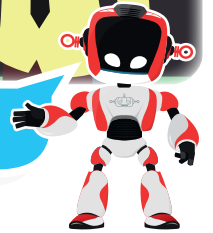




Identificar los medios necesarios para ofrecer y entregar una propuesta de valor exitosa garantizará ingresos. ¡Aprendamos cómo lograrlo!



Nuestra meta

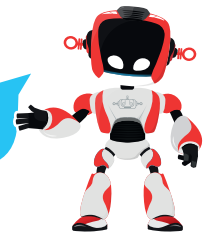
En esta experiencia aprenderemos acerca del flujo de ingresos y los recursos clave para crear y ofrecer una propuesta de valor.

¿Cómo lo haremos?

- 1 Mediante una lectura conoceremos la importancia de los aportes de cada grupo de clientes.
- 2 Siguiendo un texto aprenderemos a identificar los recursos importantes para la idea de negocio.
- 3 Observando un tutorial estudiaremos las principales formas de obtener ingresos y definir recursos.
- 4 Con un reto definiremos los ingresos y recursos clave para hacer funcionar la idea de negocio.

Planifiquemos

Momento	Actividad	Recurso	Tiempo
Inicio experiencia 15	Nuestra meta, ¿Cómo lo haremos?	Libro	15 min
Activando Presaberes	Lectura: "¿Qué aportan nuestros clientes?"	Libro	5 min
Aprendamos haciendo	Lectura: "Los recursos clave"	Libro	10 min
	Tutorial virtual: "Analizando los ingresos y recursos clave"	Virtualtek: Video código 9-15-01	10 min
Manos a la obra	Definiendo los ingresos y recursos necesarios	Libro, computador	35 min
¿Qué aprendí?		Libro	
¿Qué logré?	Autoevaluación	Libro	5 min
Soy creativo	Planifica	Libro, computador	Flexible
Para reforzar	Visita virtual	Virtualtek	Flexible



Ten el valor de

Evitar que tus gastos sean mayores que tus ingresos.

Activando
Presaberes



¿Qué aportan nuestros clientes?

Mantener a los **clientes satisfechos** con nuestros **productos** o **servicios** y brindarles una excelente atención en todas las etapas del negocio (entrega de información, venta y posventa) aumenta la **probabilidad** de que los **clientes actuales** nos aporten **nuevos clientes**.

Tener clientes **satisfechos** genera **fidelidad** porque crea un vínculo **positivo** que facilitará una relación duradera a lo largo del tiempo. Sin embargo, no se pueden desconocer las **opiniones** de los **clientes insatisfechos** o **inconformes**, puesto que son ellos quienes nos ayudarán a realizar un alto en el camino para determinar cuáles son las **falencias** que están presentando la **empresa, los productos** o **servicios**.



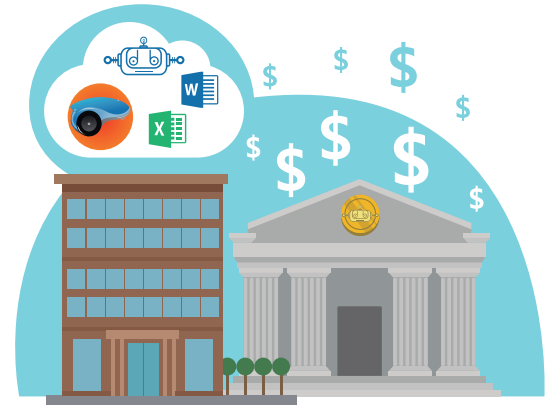
Es de vital importancia **escuchar** a los **clientes**, especialmente cuando las **relaciones** no son las **mejores**, porque de ellos se **obtiene información** de **primera mano**. El conocimiento de la experiencia del consumidor permitirá mejorar lo que oferta la empresa y con ella, las relaciones entre los clientes en su totalidad.

