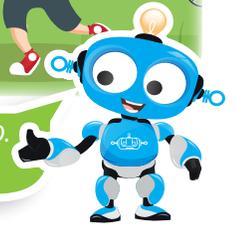


Actividades clave, red de asociados y costos



Una buena organización al momento de planificar tu negocio será la clave para llegar al éxito. ¡Continuemos con esta labor!



Nuestra meta

En esta experiencia aprenderemos a identificar las actividades clave, la red de asociados y los costos necesarios para desarrollar nuestra idea de negocio.

¿Cómo lo haremos?

- 1 Con una interesante lectura y actividad en el libro, recordaremos el concepto de costos.
- 2 A través de un tutorial virtual y una lectura, aprenderemos qué son las actividades clave, los asociados importantes y la estructura de costos necesarios para el desarrollo del producto o servicio.
- 3 A través de un trabajo en el aula, definiremos las principales actividades, asociados y los costos para el desarrollo de nuestra propuesta de valor.

Planifiquemos

Momento	Actividad	Recurso	Tiempo
Inicio experiencia 17	Nuestra meta, ¿Cómo lo haremos?	Libro	15 min
Recordemos	Lectura: "Los costos"	Libro	5 min
	Actividad en el libro	Libro y lápiz	5 min
Aprendamos haciendo	Lectura: "Actividades clave, alianzas y costos"	Libro	10 min
	Tutorial virtual: "Actividades clave, red de asociados y costos"	Virtualtek: Tutorial código 5-17-01	5 min
Manos a la obra	Definiendo las actividades, relaciones estratégicas y los costos	Libro y computador	10 min
¿Qué aprendí?	Evaluación	Libro y lápiz	30 min
¿Qué logré?	Autoevaluación	Libro y colores	10 min
Soy creativo	Analiza	Computador	Flexible
Para reforzar	Visita virtual	Virtualtek	Flexible



Ten el valor de

Realizar una buena planeación de tus actividades diarias, recuerda que el tiempo es un recurso irrecuperable.

Recordemos



Los costos



Son los **gastos económicos** necesarios para fabricar un **producto** o **prestar un servicio**. Cuando se determina el **costo de producción** de un producto, es posible establecer el precio con el cuál se va a **vender** a los clientes y así **evitar pérdidas económicas**.

Para calcular el **costo de un producto** es necesario conocer el **precio** de cada uno de los **recursos clave**, tales como la materia prima, la mano de obra directa utilizada en su producción, la mano de obra indirecta utilizada para el funcionamiento de la empresa, el costo del uso de las máquinas y las instalaciones donde funciona la empresa o negocio.

Actividad

Nuestro amigo Robi tiene una tía que fabrica postres de chocolate. Para producirlos necesita **comprar** los ingredientes, **utilizar energía** eléctrica y el servicio de **gas** para que la estufa funcione, **teléfono** e **Internet** para **ofrecer su producto** y contratar a un mensajero para que **distribuya** los postres a los clientes.

Teniendo en cuenta las anteriores **actividades**, ayuda a la tía de Robi a realizar un cálculo de los posibles **costos** que le genera el desarrollo de cada actividad.

PRODUCTOS	COSTOS



Aprendamos haciendo



Actividades clave, alianzas y costos

En experiencias anteriores definimos seis de los nueve campos del **modelo CANVAS**, estudiamos la propuesta de valor, las relaciones con los clientes, los canales de distribución, el segmento de clientes, las fuentes de ingreso y los recursos clave.

Corresponde ahora estudiar tres aspectos importantes: las **actividades clave**, las **alianzas clave** y la **estructura de costos**.

1 **Actividades clave:** Son aquellas actividades y tareas fundamentales que permitirán que nuestro producto o servicio sea entregado a los clientes y generar así las ventas e ingresos correspondientes. Las actividades se clasifican en:

- **Producción:** Son aquellas que están orientadas a crear el producto en grandes cantidades.
- **Resolución de problemas:** Son aquellas actividades que buscan solucionar problemas para los clientes.





