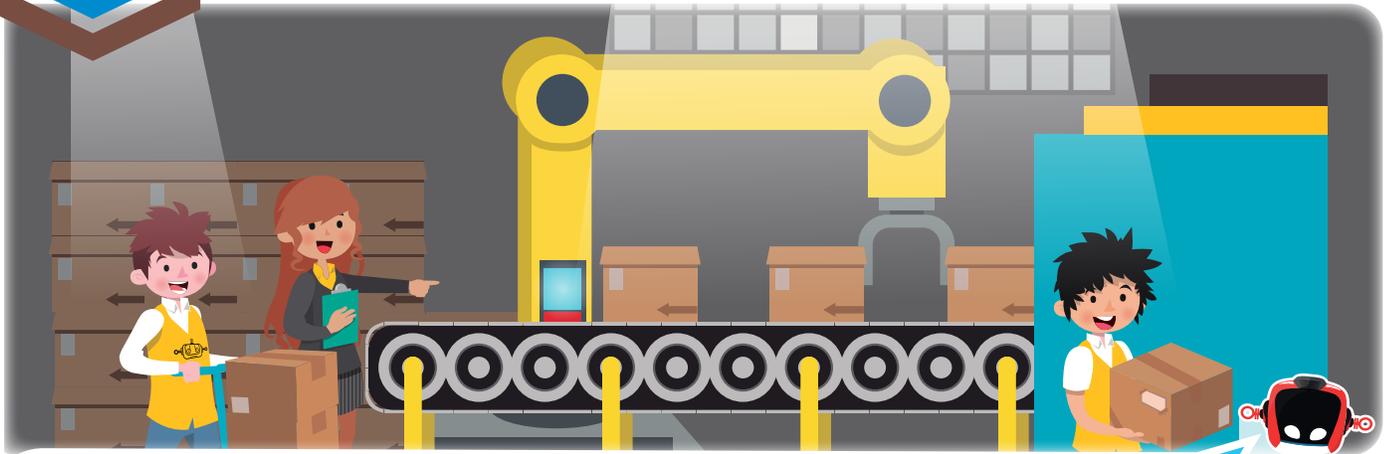


Las actividades para tener un modelo exitoso



Todo negocio o empresa ejecuta unas actividades fundamentales para su correcto funcionamiento. ¡Identifica cuáles requiere tu idea de negocio!

Nuestra meta

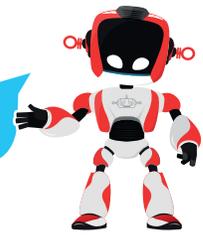
En esta experiencia aprenderemos a identificar las actividades clave determinantes para el éxito de nuestra idea de negocio.

¿Cómo lo haremos?

- 1 Mediante una lectura conoceremos la importancia de la ejecución de actividades en las organizaciones.
- 2 Siguiendo un texto aprenderemos sobre las actividades clave de una idea de negocio.
- 3 Con un tutorial virtual aprenderemos a definir las actividades clave de nuestra idea de negocio.
- 4 Con varias actividades pondremos en práctica lo aprendido en la experiencia.

Planifiquemos

Momento	Actividad	Recurso	Tiempo
Inicio experiencia 16	Nuestra meta, ¿Cómo lo haremos?	Libro	15 min
Activando Presaberes	Lectura: "Actividades dentro de una organización"	Libro	5 min
Aprendamos haciendo	Lectura: "Las actividades clave"	Libro	10 min
	Actividad Virtual: "Definiendo las actividades clave"	Virtualtek: Tutorial código 9-16-01	10 min
Manos a la obra	Completando el lienzo del modelo	Libro, computador	35 min
¿Qué aprendí?	Evaluación	Libro	10 min
¿Qué logré?	Autoevaluación	Libro	5 min
Soy creativo	Comparte	Libro, computador	Flexible
Para reforzar	Visita virtual	Virtualtek	Flexible



Ten el
valor de

Desarrollar todas las actividades, que tienes asignadas, de manera correcta y a tiempo.

Activando
Presaberes



Actividades dentro de una organización

Las **organizaciones desarrollan** una serie de **actividades**, las cuales se agrupan para dar origen a **procesos** que **interactúan** entre sí permitiendo el **funcionamiento** de dichas **organizaciones**. La identificación de estas actividades puede parecer una tarea sencilla, pero no lo es y muchas empresas pueden llegar incluso a no **ejecutarlas**, o peor aún, a **ejecutarlas mal**. Esta situación indica que la definición e identificación de actividades no fue clara.



A la hora de realizar el proceso de definición de **actividades** existe la tendencia de tener presente únicamente aquellas implicadas directamente con la **generación de ingresos**, dejándose por fuera las **actividades de control** y **gestión** importantes para el **correcto funcionamiento** de la empresa.

Así, por ejemplo, si se pregunta cuáles son las **actividades** de una empresa de **robótica**, la mayoría del personal responderá que fabricar y vender robots, pero serán pocas personas las que citen las actividades de **capacitar** a los clientes, **inspeccionar** pedidos, hacer **mantenimientos** de equipos e infraestructuras, **gestionar** la formación del personal y otras muchas actividades no relacionadas directamente con la fabricación de los robots.

