



FICHA DE APLICACIÓN DOMICILIARIA
TÍTULO DE LA UNIDAD: "ASUMIMOS UNA CULTURA DE PREVENCIÓN"









TEMA: EL LIENZO CANVAS PARA EL LOGRO DEL ÉXITO EMPRESARIAL

ÁREA: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO	NIVEL: SECUNDARIA	GRADO Y SECCIÓN: 5° A-B-C-D.
DOCENTE: Nicolás DELGADO PINAZO		CEL. 952 806882
COMPETENCIA	CAPACIDAD	DESEMPEÑO
Gestiona Proyectos de Emprendimiento Económico y Social.	Aplica habilidades técnicas.	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa a través de prototipos y las valida haciendo uso del Lienzo Canvas.

El **modelo Canvas** es una herramienta creada por **Alex Osterwalder**. Este modelo se divide en **9 módulos**. Cada uno de ellos representa una pieza fundamental para que una empresa genere ingresos de manera satisfactoria. En este caso, el modelo Canvas va a ayudar al empresario a **detectar las áreas más importantes** para que este pueda dedicarles más esfuerzo y así **aumentar los beneficios**.

La **propuesta de valor** de una empresa es lo que puede suponer una diferencia en el mercado. Si no diferenciamos de alguna manera obtendremos una **ventaja competitiva**. Es necesario que el público al que nos dirigimos conozca esa propuesta y por esa razón deberemos hacérsela saber. Para ello necesitamos canales mediante los cuales comunicarnos, ya sean *online* u *offline*.









Será necesario disponer de **recursos clave** para poder llevar a cabo diferentes actividades. Para que nuestro proyecto se optimice al máximo, es oportuno contar con **socios** que nos ayudaran y así establecer las relaciones de negocio que hagan falta.

ASOCIACIONES CLAVE  ¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos podemos adquirir de nuestros clientes? ¿Qué actividades desempeñan nuestros socios?	ACTIVIDADES CLAVE ¿Qué actividades requiere la propuesta de valor? ¿Cómo serán las relaciones con los clientes 	PROPUESTA DE VALOR  ¿Qué valor agregado entregamos a nuestros clientes? ¿Qué problemas estamos ayudando a solucionar? ¿Qué producto ofrecemos a cada segmento? ¿Qué necesidades estamos solucionando?	RELACIONES CON CLIENTES  Que relaciones hemos establecido. Asistencia personal Autoservicio Automatización de los servicios.	SEGMENTOS DE CLIENTES  A quien va dirigida la propuesta de valor. Quiénes son los clientes más importantes. Mercado de masas Nichos de mercado
	RECURSOS CLAVE  ¿Qué recursos se requieren para la propuesta de valor?		CANALES DE DISTRIBUCIÓN  A través de qué medios se llegara a los clientes. Que canales son los más eficientes para la propuesta.	
ESTRUCTURA DE COSTOS ¿Cuáles son los costos de nuestro modelo de negocios? ¿Cuál es la estructura de costos de nuestro producto? ¿Cuál es el costo de producción del producto? 		FUENTES DE INGRESO  ¿Qué precio están dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Qué precio pagan actualmente? ¿Cuáles son las formas de pago de los clientes? ¿Cuál es el costo de producción del producto y cuál es el precio de venta? ¿Cuál es el margen de ganancia que se genera por el producto?		

Finalmente, habrá que analizar la **estructura de costos** de la compañía y las **fuentes de ingresos**.



COMPLETA EL CUADRO TENIENDO COMO BASE UNA EMPRESA DEDICADA A PRODUCIR (GALETAS)

LIENZO DE CANVAS				
ASOCIACIONES CLAVE 	ACTIVIDADES CLAVE 	PROPUESTA DE VALOR 	RELACIONES CON CLIENTES 	SEGMENTO DE CLIENTES 
	RECURSOS CLAVE 		CANALES 	
ESTRUCTURA DE COSTOS 		FUENTE DE INGRESOS 