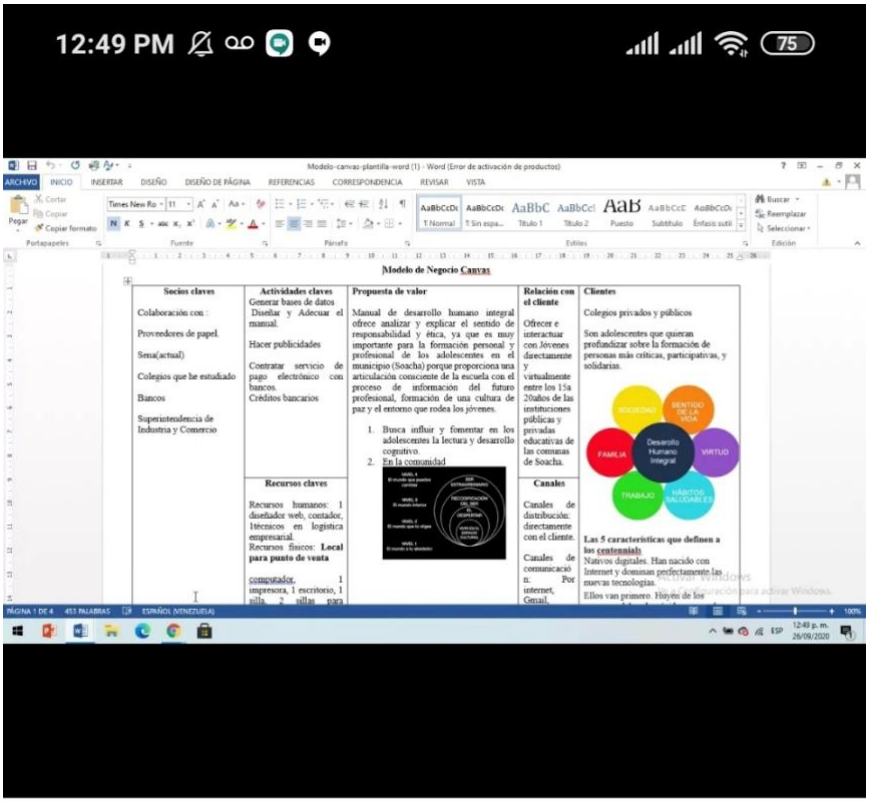
Paula Guerrero

Yaira Isabel Martínez Patiño


12:37 PM
empresa Canvas.doc [Modo de compatibilidad] - Word (Error de activación de productos)
Aliados Clave
Universidades
Colegios
Entidades educativas
-Entidades como las cámaras de comer cerio, asociaciones, notaria.
-Asociaciones y gremios empresariales. Fenalco, fedegan.
-Bancos, inversionistas, cooperativas.
Actividades Clave
-Seminarios y Conferencias
-Lanzamiento de un producto.
-Eventos de Formación
-Tutorías.
Recursos Clave
Medios materiales:
Instalaciones del evento (mesas, sillas, escenarios, etc...)
Recursos intelectuales:
Contrato de exclusividad.
Base de datos de los clientes.
Línea de crédito, efectivo.
Proveedores:
-Consultor de comunicaciones
Propuesta de Valor
La empresa realiza organizaciones de eventos empresariales tales como la convenciones, banquetes, conferencias, exposiciones, Juntas.
Nuestro servicio ofrece una logística de talla en el cumplimiento ya que el evento será una estrategia de comunicación. Para nosotros es un punto clave saber comunicar nuestro evento ya sea a nivel interno o externo, al momento de diseñar y organizar el evento tenemos en cuenta que exista un propósito clave y que sean coherentes con el relato de la empresa. Para nuestro equipo de trabajo todos los colaboradores son esenciales, "somos como el mecanismo de un reloj, cada parte es esencial."
Relación con el Cliente
Nos relacionaremos con los clientes atreves de una comunicación directa, por redes sociales, telefónica, chat, una logística que garantiza el cumplimiento estricto de la propuesta de valor.
Canales
Los medios por los cuales podemos difundir nuestro servicio serían:
. Redes sociales, Facebook, Instagram, entre otras.
. marketing
. Página web.
. Correos electrónicos.
. Charlas.
Segmentos de Clientes
Los eventos están dirigidos hacia cualquier empresa, personas mayores de 18 años que estén directamente relacionados con las empresas las cuales estén interesadas en adquirir nuestro servicio de eventos y así poder tener un convenio con esa empresa para realizar todos los eventos a futuro que tenga que realizar la empresa con la cual vamos a estar asociados.
Activar Windows
b
Tú
(17)
Nicolas Aldana 12 min
Vou
Voy
Juan Camilo Moreno 2 min
nuestro grupo esta conformado por yaira isabell, emily ramos y yo juan camilo moreno
YENNY CONSTANZA VARGAS GONZALEZ 1 min
PERFECTO
por favor iniciar
Juan Esteban Nieto Córdoba Recién
Instructora pero eso no es el de ellos
Escribe aquí para enviar un mensaje a todos

