



Lección 21

HACIENDO REAL EL MODELO DE NEGOCIOS

Resumen

Los alumnos retomarán de manera grupal el desarrollo de modelo de negocios que realizaron durante la sesión anterior, y completarán su lienzo de modelo de negocio. Esto los llevará a tener una idea completa y clara de las etapas que deben pensar para ello.

Agenda



Continuación de construcción del Lienzo de modelo negocios 🕒 (45 minutos)

Cierre 🕒 (5 min)

Objetivos



- Conocer las etapas de un modelo de negocios.
- Expandir sus ideas para pensar en su propia idea.
- Crear un modelo de negocio grupal conforme aprenden.

Preparación



- Lienzo de modelo de negocios por alumno.

Lienzo de modelo de negocios
Emprendel-HEROES

Idea		Nombre		Fecha	
Explica tu idea de negocio	Describe el problema	Explica tu propuesta de valor	¿Cómo generas ingresos?		
	Describe a tus clientes	Define tu publicidad y distribución	Describe tu plan de crecimiento		

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD

Explica tu idea de negocio (vertientes del modelo de negocio)

Actividad:

A continuación responderán las siguientes preguntas que les ayudará a completar la información del lienzo de modelo de negocios visto en la sesión anterior de emprendimiento, es decir, retomarán la construcción del lienzo, por equipos o grupalmente (cómo lo trabajaron anteriormente).

Al finalizar la sesión todos deberán tener los lienzos terminados.

- **¿Su idea de negocio implica alguna vertiente de desarrollo tecnológico? Explica cuál (abierta)**
- **¿Su idea de negocio implica alguna vertiente de desarrollo científico? Explica cuál (abierta)**
- **¿En qué consiste la innovación de su idea de negocio? Explica cuál (abierta)**
- **Describe detalladamente tu producto y/o servicio, menciona también cómo lo has desarrollado o desarrollarías. (Esto nos permitirá saber cómo has logrado/lograrás tener tu producto/servicio terminado).**

Haciendo uso de su lienzo de modelo de negocio, podrán escribir en el apartado "Explicación de negocio" los puntos a los que llegaron en conjunto con las preguntas anteriores.

Describe a tus clientes

Actividad:

La siguiente etapa a trabajar es "Describe a tus clientes" para la cuál deberán responder las siguientes preguntas y llegar a una conclusión juntos y plasmarla en el lienzo de modelo de negocio en el apartado correspondiente.

- **¿A qué tipo de cliente se dirigen? (cerrada) *Puedes seleccionar más de una opción**
 - A. Personas
 - B. Empresas

En caso de elegir PERSONAS, realicen las siguientes preguntas:

- **Edad: (multiselección)**
 - A. Niños
 - B. Adolescentes



Consejo de la lección

Desarrollo tecnológico: Uso sistemático del conocimiento y la investigación dirigidos hacia la producción de materiales, dispositivos, sistemas o métodos incluyendo el diseño, desarrollo, mejora de prototipos, procesos, productos, servicios o modelos organizativos (LCTI). Ejemplo: Tienes una aplicación móvil.



Consejo de la lección

Desarrollo científico: Uso sistemático del conocimiento y la investigación dirigidos hacia la producción de materiales, dispositivos, sistemas o métodos incluyendo el diseño, desarrollo, mejora de prototipos, procesos, productos, servicios o modelos organizativos (LCTI). Ejemplo: Tienes una aplicación móvil.



Consejo de la lección

Innovación en proceso: Se logra mediante cambios significativos en las técnicas, los materiales y/o los programas informáticos empleados, que tengan por objeto la disminución de los costes unitarios de producción o distribución, mejorar la calidad, o la producción o distribución de productos nuevos o sensiblemente mejorados.