Aprendamos
haciendo



Generación de ingresos y recursos clave

Continuando con el desarrollo del lienzo del **modelo Canvas** corresponde ahora tratar el **flujo de ingresos**, el último bloque relacionado directamente con los **clientes** que permite validar la forma como se analizaron los bloques de **segmentación**, la **propuesta de valor**, los **canales** y la **relación con los clientes**.



El **flujo de ingresos** representa el **efectivo** que una **empresa** genera de cada uno de los diferentes **segmentos de clientes** definidos. Este campo del **modelo Canvas** no solo hace referencia a las **ventas** sino también a la importancia de **generar ingresos** para contar con la capacidad financiera que les permita responder por los **gastos** futuros. Para un modelo de negocios se pueden definir diferentes tipos de **fuentes ingresos**. Entre los que se destacan:

- Venta de productos:** es la transferencia de los derechos de propiedad de un producto al comprador.
- Cuota o cobro por uso:** el ingreso se genera por el pago que realizan los clientes por usar un servicio.



c. Cuota de suscripción: es la venta de acceso a un producto o servicio por un periodo de tiempo determinado.

d. Cobro por préstamo o alquiler: corresponde a la venta temporal de los derechos de acceso y uso sobre un bien.

e. Licencia de uso: con ella se transmiten los derechos de uso de un producto que cuenta con protección de propiedad intelectual.

f. Cobro de comisión: son los ingresos que se obtienen cuando se intermedia entre dos o más partes.

g. Cobro por publicidad: ingresos que se obtienen por publicitar un producto, servicio o marca.



Sin embargo, para la definición de las **fuentes de ingresos** es importante responder interrogantes como: ¿**cuáles serán las fuentes de ingreso** que provienen de cada segmento de clientes y propuesta de valor? ¿**Por qué paga** actualmente cada segmento de clientes?, ¿**cuánto están pagando actualmente** los clientes por productos o servicios parecidos?, ¿**cuánto estará dispuesto a pagar** cada segmento de clientes por nuestro producto o servicio?, ¿cuál será la forma en que nuestros clientes **prefieren pagar**?

Después de haber completado el campo correspondiente al **flujo de ingresos** se requiere diligenciar el campo **recursos clave**, que no son más que los **activos** o **elementos** necesarios para que el modelo funcione.

Un **recurso** es cualquier **fuentes** o suministro utilizado para la **producción** de un **beneficio** y se caracterizan por ser **limitados**, **escasos** y por tener una utilidad **determinada**. Los recursos permiten a las empresas **crear** y **ofrecer** la **propuesta de valor**, llegar a los **segmentos de mercado**, mantener las **relaciones** con los **clientes** y **generar ingresos**.

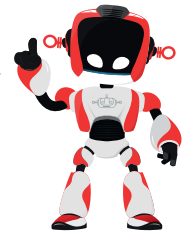
Cada una de las **actividades** que realiza una empresa necesita de unos **recursos**, por eso se debe realizar un análisis de los que requiere un **modelo de negocio** y luego **identificar cuáles son realmente clave**. Algunos recursos pueden ser **propios** o **provenir** de los **socios**. Independiente del tipo de **recursos**, es importante que sean explotados al máximo a través de las actividades que también se especifican dentro del **modelo Canvas**.



- Visita tu aula virtual y aprende más con el tutorial "**Analizando los ingresos y recursos clave**" código: 9-15-01.

Para no olvidar

Los ingresos se dividen en transaccionales (un solo pago) y recurrentes o por servicios posventa.