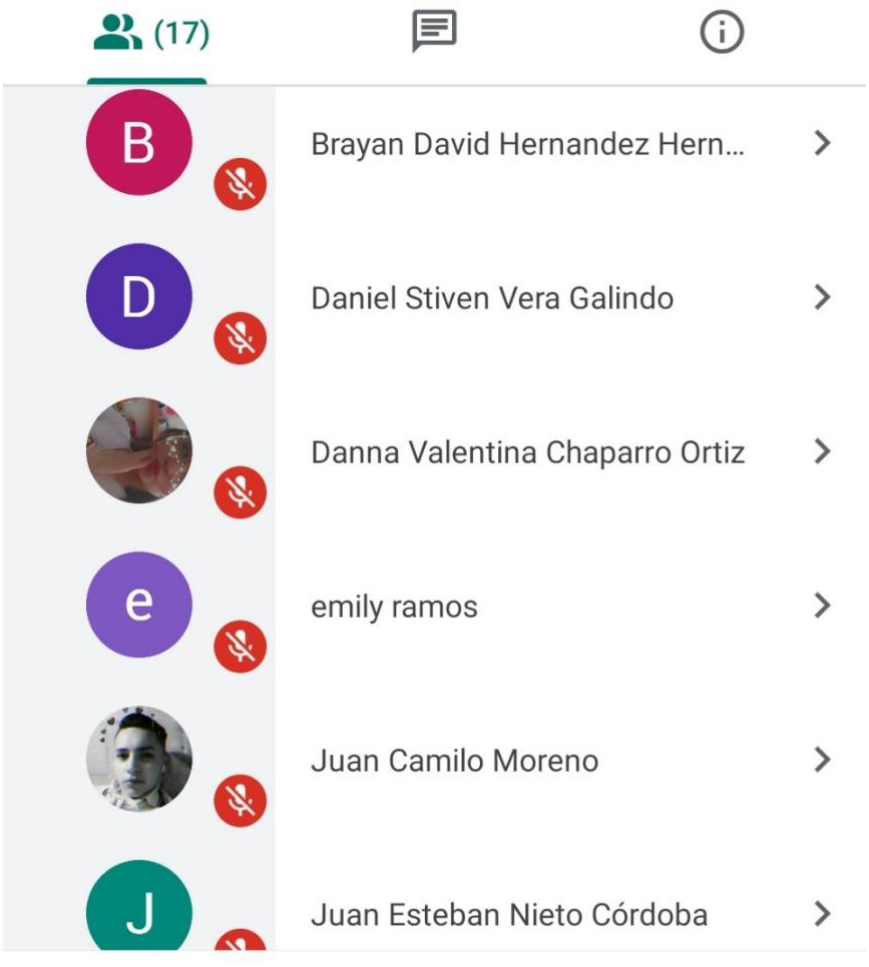

12:49 PM
Estás presentando
Yaira Isabel Martinez P...
y 8 más
12:49
Presentación (Tú)
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
blanca rocio nava...
Brayan David Her...
Juan Esteban Nie...
Daniel Stiven Vera...
maicolalejandro t...
Nicolas Aldana
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

