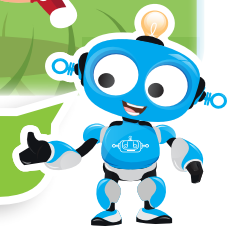


# Segmento de clientes (modelo CANVAS)



Para vender nuestro producto, debemos conocer los clientes y sus necesidades. Aprendamos cómo. ¡Bienvenidos!



## Nuestra meta

En esta experiencia conoceremos qué es el segmento de clientes y cómo se establece desde el modelo CANVAS.

## ¿Cómo lo haremos?

- 1 Con una interesante lectura, recordaremos para qué se realiza una propuesta de negocios.
- 2 Por medio de una lectura y un tutorial virtual, aprenderemos en qué consiste el campo de segmento de clientes en el modelo CANVAS.
- 3 En Excel, realizaremos un cuadro con la información pertinente de los posibles clientes de nuestro producto.
- 4 A través de una actividad en clase, comenzaremos a desarrollar nuestra propuesta de negocio.

## Planifiquemos

Momento	Actividad	Recurso	Tiempo
Inicio experiencia 11	Nuestra meta, ¿Cómo lo haremos?	Libro	15 min
Recordemos	Lectura: "Una propuesta de negocio"	Libro	5 min
	Actividad en el libro	Libro y lápiz	5 min
Aprendamos haciendo	Lectura: "Segmento de clientes"	Libro	10 min
	Tutorial Virtual: "Segmentando nuestros clientes"	Virtualtek: Tutorial código 5-11-01	10 min
Manos a la obra	Identificando mis posibles clientes	Libro y Excel	30 min
¿Qué aprendí?	Evaluación	Libro y lápiz	10 min
¿Qué logré?	Autoevaluación	Libro y colores	5 min
Soy creativo	Consulta	Libro, Internet y computador	Flexible
Para reforzar	Visita virtual	Virtualtek	Flexible



Ten el  
valor de

Tratar con respeto y amabilidad a cada persona que se acerque a ti.

Recordemos



## Una propuesta de negocio

Una **propuesta de negocio** surge de las **necesidades** o **problemas** que tienen las personas en su vida cotidiana.



Por ejemplo en nuestro colegio hay varios productos que fueron creados con el propósito de mejorar el aprendizaje en varias áreas del conocimiento. Estos productos son llamados "**recursos educativos**".

En matemáticas, ciencias naturales y ciencias sociales por ejemplo, tenemos el ábaco y la calculadora para hacer cuentas, el esqueleto humano en plástico para identificar los huesos, el globo terráqueo para ubicar los continentes que forman nuestro planeta, entre otros más.

Sin embargo, aún con estos recursos, dentro del área de física y matemáticas, se han notado falencias en la asimilación de algunos conceptos que requieren de estrategias más novedosas en el proceso enseñanza-aprendizaje. Atendiendo a esta necesidad, y a manera de ejemplo haremos nuestra **propuesta de negocio**, ofreciendo un "**Kit de Robótica**" que brindará a los docentes y estudiantes una nueva **herramienta educativa**. Estamos seguros que este nuevo concepto de enseñanza que ofertamos mejorará notablemente el rendimiento académico en estas áreas del conocimiento.

## Actividad

En la experiencia anterior definiste tu **propuesta de negocio**. Teniendo en cuenta esa actividad, responde la siguiente pregunta:

¿Cuál es la necesidad que observas en tu entorno que hace viable el desarrollo de tu idea de negocio? Explica tu respuesta:

---



---

Aprendamos  
haciendo



## Segmento de clientes

Cuando **vendemos** un **nuevo producto** o **servicio**, es probable que algunas personas no lo compren porque consideran que no satisface sus necesidades o simplemente porque no es de su interés. Por tanto, antes de iniciar una nueva idea de negocio, es **preciso** realizar una **investigación previa** de los posibles clientes y sus necesidades, con el propósito de asegurar una propuesta viable e interesante.





Para no olvidar

El modelo CANVAS recomienda comenzar por el campo segmento de clientes.

El **modelo CANVAS**, en su primer campo llamado **"segmento de clientes"** se enfoca en hacer un análisis de los posibles clientes del producto o servicio.

