**HOJA DE TRABAJO**

**CANVAS**

|  |  |
| --- | --- |
| **OBJETIVO DE** **APRENDIZAJE** | (Este módulo, en su diseño inicial, no está asociado a Objetivos de Aprendizaje de la Especialidad, sino a Genéricos. No obstante, para su desarrollo, puede asociarse a un Objetivo de la Especialidad como estrategia didáctica). |
| **APRENDIZAJE ESPERADO** | **1** Diseña y ejecuta un proyecto para concretar iniciativas de emprendimiento, identificando las acciones a realizar, el cronograma de su ejecución y los presupuestos, definiendo alternativas de financiamiento y evaluando y controlando su avance. |
| **CRITERIOS DE EVALUACIÓN** | **1.3** Formula los objetivos para un plan de acción de una iniciativa de emprendimiento personal, productivo o social, considerando las condiciones del entorno y personales.**1.4** Formula un presupuesto detallado, determinando los recursos (financieros, humanos, tecnológicos y otros) requeridos para el desarrollo de su iniciativa, los plazos y los factores externos que afectan su desarrollo. |
| **OBJETIVOS DE APRENDIZAJE GENÉRICOS** | **A.** Comunicarse oralmente y por escrito con claridad, utilizando registros de habla y de escritura pertinentes a la situación laboral y a la relación con los interlocutores.**C.** Realizar las tareas de manera prolija, cumpliendo plazos establecidos y estándares de calidad, y buscando alternativas y soluciones cuando se presentan problemas pertinentes a las funciones desempeñadas.**D.** Trabajar eficazmente en equipo, coordinando acciones con otros in situ o a distancia, solicitando y prestando cooperación para el buen cumplimiento de sus tareas habituales o emergentes.**J.** Emprender iniciativas útiles en los lugares de trabajo y/o proyectos propios, aplicando principios básicos de gestión financiera y administración para generarles viabilidad.**L.** Tomar decisiones financieras bien informadas y con proyección a mediano y largo plazo, respecto del ahorro, especialmente del ahorro previsional, de los seguros, y de los riesgos y oportunidades del endeudamiento crediticio, así como de la inversión. |

**Hoja de Trabajo Modelo de Negocios Canvas**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ALIADOS CLAVE** | **ACTIVIDADES CLAVE**¿Cuáles son las actividades a futuro a realizar? | **PROPUESTA DE VALOR**¿Qué hace tu aplicación especial, distinta o mejor?¿Cuáles son las principales funciones? | **RELACIÓN CON EL CLIENTE**¿Cómo va a atraer clientes/usuarios? | **SEGMENTOS DE CLIENTES**¿Quiénes son los clientes, usuarios? |
| **RECURSOS CLAVE** | **CANALES** |
| **ESTRUCTURA DE COSTO** | **ESTRUCTURA DE INGRESOS** |

**Un modelo de negocio Canvas se divide en nueve módulos básicos:**

1. **Segmento de clientes:** Ya que los clientes son la base principal de todo modelo de negocio, debemos de definir a qué segmento nos vamos a dirigir. Para esto, debemos conocer sus gustos, preferencias y necesidades. En otras palabras, se trata de conocer el nicho de mercado e identificar oportunidades de nuestro negocio.
2. **Propuesta de valor:** Es lo que nos hace diferentes al resto. Este valor viene dado por la capacidad de nuestros productos de dar una respuesta a las necesidades del mercado, como solución a través de los productos o servicios de nuestra empresa. En definitiva, esta propuesta se trata de diseñar la razón por la que los clientes nos comprarán.
3. **Relación con el cliente:** Una vez diseñadas las dos partes anteriores, es necesario saber cómo relacionarlas. Aquí cobran especial importancia los servicios de nuestro negocio. Un buen diseño de estas relaciones nos permitirá tener una buena imagen y prestigio. Puedes ver algunos ejemplos en el siguiente [enlace](https://martin.click/marketing-online/canvas-relaciones-con-clientes/).
4. **Canales (de distribución, comunicación y de la estrategia publicitaria):** Una cuestión a tener en cuenta es la de cómo entregar la propuesta de valor a nuestro cliente, y a través de qué canales interactuar con ellos. Ejemplos: Redes sociales, Play Store, Steam, Canales de televisión, etc.
5. **Ingresos:** Son varios los aspectos a fijar en este apartado. Sin embargo, uno que se tiene poco en cuenta es definir el momento de su recibo. ¿Antes o después del pago a nuestros proveedores? En definitiva, debemos de hallar una estructura de ingresos sólida, que amortice nuestra propuesta de valor.
6. **Actividades clave:** ¿Qué actividades vamos a desarrollar? Debemos diseñar las actividades que darán valor a nuestra marca, y establecer las estrategias necesarias para potenciarlas.
7. **Recursos clave:** ¿De qué recursos vamos a disponer? El uso de estos deberá definirse en consonancia con los objetivos a corto o largo plazo. Ejemplos: Programadores para la mantención de la solución tecnológica, Arriendo de servidor, oficina, etc.
8. **Socios clave:** El otro aspecto del mercado en el que vamos a trabajar, se refiere a los socios con los que nos vamos a aliar. Estos nos permitirán alcanzar el éxito potenciando nuestra propuesta de valor, dándonos mayor solidez y reforzando la eficacia de nuestro modelo de negocio.
9. **Estructura de costes:** Consiste básicamente en identificar los costes, clasificarlos con el objetivo de cuantificar la inversión que da sustento al modelo de negocio. Esto permitirá definir un correcto precio a la propuesta de valor.

En otras palabras, el modelo Canvas consiste en definir los diferentes aspectos de un negocio a partir de nuestra **propuesta de valor**. Pues esta tiene que llegar a una serie de clientes específicos, gracias a una serie de canales. Pero al mismo tiempo, la propuesta se debe relacionar con las actividades y recursos, además de los socios clave con los que se va a trabajar. Por último y no menos importante, también hay que tener en cuenta la estructura de costes y las líneas de ingresos del negocio.

**Video Canvas**

<https://www.youtube.com/watch?v=GGIGA801gqs&feature=youtu.be>