



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



### Nuestra meta

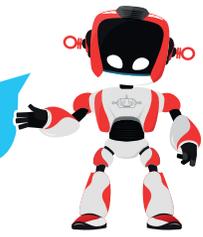
En esta experiencia aprenderemos acerca del flujo de ingresos y los recursos clave para crear y ofrecer una propuesta de valor.

### ¿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**.



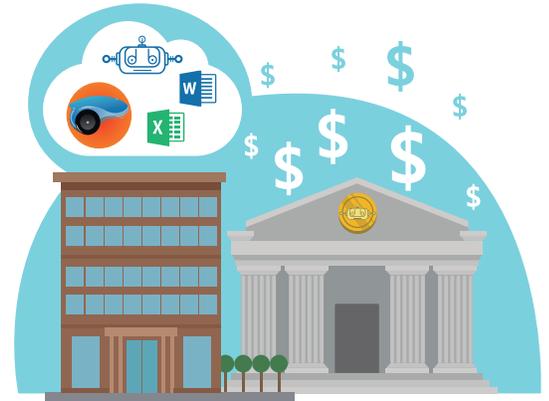
Es de vital importancia **escuchar** a los **clientes**, especialmente cuando las **relaciones** no son las **mejores**, porque de ellos se **obtiene información** de **primera mano**. El conocimiento de la experiencia del consumidor permitirá mejorar lo que oferta la empresa y con ella, las relaciones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

- a. **Venta de productos:** es la transferencia de los derechos de propiedad de un producto al comprador.
- b. **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.

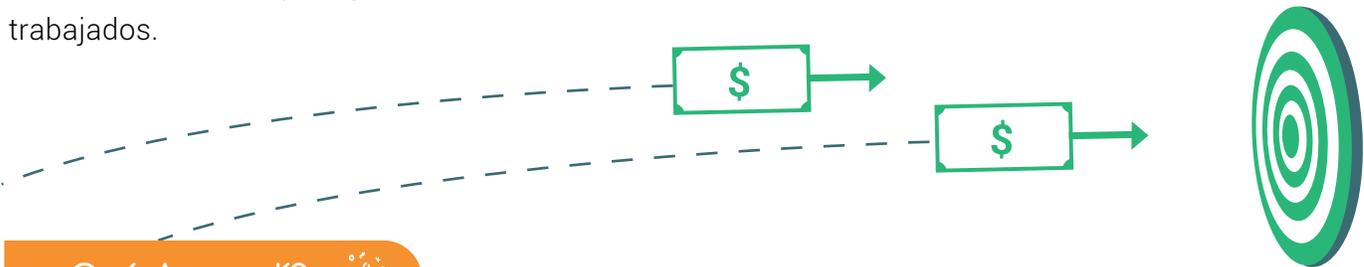


Manos a la obra 

## 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](http://www.bmfiddle.com) y diligencia los campos correspondientes a los bloques trabajados.

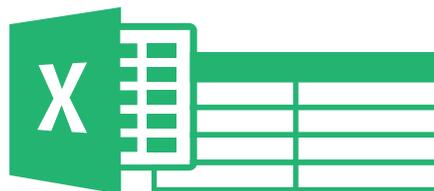


¿Qué Aprendí?



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

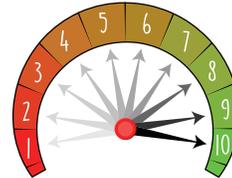
Los recursos se clasifican en: humanos, intelectuales, financieros y físicos.

¿Qué logré?



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

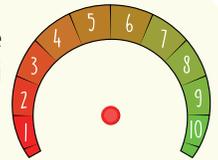
- 7-10: sé hacerlo fácilmente
- 4-6: hago pero se me dificulta
- 1-3: necesito ayuda para lograrlo



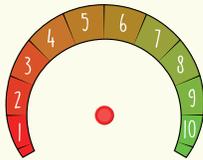
★ Conozco la importancia de los aportes de cada grupo de clientes. Conozco la importancia de los aportes de cada grupo de clientes.



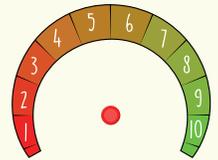
★ Establezco las diferentes fuentes de ingreso que aportaran recursos a mi idea de negocio.



★ 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".

Virtualek

