



PROYECTO PRODUCTIVO

Actividades de apropiación del conocimiento (Evaluación)

Desarrollar competencias para analizar de manera visual el modelo de negocio del proyecto productivo y sustentarlo al comité evaluador

Actividad No. 7. HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN PROYECTO PRODUCTIVO

Para desarrollar las competencias de un modelo de negocio del proyecto productivo y sustentarlo al comité evaluador en lo que dura un viaje en un ascensor, es importante tener claro los conceptos que se proponen en la actividad y sus características, y así dar paso al diligenciamiento de lo que cada concepto pide.

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:				
Ejemplo: app que permite planos arquitectónicos				
MODELO DE NEGOCIO CANVAS				
2. PROBLEMA <ul style="list-style-type: none"> - Visualización de planos(dwg) - Impresión de planos (dwg) - Exportación de planos (dwg) - Acuden a personal externo o dentro de la empresa para para tal fin 	4. SOLUCIÓN <ul style="list-style-type: none"> - Crear aplicación y página web para celular y PC que permita visualizar, imprimir y exportar archivos dwg sin necesidad de tener el programa nativo de AutoCad instalado 	3. PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA <ul style="list-style-type: none"> - Imprime, exportar y visualiza tus planos de autocad sin tener conocimiento ni instalar Autocad 	9. VENTAJA DIFERENCIAL <ul style="list-style-type: none"> - Portabilidad y multiplataforma - Uso gratis limitado - Videos explicativos de como usar aplicación -Promociones y descuentos para empresa. Ej: Precio bajo a partir de 6 y 12 meses para empresas 	1. SEGMENTO DE CLIENTES <ul style="list-style-type: none"> -Empresas del sector de la construcción. -Personal Tecnólogo, técnico y oficiales del sector de la construcción. -Contratistas del sector de la construcción. -Persona natural sin conocimiento en el área
8. METRICA CLAVE <ul style="list-style-type: none"> - Visitas paginas web - Visitas redes sociales, # likes - Uso y venta de aplicacion 		5. CANALES <ul style="list-style-type: none"> - Redes sociales: Instagram, Facebook, Tictok - Pagina web - Voz a Voz en el sector de la construcción y afines. 		
7. Estructura de COSTOS <ul style="list-style-type: none"> - Marketing digital - Marketing tradicional - Programadores PC - Agentes comerciales - Equipos de informática - Pautas publicitarias 			6. Fuentes de INGRESO <ul style="list-style-type: none"> - Venta de aplicación online - Comisión por usar página web - Programación en empresas de la construcción 	



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:		
A. Dar respuesta a las siguientes preguntas:		
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? Oferta de valor...		
B. Realizar un video y se comparte el link del video		
Nombre Aprendiz:		ID:
Programa:	Ficha No.:	Calificación:
Líder programa:		
Instructor emprendimiento:		
Fecha:		