BITACORA EMP DIC 03 CANDELARIA

SENA CENTRO DE LA CONSTRUCCION

NOMBRE INSTRUCTOR	Roberto Arturo Esquivel Cruz
FICHA No.	3304821
SITIO	CANDELARIA
CURSO	TECNICO EN SST
FECHA INICIO /	**FECHA TERMINACION** /
HORARIO	MIERCOLES DE 17:00 A 21:00
FECHA:	DIC 03 2025

BITACORA EMP DIC 03 CANDELARIA

¿Qué es el Lean Canvas?
El Lean Canvas es una herramienta creada por Ash Maurya y está inspirada en el modelo de negocio Canvas de Alexander Osterwalder. Está diseñado específicamente para emprendedores y startups, aunque su versatilidad permite su uso en cualquier tipo de proyecto. Este método tiene como objetivo principal proporcionar una visión clara y concisa de un modelo de negocio en una sola página, permitiendo identificar, analizar y comunicar las ideas clave de una manera ágil y efectiva.
El Lean Canvas tiene un enfoque ágil, lo que significa que prioriza rapidez, flexibilidad y adaptación, elementos esenciales en entornos de incertidumbre o innovación. Al dividir el modelo en nueve bloques estratégicos, se asegura que los emprendedores puedan identificar tanto las oportunidades como los desafíos de sus proyectos, favoreciendo la toma de decisiones informadas.
Los nueve bloques del Lean Canvas
1. Problema Este bloque identifica los principales problemas que enfrenta tu cliente o mercado objetivo. Es fundamental entender las necesidades, frustraciones o dolores específicos del cliente, ya que resolver un problema real y significativo es la base de un negocio exitoso. Una buena práctica aquí es listar los tres problemas más importantes.
2. Segmentos de clientes En este apartado, defines tu público objetivo, es decir, quiénes son tus clientes potenciales. Puedes segmentar según características demográficas, geográficas o psicográficas. Al comprender profundamente a tu cliente, puedes desarrollar soluciones mucho más precisas.
3. Propuesta de valor única Este bloque busca responder a la pregunta: ¿Por qué alguien debería elegir tu producto o servicio en lugar de la competencia? Aquí, debes destacar el principal beneficio que ofreces y por qué es único o diferente. Por ejemplo, podría ser una solución más rápida, económica o innovadora.
4. Solución En este punto, describes cómo piensas resolver el problema identificado en el primer bloque. No es necesario entrar en detalles técnicos, sino más bien explicar el enfoque general o las características principales de tu solución.
5. Canales Este apartado detalla cómo llegarás a tus clientes. Incluye tanto los canales de comunicación (como redes sociales o campañas publicitarias) como los de distribución (como tiendas físicas o plataformas en línea).
6. Flujos de ingresos Aquí defines cómo tu modelo de negocio generará dinero. Puedes considerar diversas fuentes de ingresos, como ventas directas, suscripciones, publicidad o licencias. Es importante detallar tanto los precios como las estrategias de monetización.
7. Estructura de costos En este bloque, se identifican los principales costos asociados a la operación del negocio, como el desarrollo del producto, salarios, marketing, entre otros. Evaluar los costos es clave para entender la viabilidad financiera del proyecto.
8. Métricas clave Define cómo medirás el éxito de tu proyecto. Estas métricas deben ser específicas, medibles y relevantes. Por ejemplo, podrían incluir la cantidad de

usuarios activos, la tasa de conversión o la duración promedio de las sesiones en tu aplicación.

9. Ventaja injusta Este bloque destaca cualquier elemento único o difícil de copiar por la competencia, como una patente, acceso exclusivo a un mercado o una red de contactos estratégica. Este punto puede ser opcional, pero es ideal tenerlo en cuenta para fortalecer la diferenciación.

Ventajas del Lean Canvas

El Lean Canvas tiene varias ventajas, entre las que destacan:

- Simplicidad: Al estar diseñado para caber en una sola página, facilita una visión clara y rápida de todo el modelo de negocio.
- Agilidad: Promueve la experimentación y la iteración, permitiendo hacer cambios con facilidad conforme se validan (o invalidan) ideas.
- Enfoque: Ayuda a los emprendedores a centrarse en los aspectos más importantes y críticos del negocio.
- Colaboración: Es una herramienta visual que fomenta la comunicación y el trabajo en equipo.

Aplicación práctica del Lean Canvas

Supongamos que deseas lanzar una startup que ofrece una aplicación móvil para mejorar la productividad de equipos remotos. A continuación, veremos cómo se utilizaría el Lean Canvas para estructurar esta idea:

1. Problema Los problemas identificados pueden incluir:
   - Falta de organización en equipos distribuidos.
   - Dificultad para coordinar tareas entre zonas horarias.
   - Falta de herramientas que combinen comunicación y gestión.
2. Segmentos de clientes
   - Trabajadores freelance.
   - Equipos remotos en pequeñas empresas.
   - Grandes corporaciones con empleados distribuidos.
3. Propuesta de valor única "Una aplicación intuitiva que combina gestión de tareas y comunicación en tiempo real, optimizada para equipos remotos." Aquí, destacarías características como la integración con herramientas existentes o la simplicidad en el diseño.
4. Solución Diseñarás una app con funciones como:
   - Panel de tareas colaborativas.
   - Videollamadas integradas.
   - Sincronización automática entre zonas horarias.
5. Canales
   - Publicidad en redes sociales como LinkedIn y Twitter.
   - Blogs especializados en productividad.
   - Testimonios y casos de estudio en tu sitio web.
6. Flujos de ingresos
   - Suscripción mensual con niveles Free, Pro y Premium.
   - Tarifas adicionales para funciones personalizadas.
7. Estructura de costos
   - Desarrollo y mantenimiento de la aplicación.
   - Campañas de marketing.
   - Sueldos del equipo.
8. Métricas clave
   - Cantidad de usuarios registrados.
   - Tasa de retención mensual.
   - Opiniones positivas en app stores.
9. Ventaja injusta
   - Un equipo con experiencia previa en gestión de aplicaciones similares.
   - Asociaciones con empresas reconocidas del sector.

Conclusión

El Lean Canvas es una técnica poderosa para dar vida a ideas innovadoras y evaluarlas con rapidez. Su estructura simplificada pero completa permite a los emprendedores

enfocarse en los elementos más importantes de su modelo de negocio, mientras se fomenta la agilidad y la colaboración. Con este enfoque, puedes convertir tus ideas en soluciones reales y sostenibles, adaptándote continuamente al mercado