Objetivos de la plática

- Consulta previamente: http://dof.gob.mx/nota_detalle_popup.php?codigo=5096849

- C. Adultos
- D. Adultos mayores

- **Género (multiselección)**
 - A. Femenino
 - B. Masculino
- **Nivel de ingresos (multiselección)**
 - A. Bajo
 - B. Medio
 - C. Alto
- **Tipo de población (multiselección)**
 - A. Rural
 - B. Urbano
- **Con base en lo que seleccionaron, describe en un párrafo el perfil de la persona que va a adquirir su producto o servicio. (abierto) Máximo 150 palabras**

En caso de elegir EMPRESAS, realicen las siguientes preguntas:

- **Estratificación de la empresa**
 - A. Micro
 - B. Pequeña
 - C. Mediana Empresa
- **Si su cliente es una empresa, describan las características de la empresa. (tipo de actividad, ubicación, tamaño, qué productos vende, etcétera). (abierto) Máximo 200 palabras**

En caso de elegir EMPRESAS Y PERSONAS, realicen las siguientes preguntas:

- **Si aplica ¿De qué manera sus productos y/o servicios ayudan / apoyan directamente al desarrollo de tu comunidad? Expliquen cómo sus productos mejoran el capital humano, las condiciones económicas y el bienestar de su comunidad. Por ejemplo: la venta de café tiene como clientes personas que gustan de beber café por las mañanas. Sin embargo, con un porcentaje de la venta de producto, se apoya a diversas comunidades rurales en Chiapas.(abierto) Máximo 150 palabras**

Explica tu propuesta de valor

Actividad:

La siguiente etapa a trabajar trata sobre crear su "Propuesta de valor" para la cuál deberán responder las siguientes preguntas y llegar a una conclusión juntos y plasmarla en el lienzo de modelo de negocio en el apartado correspondiente.

- **¿Cuáles son los beneficios que ofrece su producto o servicio? *Puedes seleccionar más de una opción. (multiselección)**
 - A. Buen precio
 - B. Artículos adicionales que se ofrecen al comprar el producto o servicio

- C. Innovador
- D. Rápido
- E. Buena calidad
- F. Diseño funcional / Atractivo
- G. Seguimiento al cliente después de la compra
- H. Respeto del medio ambiente
- I. Tiempo de entrega adecuado
- J. Mejora calidad de vida
- K. Facilidad de manejo
- L. Garantía
- M. Confiabilidad de que es un producto seguro
- N. Facilidad de adquirir

- **En un párrafo, escriban ¿Por qué es o será atractivo tu producto o servicio para el cliente? (abierta) Máximo 150 palabras**
- **¿Qué productos o servicios similares a su idea de negocio han identificado? Expliquen brevemente (Haz una lista de tu competencia y menciona sus páginas web/página de Facebook (abierta) Máximo 200 palabras**

Define tu publicidad y distribución

Actividad:

En la etapa siguiente deberán trabajar en la idea de publicidad y distribución, es decir, cómo le llegará al cliente, deberán responder las siguientes preguntas, llegar a una conclusión juntos y plasmarla en el lienzo de modelo de negocio en el apartado correspondiente.

- **¿Cómo dan o darán a conocer su producto o servicio? *Puedes seleccionar más de una opción (multiselección)**
 - A. Recomendación de boca en boca
 - B. Venta directa
 - C. Demostraciones
 - D. Participación en eventos
 - E. Volantes
 - F. Espectaculares
 - G. Revistas
 - H. Prensa
 - I. Radio
 - J. Televisión
 - k. Redes sociales
 - K. Página de internet
 - L. Correo electrónico
 - M. Participación en blogs
- **¿Contarían con página web y/o/página de Facebook?**
 - A. No
 - B. Sí, ¿Cómo sería? (abierta) Máximo 100 palabras
- **¿En dónde pueden/podrán adquirir tu producto o servicio? *Puedes seleccionar más de una opción. (multiselección)**
 - A. Venta directa

- B. Tiendas o establecimientos propios
 - C. Ventas por teléfono
 - D. Tiendas o establecimientos de terceros
 - E. Venta por internet
- **¿Definan el precio unitario de su producto o servicio, considera solo aquel producto o servicio que te genera o proyecta generar mayores ingresos? (abierta)**
 - **Mencione si tiene aliados estratégicos y quiénes son para la distribución/difusión de tu producto o servicio. (abierta) Máximo 150 palabras**

Explica cómo generas ingresos

Actividad:

En la etapa siguiente deberán trabajar en definir cómo generarán sus ingresos, deberán responder las siguientes preguntas, llegar a una conclusión juntos y plasmarla en el lienzo de modelo de negocio en el apartado correspondiente.