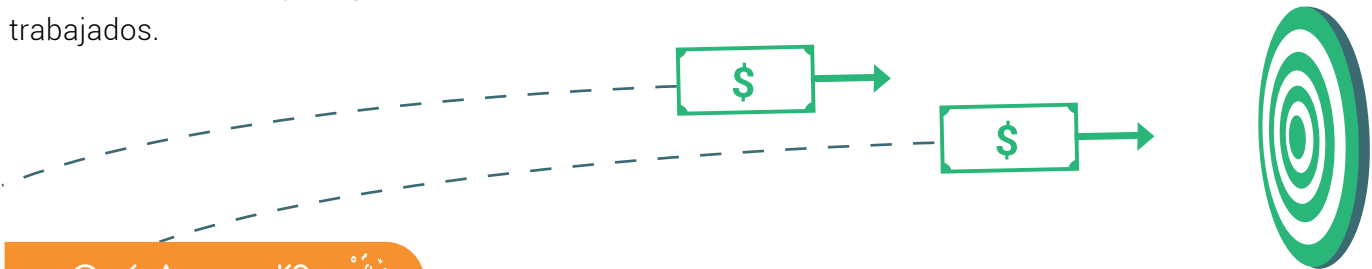


Manos a la obra 

Definiendo los ingresos y recursos necesarios

Teniendo en cuenta lo estudiado en la sección Aprendamos haciendo y lo observado en el tutorial virtual ingresa a Excel y desarrolla lo siguiente:

- 1 En la hoja 1 crea una **tabla** en la que relaciones cada **segmento de mercado** con la forma en la que ellos generarán **ingresos** a tu modelo.
- 2 En la hoja 2 construye una tabla con la relación de los recursos clave para llevar a cabo tu idea de negocio.
- 3 Cambia el nombre de cada hoja por "Fuente de ingresos" y "Recursos clave" respectivamente. Además asigna un color a cada etiqueta.
- 4 Luego de definir las fuentes de ingreso y los recursos clave de tu idea de negocio, ingresa a tu modelo Canvas en línea, disponible en el sitio www.bmfiddle.com y diligencia los campos correspondientes a los bloques trabajados.

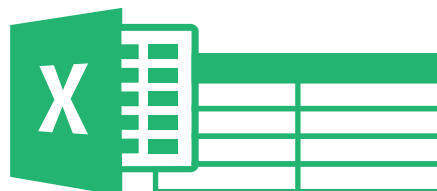


¿Qué Aprendí?



En esta experiencia se evaluarán los siguientes entregable:

- 1 Archivo en Excel con las correspondientes tablas.
- 2 Lienzo del modelo en línea con los campos de flujo de ingresos y recursos clave actualizados.





Para no olvidar

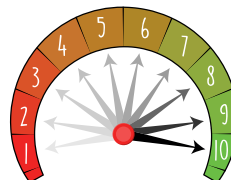
Los recursos se clasifican en: humanos, intelectuales, financieros y físicos.

¿Qué logré?

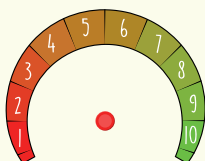


★ Dibuja la aguja del medidor en el nivel que consideres fue tu desempeño en esta experiencia.

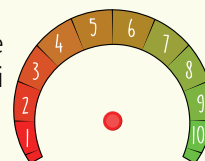
- 7-10: sé hacerlo fácilmente
- 4-6: hago pero se me dificulta
- 1-3: necesito ayuda para lograrlo



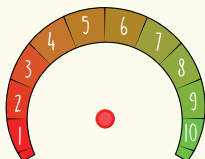
★ Conozco la importancia de los aportes de cada grupo de clientes. Conozco la importancia de los aportes de cada grupo de clientes.



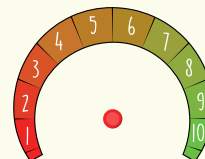
★ Establezco las diferentes fuentes de ingreso que aportaran recursos a mi idea de negocio.



★ Defino los recursos necesarios para la ejecución de mi idea.



★ Desarrollo las actividades asignadas de manera responsable.



Soy creativo



Luego de estudiar las diferentes formas de generar ingresos para tu **idea** de **negocio** y de la creación del listado de los **recursos clave** para su ejecución, **comparte** estos **resultados** con tu **familia**.



Para reforzar



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