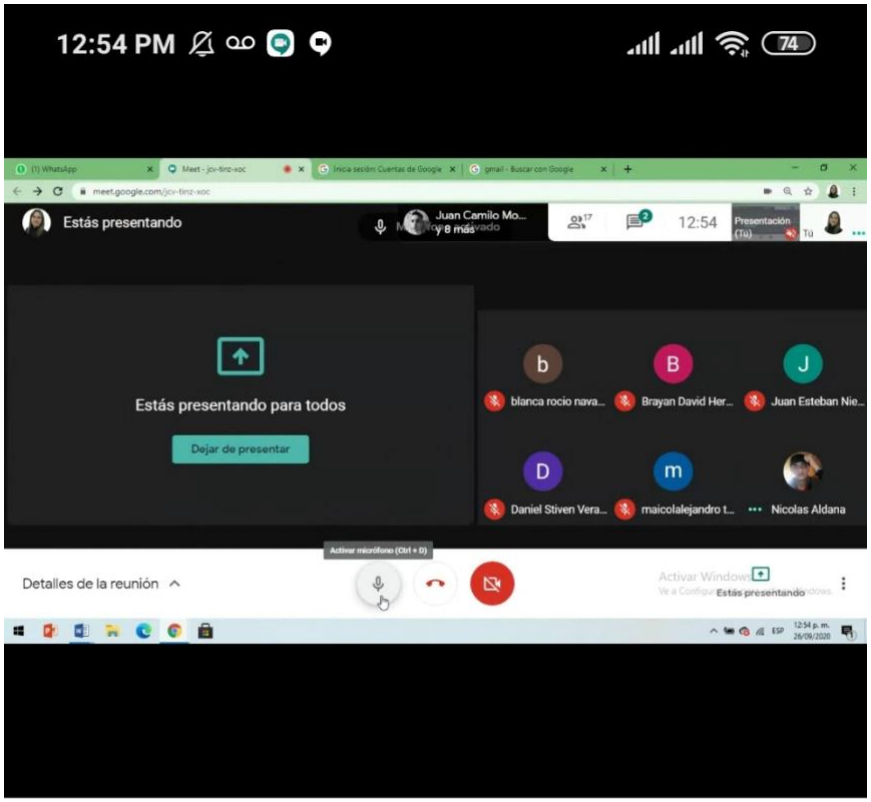

(17)
blanca rocio navarrete chicue (Tú)
Nicolas Aldana
YENNY CONSTANZA VARGAS ...
YENNY CONSTANZA VARGAS ...
Otras personas en la reunión (13)
Angie López

