

Elaborando el portafolio de productos y servicios



Es tiempo de ofrecer nuestros productos a través de un portafolio. Aprendamos cómo hacerlo. ¡Bienvenidos!



Nuestra meta

En esta experiencia aprenderemos la forma de dar a conocer nuestro producto a través de un portafolio, e iniciaremos su construcción.

¿Cómo lo haremos?

- 1 Por medio de una lectura, recordaremos los primeros campos del modelo CANVAS: segmento de clientes y propuesta valor.
- 2 Con una interesante lectura y un tutorial virtual, aprenderemos qué es un portafolio de servicios y los pasos para realizarlo usando el procesador de texto.
- 3 En Word, crearemos el portafolio del producto o servicio que ofreceremos a nuestros clientes.
- 4 A través de una actividad clase, desarrollaremos nuestra metodología para el proyecto.

Planifiquemos

Momento	Actividad	Recurso	Tiempo
Inicio experiencia 13	Nuestra meta, ¿Cómo lo haremos?	Libro	15 min
Recordemos	Lectura: "Nuestros futuros clientes y la propuesta de valor"	Libro	5 min
	Actividad en el libro	Libro y lápiz	5 min
Aprendamos haciendo	Lectura: "Portafolio de productos y servicios"	Libro	10 min
	Tutorial Virtual: "Creando mi portafolio de productos y servicios"	Virtualtek: Tutorial código 5-13-01	10 min
Manos a la obra	Diseñando el portafolio de mi empresa	Word y computador	30 min
¿Qué aprendí?	Evaluación	Libro y lápiz	10 min
¿Qué logré?	Autoevaluación	Libro y colores	5 min
Soy creativo	Graba	Cámara digital, computador, memoria USB, producto o servicio	Flexible
Para reforzar	Visita virtual	Virtualtek	Flexible



Ten el valor de

Practicar la honestidad ofreciendo a tus clientes el mejor producto o servicio.

Recordemos



Nuestros futuros clientes y la propuesta de valor

Todo **modelo** de **negocio** debe estar enfocado en dos aspectos importantes: las **necesidades** y **gustos** de un **cliente** específico y cómo **satisfacer** esas necesidades y gustos, a través de un producto o servicio.

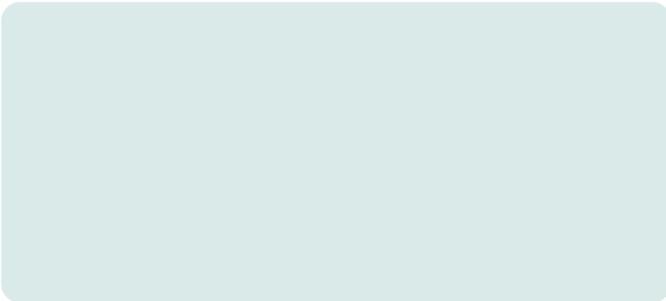


El primer campo del modelo CANVAS es el **segmento de clientes**, donde elegimos el **tipo de cliente** al que queremos llegar, realizando un **análisis** de sus **necesidades, problemas** y **gustos**. El segundo campo corresponde a la **propuesta valor** del producto o servicio que resuelve la situación del cliente y satisface completamente sus requerimientos, incluso tratando de superar sus expectativas.

Es importante realizar consultas, recolectar información y verificar que nuestra idea de negocio es la apropiada para ofrecer a los clientes nuestros productos y servicios.

Actividad

Dibuja o pega una imagen del producto o servicio que vas a ofrecer al segmento de clientes que elegiste. Explica qué necesidades suple.



Aprendamos haciendo



Portafolio de productos y servicios

Cada empresa debe **mostrar** su producto o servicio de una manera llamativa para el cliente. Para lograrlo, existen muchas formas creativas de motivar a cierto grupo de personas a que adquieran los productos o servicios que ofrecemos.

La forma más usual es a través de un **portafolio** de **productos** y **servicios**. El portafolio es un documento donde explicamos la información básica de nuestra empresa o negocio y las características del producto o servicio que ofrecemos para que nuestros clientes, socios y proveedores conozcan claramente la **propuesta de valor**.



¿Sabías que?

Nintendo es una empresa que inició vendiendo barajas de naipes en Japón. Hoy en día es la empresa que más consolas de videojuegos ofrece.



Generalmente, en un portafolio se recomienda incluir los siguientes aspectos:

- **Introducción** que contenga una breve **descripción de la empresa** (historia y actividades que realiza), sus **objetivos** y su **visión** (¿qué espera lograr a futuro? ¿a dónde quiere llegar?)
- Listado y explicación de los **productos** o **servicios** que ofrecemos a los clientes, resaltando los atributos más importantes (puede incluir los precios o no).
- Información para generar **confianza en los clientes**, como **sellos de calidad** y **garantías**. También información sobre los **aliados de la empresa** (socios, colaboradores, proveedores).
- Relación de los **clientes** más importantes.
- Los **datos de contacto** de la empresa (teléfonos, dirección, correo electrónico, cuentas en las redes sociales, página web).
- Los **comentarios** de las personas que conocen nuestros productos o servicios.

Es muy importante que el contenido del **portafolio** sea breve, claro y esté acompañado de imágenes que se relacionen con la empresa y el **producto** o **servicio**.

Para conocer y aprender más de este tema, observemos el siguiente tutorial virtual.



Virtualtek

- Visita tu aula virtual y aprende más con el tutorial "Creando mi portafolio de productos y servicios" código: 5-13-01.

Manos a la obra

Diseñando el portafolio de mi empresa

Construye tu portafolio de productos y servicios teniendo en cuenta los aspectos vistos en la sección "Aprendamos haciendo" y en el tutorial virtual.

Este portafolio debe **realizarse** en **Word**, utilizando el material que has venido construyendo en experiencias anteriores sobre los productos y servicios. Cada descripción debe realizarse en **párrafos cortos**, con **información precisa** y agregando **imágenes ilustrativas** que complementen el trabajo.





Para no olvidar

Un portafolio de servicios es un documento donde exponemos nuestra empresa y los productos y/o servicios que ofrecemos.

¿Qué Aprendí?



En esta experiencia se evaluará el siguiente entregable:

- Portafolio en formato Word teniendo en cuenta las indicaciones dadas en la sección "Manos a la obra" y el tutorial virtual.

¿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 la propuesta de valor y el segmento de clientes del modelo CANVAS.



★ Defino qué es un portafolio de productos y servicios y para qué sirve.



★ Realizo un portafolio de productos y servicios teniendo en cuenta las recomendaciones dadas para realizarlo.



★ Diseño el portafolio del producto o servicio que ofrezco en mi plan de negocio.



Soy creativo



Muéstrale a tus padres el portafolio de **productos** y **servicios** que realizaste y pídeles su opinión y recomendaciones para mejorarlo.



Para reforzar



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