- **Plataforma/red:** Son definidas por empresas que ofrecen servicios a través de plataformas y las redes.

Teniendo en cuenta nuestro producto ejemplo, "**Kit de Robótica**" las actividades clave son: el diseño y fabricación del kit y la actualización constante de la página web y redes sociales de la empresa.

- 2 **Alianzas clave:** Son las asociaciones que se generan cuando otra empresa tiene algo que la nuestra necesita o viceversa para llevar a cabo la propuesta de valor. Existen 4 tipos de asociaciones clave:

- **Relaciones cliente-proveedor:** Con aquellos que nos venden la materia prima e insumos necesarios para la fabricación del producto.

Para nuestro "**Kit de Robótica**" es importante establecer alianzas con empresas que vendan componentes electrónicos para las piezas del robot.

- **Alianzas entre empresas no competidoras:** Suceden todo el tiempo, sobre todo cuando tienen productos dependientes.

Continuando con nuestro ejemplo, realizaremos alianzas con empresas de publicidad.

- **Alianzas entre empresas competidoras:** Se da principalmente cuando las dos empresas están en un mercado con muchos riesgos, por lo que se unen para poder prevenirlos.

Realizaremos una alianza con la empresa RoboTix quienes ofrecen un kit de robótica para niños de primaria.

- **Empresas conjuntas que crean NUEVOS NEGOCIOS:** dos empresas con diferentes negocios se unen para innovar como parte del modelo de negocio.



- 3 **Estructura de costos:** son todos los costos que tendrá la empresa para hacer funcionar el modelo de negocio. Para definir los costos se tienen en cuenta las actividades, socios y recursos clave. Existen cuatro tipos de costos según el modelo CANVAS: **costos fijos**, **variables**, **economías de escala** (varían según el volumen de compra) y **economías de campo** (varían según el campo de acción).

En el siguiente tutorial virtual estudiaremos en qué consiste cada uno de los tipos de costos.



- Visita tu aula virtual y observa el tutorial "**Actividades clave, red de asociados y costos**" código: 5-17-01.

Manos a la obra

Definiendo las actividades, relaciones estratégicas y los costos

Teniendo en cuenta lo estudiado en la experiencia define:

- 1 Las actividades clave para desarrollar tu idea de negocio.
- 2 Las alianzas fundamentales para que tu negocio sea exitoso: de acuerdo al tipo de alianzas escribe el nombre de las empresas con las que puedas asociarte.
- 3 Los costos que le generaría a tu empresa la ejecución de la idea de negocio. Clasifícalos de acuerdo a los 4 tipos existentes (fijos, variables, economías de escala y economías de campo).

Escribe en el archivo de Word en donde vienes desarrollando el modelo **CANVAS** para tu idea de negocio y completa los campos correspondientes a las "**Actividades clave**", "**Alianzas clave**" y "**Estructura de costos**".



Para no olvidar

Las alianzas clave permitirán construir una potente red que te hará diferente de tu competencia.

¿Qué Aprendí?



En esta experiencia se evaluará el siguiente entregable:

Archivo de Word con todos los campos del modelo CANVAS diligenciado. Especialmente los correspondientes a "Actividades clave", "Alianzas clave" y "Estructura de costos".

¿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



★ Conozco el concepto de costos y la importancia de calcularlos.



★ Defino las actividades clave, las alianzas estratégicas y los costos para ejecutar nuestro producto o servicio.



★ Reconozco la importancia de la definición de las actividades clave, las alianzas estratégicas y la estructura de costos para el desarrollo de la propuesta de valor.



★ Desarrollo las diferentes actividades siguiendo de manera ordenada las instrucciones dadas en el aula de clases.



Soy creativo



Cuéntale a tus padres acerca de cada una de las **actividades** que va a realizar tu **empresa** y pídeles ayuda para **calcular** cuánto sumarán los **costos** que debe asumir tu empresa para su **funcionamiento**.



Para reforzar



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