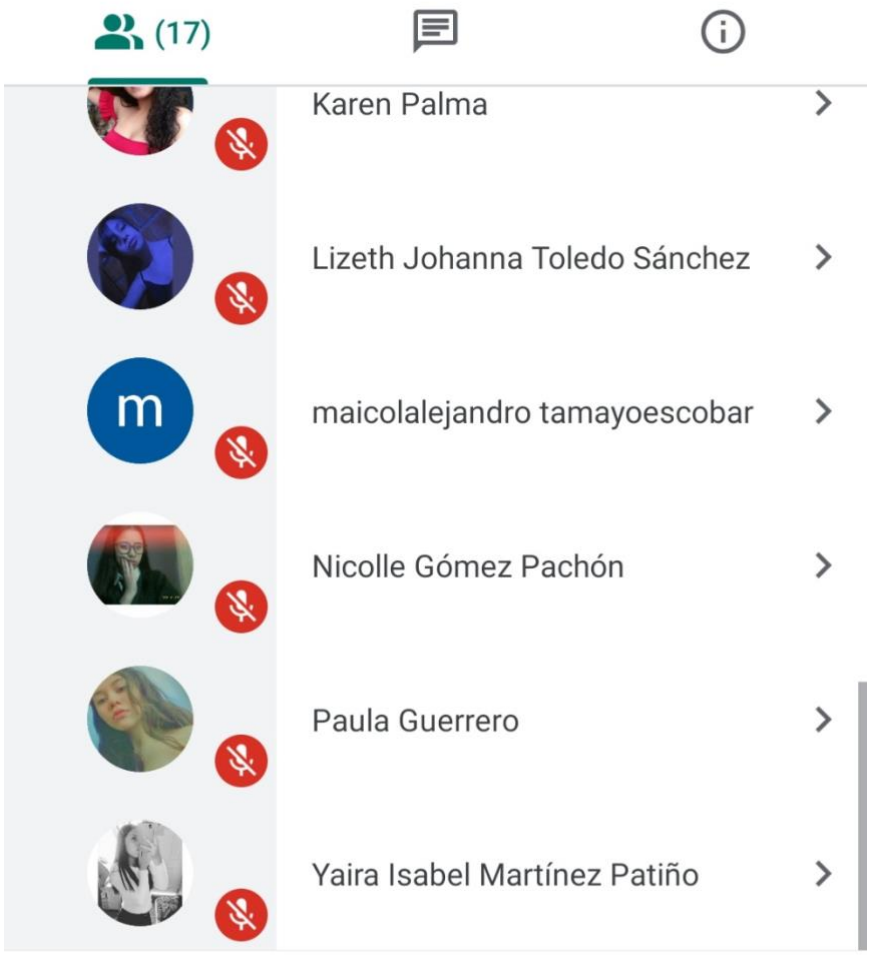


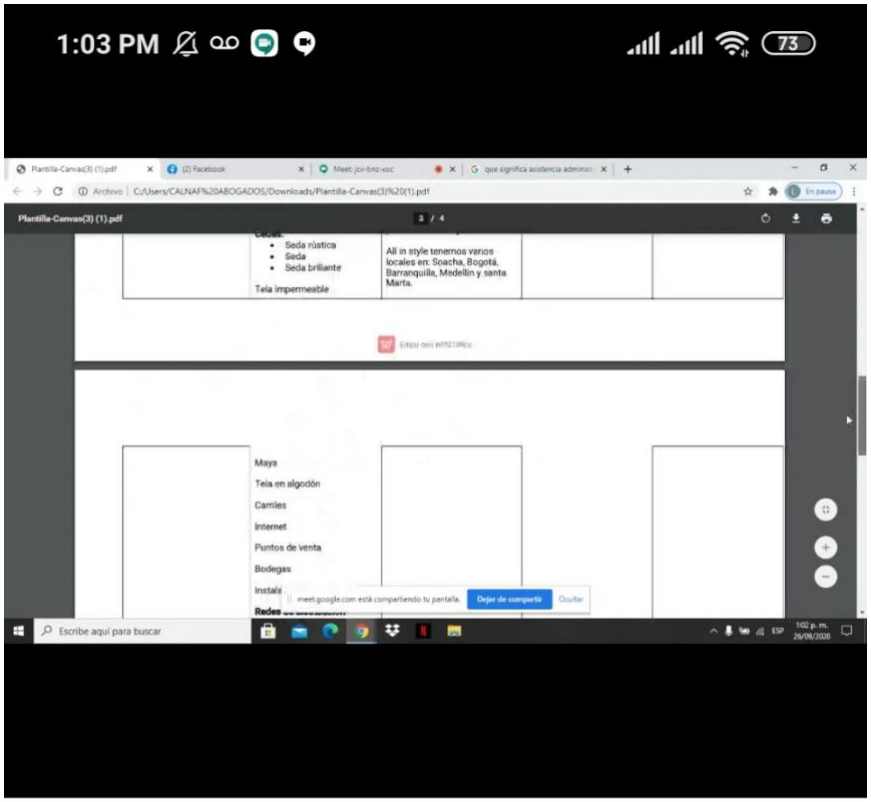
Modelo de Negocio Canvas

Socios claves	Actividades claves	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Clientes
Colaboración con : Proveedores de papel. Sena(actual) Colegios que he estudiado Bancos Superintendencia de Industria y Comercio	Generar bases de datos Diseñar y Adecuar el manual. Hacer publicidades Contratar servicio de pago electrónico con bancos. Créditos bancarios **Recursos claves** Recursos humanos: 1 diseñador web, contador, 1técnicos en logistica empresarial. Recursos físicos: **Local para punto de venta** computador, 1 impresora, 1 escritorio, 1 silla, 2 sillas para	Manual de desarrollo humano integral ofrece analizar y explicar el sentido de responsabilidad y ética, ya que es muy importante para la formación personal y profesional de los adolescentes en el municipio (Soacha) porque proporciona una articulación consciente de la escuela con el proceso de información del futuro profesional, formación de una cultura de paz y el entorno que rodea los jóvenes. 1. Busca influir y fomentar en los adolescentes la lectura y desarrollo cognitivo. 2. En la comunidad	Ofrecer e interactuar con Jóvenes directamente y virtualmente entre los 15a 20años de las instituciones públicas y privadas educativas de las comunas de Soacha. **Canales** Canales de distribución: directamente con el cliente. Canales de comunicación: Por internet, Gmail.	Colegios privados y públicos Son adolescentes que quieran profundizar sobre la formación de personas más críticas, participativas, y solidarias. **Las 5 caracteristicas que definen a los centennials** Nativos digitales. Han nacido con internet y dominan perfectamente las nuevas tecnologías. Ellos van primero. Huyen de los




12:54 PM
Estás presentando
Juan Camilo Mo...
y 8 más
12:54
Presentación
Estás presentando para todos
Dejar de presentar
blanca rocio nava...
Brayan David Her...
Juan Esteban Nie...
Daniel Stiven Vera...
maicolalejandro t...
Nicolas Aldana
Detalles de la reunión
Activar micrófono (Ctrl + D)
Activar Windows
Estás presentando

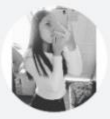

(17)
Karen Palma
Lizeth Johanna Toledo Sánchez
maicolalejandro tamayoescobar
Nicolle Gómez Pachón
Paula Guerrero
Yaira Isabel Martínez Patiño



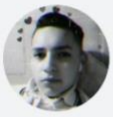
(17)

b

blanca rocio navarrete chicue (Tú)



Yaira Isabel Martínez Patiño



Juan Camilo Moreno

Juan Camilo Moreno

Otras personas en la reunión (13)



Angie López