

Generalidades de emprendimiento y del plan de negocio: modelo CANVAS



Es tiempo de crear nuestra propia idea de negocio. Acompáñame, aprenderemos cómo hacerlo.

Nuestra meta

En esta experiencia conoceremos las generalidades de un plan de negocios.

¿Cómo lo haremos?

- 1 Con una interesante lectura, recordaremos qué es un proyecto y cuáles son sus fases.
- 2 A través de una lectura y un tutorial virtual, aprenderemos qué es un plan de negocios y cómo realizarlo a través del modelo CANVAS.
- 3 En la actividad de aula, realizaremos el bosquejo de un plan de negocios.
- 4 Junto a nuestros compañeros, desarrollaremos una idea para iniciar nuestro plan de negocios.

Planifiquemos

Momento	Actividad	Recurso	Tiempo
Inicio experiencia 10	Nuestra meta, ¿Cómo lo haremos?	Libro	15 min
Recordemos	Lectura: "Los proyectos: generando nuevas ideas"	Libro	5 min
	Actividad en el libro	Libro y lápiz	5 min
Aprendamos haciendo	Lectura: "Creando negocios"	Libro	10 min
	Vídeo: "Modelo CANVAS"	Virtualtek: Vídeo código 5-10-01	10 min
Manos a la obra	Planeando mi negocio	Libro, computador y Word	30 min
¿Qué aprendí?	Evaluación	Libro y lápiz	10 min
¿Qué logré?	Autoevaluación	Libro y colores	5 min
Soy creativo	Explora	Libro, computador y procesador de texto	Flexible
Para reforzar	Visita virtual	Virtualtek	Flexible



Ten el valor de

Plantear ideas en favor de tu comunidad.

Recordemos



Los proyectos: generando nuevas ideas

Existen muchas formas de generar **nuevas ideas**, por ejemplo a través de opiniones **divulgadas** por personas creativas, otras por **ideas que surgen** en medio de problemas, las cuales buscan soluciones; pero otra forma más organizada de **generar ideas** es a través de **proyectos**. Los **proyectos** están compuestos por **actividades** que se organizan en un **cronograma** para solucionar problemas. Los proyectos se desarrollan en **cuatro fases**:

Fase de diseño: Establecemos los objetivos de nuestro proyecto, la justificación, el problema y sus antecedentes.

Fase de planificación: Organizamos las actividades y sus respectivas herramientas para recolectar la información que necesitamos.

Fase de ejecución: Desarrollamos las actividades teniendo en cuenta el cronograma realizado en la etapa de planificación.

Fase de entrega: Realizamos un informe final con los resultados encontrados durante el proyecto.



Actividad

Con tus palabras, explica qué es un proyecto y para qué sirve.

Aprendamos haciendo



Creando negocios

Quando generamos nuevas ideas para mejorar nuestra economía es importante pensar en estructurarlas a través de un **plan de negocio**. Un **plan de negocio** es una **guía** donde se **describe** el **negocio** que se desea emprender, se hace un **análisis** de la situación actual del **mercado**, se ordenan las acciones a implementar y se establecen las estrategias de promoción del **producto**.

Existen muchas maneras de realizar un **plan de negocio**. En esta experiencia trabajaremos un modelo llamado **CANVAS**. El cual nos permite en una hoja, explicar toda nuestra propuesta de negocio a otras personas de manera **creativa** y **fácil** a través de **nueve** campos así:





Para no olvidar

El modelo CANVAS nos permite en una hoja, explicar toda nuestra propuesta de negocio a otras personas.

1 Segmento de clientes: En este ítem explicamos el tipo de personas a quienes se les ofrecerá el producto o el servicio. Se define la cantidad de personas, los lugares que frecuentan, los gustos y capacidad de compra.



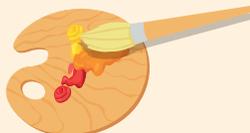
2 Propuesta valor: Explica cómo es el producto o servicio, con sus atributos de valor tales como: calidad, costo, forma, uso, forma de adquirirlo, garantía y servicio.

3 Canales de distribución: Definimos los medios de comunicación en los que daremos a conocer y entregaremos el producto o servicio.



4 Relación con los clientes: Establecemos de qué manera vamos atenderlos, recibir quejas, reclamos. Además determinamos las formas de servicios, ya sea personalizada, virtual, telefónica o a través de asesores.

5 Recursos, 6 Actividades y 7 Alianzas clave: Definimos los materiales para el funcionamiento de la empresa, las actividades para potenciar el negocio y los posibles socios que aportarán los conocimientos necesarios para el fortalecimiento del plan de negocio.



8 Estructura de costos: Explicamos los costos que tendremos para desarrollar el plan de negocio.



9 Fuentes de ingresos: Definimos cómo serán los ingresos que entrarán a nuestra empresa. Se define la **rentabilidad** del producto o servicio a ofertar.



• Visita tu aula virtual y aprende más con el video "Modelo CANVAS" código: 5-10-01.

Manos a la obra

Planeando mi negocio

Realiza el cuadro de CANVAS en Word y explica brevemente con tus palabras en qué consiste cada uno de sus nueve campos.



¿Sabías que?

El niño británico Henry Patterson lanzó su primer negocio con sólo siete años de edad.

¿Qué Aprendí?



- 1 ¿Qué es un plan de negocio? _____
- 2 ¿Para qué sirve un plan de negocio? _____

¿Qué logré?



★ Evalúa tu desempeño en la experiencia, colorea los semáforos de acuerdo a la siguiente pauta:

- Sé hacerlo fácilmente →
- Lo hago pero se me dificulta →
- Necesito ayuda para lograrlo →



★ Explico qué es un proyecto y cuáles son sus fases.



★ Realizo el bosquejo de un plan de negocio.



★ Defino qué es un plan de negocio.



★ Organizo mis ideas para realizar un plan de negocio.



Soy creativo 

Forma un grupo de trabajo con dos compañeros más. Realiza los siguientes pasos para elegir el producto o servicio para tu idea de negocio.

- 1 Escribe tres posibles ideas de negocio que te llamen la atención:
 - _____
 - _____
- 2 Busca información sobre cada una de las posibles ideas y coméntalas con tus padres.
- 3 En un documento de Word, realiza una breve descripción de cada una de estas ideas.
- 4 Escoge la idea negocio que más te llame la atención y descríbela de forma general.

Para reforzar 



- Visita tu aula virtual y aprovecha los recursos que se encuentran en la sección "Para reforzar".