En conclusión, lo ideal es que las personas de una empresa sean capaces de identificar cada una de las actividades que en ella se realiza, desde el mínimo nivel hasta el máximo, con el fin de definir perfectamente los límites de los procesos.



Aprendamos
haciendo



Las actividades clave

En experiencias anteriores realizamos la identificación de **los clientes** que se atenderán con la idea de negocio, definimos la **propuesta de valor** para ellos, especificamos los **canales de distribución** y **comunicación**, pensamos en cómo mantener la **relación con los clientes**, indicamos cómo se generarían **ingresos** y qué **recursos** necesitaríamos para la creación de la oferta de valor. Ahora nos corresponde estudiar la forma como serán usados los recursos de manera eficiente.



¿Sabías que?

Toda empresa requiere actividades para funcionar, pero no son las mismas para todos los negocios, ni todas las actividades son clave?



Recordemos que una **empresa** u **organización** desarrolla una serie de **actividades** o **procesos** y cada uno posee diferente nivel de importancia. Por ejemplo, si el objetivo principal de una empresa es vender productos por Internet, una actividad principal es mantener la seguridad de las transacciones y los datos de los clientes.

Para funcionar correctamente todo modelo de negocios necesita establecer una serie de **actividades**, sin embargo, no todas son **clave**. Por lo anterior, es importante que revisemos el trabajo realizado en los bloques anteriores del **modelo Canvas** y pensemos cuáles encierran **actividades determinantes** para el **éxito** de nuestro **negocio**.

Las **actividades clave** se clasifican en:

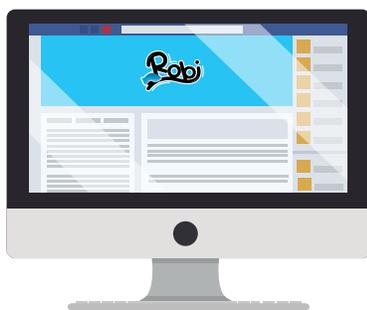
Actividades de Producción: son aquellas actividades que se ejecutan en los procesos de **diseño, fabricación** y **entrega** de un producto. Este tipo de actividades son importantes para aquellas empresas de manufactura y reparación.



Actividades de solución de problemas: pertenecen a este grupo las actividades desarrolladas por empresas cuyo objetivo principal es la **materialización** de la **creatividad** y el **conocimiento** en **soluciones** para los **problemas** individuales de sus clientes.

Actividades de creación de plataformas y construcción de redes: este grupo de actividades es utilizado por aquellos modelos de negocio que cuentan con una **plataforma** como recurso **clave**, las cuales requieren de tareas de administración, prestación del servicio y promoción de la plataforma.

Para la definición de las **actividades clave** para nuestro modelo de negocio es importante resolver los siguientes interrogantes:



¿Qué **actividades clave** requiere nuestra propuesta de valor?

¿Cuáles requieren nuestros **canales de distribución**?

¿Cuáles nuestra **relación con los clientes**?

¿Cuáles los **flujos de ingresos**?



- Visita tu aula virtual y aprende más con el tutorial "Definiendo las actividades clave" código: 9-16-01.



Para no olvidar

Las actividades clave corresponden al octavo bloque de construcción del modelo de negocios Canvas.

Manos a la obra 

Completando el lienzo del modelo

Estamos en el **bloque 7** del **modelo de negocio Canvas** y corresponde ahora identificar las actividades clave necesarias para llevar a cabo la idea de negocio. Para lograrlo, ingresa al programa Word y desarrolla lo siguiente:

Toma los recursos clave definidos en la sección manos a la obra de la experiencia anterior y crea un **listado** de cada uno. Luego Identifica todas las **actividades clave** que requiere cada recurso para ser explotado al máximo. Organiza la información utilizando **listas multinivel**. Observa el ejemplo:

Actualiza el campo referente a las **actividades clave** de tu **modelo Canvas** en línea disponible en el sitio web www.bmfiddle.com



¿Qué Aprendí?



En esta experiencia se evaluarán los siguientes entregables:

Archivo de Word con la relación recursos – actividades clave de tu modelo de negocio.

Modelo Canvas actualizado en el sitio web www.bmfiddle.com con la información correspondiente a las **actividades clave**.





Para no olvidar

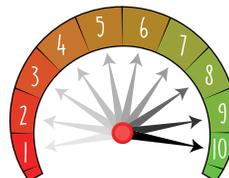
Las actividades clave se clasifican en: actividades de producción, resolución de problemas y creación de plataformas y construcción de redes.

¿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 las actividades en las organizaciones.



★ Reconozco los diferentes tipos de actividades clave aplicables a una idea de negocio.



★ Especifico las actividades clave para mi idea de negocio.



★ Desarrollo las tareas asignadas de manera responsable.



Soy creativo



Comparte con tus padres los **resultados** obtenidos luego de la definición de las **actividades clave** de tu **idea de negocio**. **Explícales** la importancia del tener claridad en qué **actividades** son fundamentales para un **negocio** y los **beneficios** que esta organización trae a la hora de iniciar a emprender.



Para reforzar



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



