

Gestión de Negocios. Grado 10°. Guía 2.

A PASOS DE GIGANTE CON MI EMPRENDIMIENTO



DBA intencionados:

Matemáticas (DBA 7)

Resuelve problemas mediante el uso de las propiedades de las funciones y usa representaciones tabulares, gráficas y algebraicas para estudiar la variación, la tendencia numérica y las razones de cambio entre magnitudes.

INDICADORES

Conceptual:

Reconoce la importancia de diseñar modelos de negocios como escenario para viabilizar ideas de negocio.

Procedimental:

Diseña el modelo de negocios, teniendo en cuenta la estructura de la metodología CANVAS.

Actitudinal:

Asume con responsabilidad la importancia de diseñar e implementar modelos de negocios con la metodología CANVAS, para la proyección de un plan de negocios.

A. VIVENCIA

Trabajo individual.

1. Identifico 3 actividades claves de mi empresa y establezco 3 estrategias por actividad, que me permitan mejorarla y generar valor a mi negocio.
2. Determino 2 aliados estratégicos, diferentes a los propuestos en mi modelo de negocio, y explico porque pueden contribuir a la generación de valor y crecimiento de mi empresa.

BC. FUNDAMENTACIÓN Y EJERCITACIÓN.

TRABAJO INDIVIDUAL.

1. Consolido la construcción de mí modelo de negocio, siguiendo la metodología CANVAS, para ello realizamos las siguientes actividades:
 - **Costos:** Implica todos los costos que tendrá la empresa, una vez analizadas las actividades, los socios y los recursos clave. Además, será una forma de saber cuál es el precio que tendrá que pagar el cliente para adquirir el producto o servicio.
 2. Identifico ¿cuáles son los costos más importantes en el modelo de negocios?, ¿cuáles de los recursos clave son los más costosos?, ¿cuáles actividades clave son los más costosos?, ¿armar la propuesta de valor es de bajo costo? Ejemplos: costos variables, salarios, costos fijos, infraestructura, entre otros.
- **Ingresos:** que ingresos entran en nuestra empresa; cómo es el flujo (mensual, semanal, diario); cómo y cuánto está dispuesto a pagar tu cliente. Todas estas cosas tienen que ser coherentes con la propuesta de

valor de nuestra empresa. Esto nos permitirá ver el margen de las distintas fuentes de ingresos para poder tomar decisiones acerca de la rentabilidad de la compañía.

3, Defino claramente la percepción de los ingresos basado en la visión de negocios y la selección adecuada de los segmentos de clientes.

D. APLICACIÓN

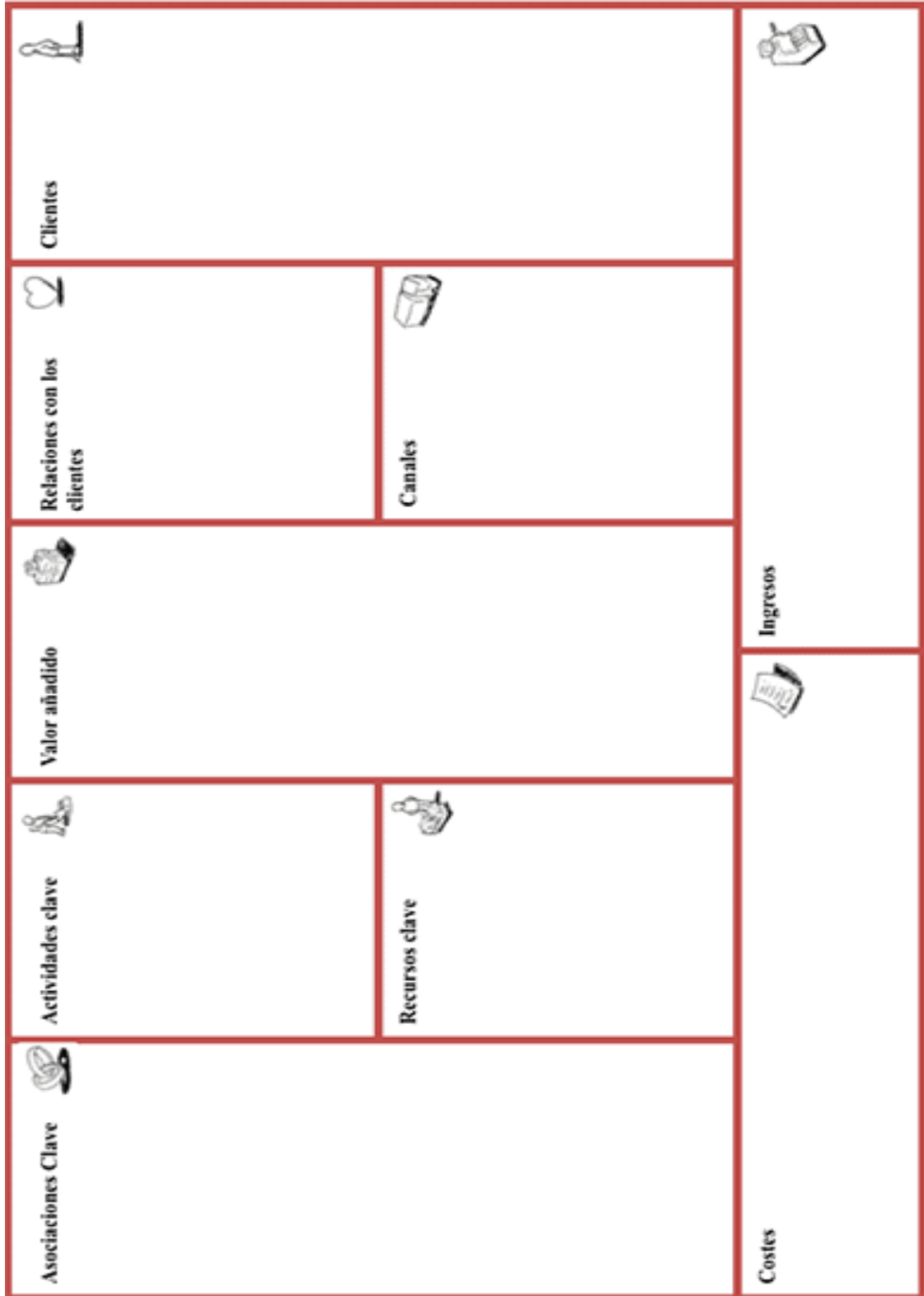


Trabajo individual.

1. Resumo la información obtenida de mi modelo de negocio a través del diligenciamiento del lienzo CANVAS.
2. Comparto con mi familia la propuesta de idea de negocio y dialogo alrededor de los roles que cada uno podría asumir en la puesta en marcha de dicha idea.

Trabajo con el docente.

3. Comparto con el docente mi modelo de negocio, para que valore mis aprendizajes.



Referencias Bibliográficas

- http://culturaemprededora.extremaduraempresarial.es/wp-content/uploads/2012/09/Guia-Did%C3%A1ctica_Modelo-Canvas-1.pdf
- [https://accioncontraelhambre.org › documents://www.culturaemprededora.extremaduraempresarial.es](https://accioncontraelhambre.org/documents://www.culturaemprededora.extremaduraempresarial.es)
- <https://escuela-emprededores.alegra.com/marketing/>
- <https://modelocanvas.info/relacion-clientes/>
- <https://emprededoresynegocios.com/modelo-de-negocios/>
- <https://www.urosario.edu.co/Periodico-Nova-Et-Vetera/Empresa/Las-claves-de-un-emprendimiento-exitoso/>
- <https://bambucreativos.com/modelo-canvas-para-emprededores/>