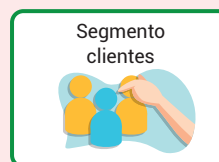
Al hablar de **"segmento de clientes"**, hacemos referencia a un grupo de personas que tienen gustos parecidos, preferencias de compra, estilos de vida, aficiones y son quienes pueden estar interesados en comprar nuestro **producto** o **servicio**.

En esta etapa del modelo **CANVAS**, respondemos preguntas como: **¿quién es el cliente?, ¿qué necesita?, ¿qué lo hace feliz?**. Cada pregunta se responde de acuerdo a la observación que hacemos, o de las encuestas que aplicamos, basándonos en nuestro criterio de investigación. Para resumir un poco este proceso, el **modelo CANVAS** nos invita a tener en cuenta ciertas **características de los clientes** tales como: **tipo de población, edad, género, estudios, lugar donde vive, condiciones económicas**, entre otras.

En nuestro ejemplo de propuesta de negocio, hemos encontrado que los posibles clientes de nuestro producto **"Kit de Robótica para matemáticas y física"** son dos:

- Instituciones educativas de bachillerato del país.
- Padres de familia con hijos entre los doce y dieciséis años de edad, interesados en una educación de calidad para sus hijos.

En nuestro tutorial virtual ampliaremos la información sobre el tema.



- Visita tu aula virtual y aprende más con el tutorial **"Segmentando nuestros clientes"** código: 5-11-01.

## Manos a la obra

### Identificando mis posibles clientes

Teniendo en cuenta el **producto** o **servicio** que elegiste para tu proyecto de emprendimiento, desarrolla el paso de **segmentación de clientes**.

Para realizarlo según el modelo CANVAS ejecuta las siguientes actividades:

- 1 **Consulta** sobre los **clientes** teniendo en cuenta las preguntas:
  - a. ¿Qué personas se beneficiarán con tu producto?
  - b. ¿Cuáles son sus intereses personales?
  - c. ¿Qué actividades realizan en su cotidianidad?

- 2 Elabora el siguiente cuadro en Excel y completa su información teniendo en cuenta las características de los clientes.

	A	B	C	D	E
1	Edad	Género	Estudios	Clase social	Condición económica
2					
3					
4					

- 3 Realiza en Word el cuadro CANVAS, campo **"segmento de clientes"** resumiendo la información obtenida.



## ¿Sabías que?

El segmento de clientes es un grupo seleccionado de personas que tienen los mismos gustos, preferencias de compra, estilos de vida, entre otras.

## ¿Qué Aprendí?






En esta experiencia se evaluará los siguientes entregables:

- 1 Documento en Word que contenga:
  - a. Los temas seleccionados en la sección "**Soy creativo**" de la experiencia anterior, incluyendo sus ideas principales.
  - b. El tema seleccionado para desarrollar como idea de negocio, incluyendo una breve descripción del posible **producto** o **servicio**.
  - c. Cuadro de **CANVAS** que incluya el listado de los posibles clientes del producto o servicio en el campo "**Segmento de clientes**".
- 2 Tabla en Excel con el listado y las características de los posibles clientes.  
El nombre del archivo debe ser: "**Emprendimiento + grado + idea 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 



★ Identifico qué es una propuesta de negocio.



★ Explico qué es el segmento de clientes en el modelo CANVAS.



★ Reconozco el modelo CANVAS como una forma de realizar mi propuesta de negocio.



★ Analizo los clientes posibles para mi propuesta de negocios realizando cuadros en Excel.



## Soy creativo

En la siguiente experiencia trabajaremos la **propuesta valor** del modelo **CANVAS**: para ello debes realizar una **consulta** sobre tu **producto** o **servicio** basándote en los siguientes aspectos:

- ¿En qué consiste tu **producto** o **servicio** y qué necesidades o gustos de los posibles clientes va a satisfacer?
- ¿Hay otros productos similares?, ¿en qué se diferencia tu propuesta con la competencia?

Es importante que empieces desde ya a realizar un **prototipo** de tu producto o servicio, debes comenzar a realizar bosquejos, diseños, dibujos y pruebas.

## Para reforzar

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