- **¿Cómo generan o generarán ingresos a partir de tu idea de negocio? (multiselección)**
 - A. Venta de producto o servicio
 - B. Membresía o suscripción
 - C. Licencias
 - D. Venta de espacios publicitarios
 - E. Cuota de mantenimiento
 - F. Intercambio
 - G. Cobro de intereses
- **¿Recibirán apoyo económico de alguna fuente? (cerrada)**
 - A. Fondeo Colectivo
 - B. Financiamiento
 - C. Capital semilla
 - D. Crédito bancario
 - E. Préstamos familiares

Describe tu plan de crecimiento

Actividad:

Han llegado a la última etapa para concluir su idea de modelo de negocio, y se trata del plan de crecimiento, para el que deberán contestar la siguiente pregunta y plasmar su acuerdo en el apartado correspondiente del lienzo de negocios.

- **¿Cuáles son las 5 actividades que realizarás para impulsar o llevar a cabo tu idea de negocio? (abierta) *Te pedimos que listes mínimo 3 actividades**

Al finalizar el ejercicio de la sesión el grupo tendrá un lienzo de modelo de negocio terminado, todos tendrán los conocimientos de cómo generarlo e identificados los puntos en los que deben pensar para generar un modelo de negocios.

RECURSOS

FOLLETOS DEL ESTUDIANTE

LIENZO DE MODELO NEGOCIOS

Describe a tus clientes

Actividad:

La siguiente etapa a trabajar es "Describe a tus clientes" para la cuál deberán responder las siguientes preguntas y llegar a una conclusión juntos y plasmarla en el lienzo de modelo de negocio en el apartado correspondiente.

- **¿A qué tipo de cliente se dirigen? (cerrada) *Puedes seleccionar más de una opción**
 - A. Personas
 - B. Empresas

En caso de elegir PERSONAS, realicen las siguientes preguntas

- **Edad: (multiselección)**
 - A. Niños
 - B. Adolescentes
 - C. Adultos
 - D. Adultos mayores
- **Género (multiselección)**
 - A. Femenino
 - B. Masculino
- **Nivel de ingresos (multiselección)**
 - A. Bajo
 - B. Medio
 - C. Alto
- **Tipo de población (multiselección)**
 - A. Rural
 - B. Urbano
- **Con base en lo que seleccionaron, describe en un párrafo el perfil de la persona que va a adquirir su producto o servicio. (abierta) Máximo 150 palabras**

En caso de elegir EMPRESAS, realicen las siguientes preguntas,

- A. Estratificación de la empresa
- B. Micro
- C. Pequeña
- D. Mediana Empresa

- Si su cliente es una empresa, describan las características de la empresa. (tipo de actividad, ubicación, tamaño, qué productos vende, etcétera). (abierta) Máximo 200 palabras

En caso de elegir EMPRESAS Y PERSONAS, realicen las siguientes preguntas

- Si aplica ¿De qué manera sus productos y/o servicios ayudan / apoyan directamente al desarrollo de tu comunidad? Expliquen cómo sus productos mejoran el capital humano, las condiciones económicas y el bienestar de su comunidad. Por ejemplo: la venta de café tiene como clientes personas que gustan de beber café por las mañanas. Sin embargo, con un porcentaje de la venta de producto, se apoya a diversas comunidades rurales en Chiapas.(abierta) Máximo 150 palabras

Explica tu propuesta de valor

Actividad:

La siguiente etapa a trabajar trata sobre crear su "Propuesta de valor" para la cuál deberán responder las siguientes preguntas y llegar a una conclusión juntos y plasmarla en el lienzo de modelo de negocio en el apartado correspondiente.

- **¿Cuáles son los beneficios que ofrece su producto o servicio? *Puedes seleccionar más de una opción. (multiselección)**
 - A. Buen precio
 - B. Artículos adicionales que se ofrecen al comprar el producto o servicio
 - C. Innovador
 - D. Rápido
 - E. Buena calidad
 - F. Diseño funcional / Atractivo
 - G. Seguimiento al cliente después de la compra
 - H. Respeto del medio ambiente
 - I. Tiempo de entrega adecuado
 - J. Mejora calidad de vida
 - K. Facilidad de manejo
 - L. Garantía
 - M. Confiabilidad de que es un producto seguro
 - N. Facilidad de adquirir
- **En un párrafo, escriban ¿Por qué es o será atractivo tu producto o servicio para el cliente? (abierta) Máximo 150 palabras**
- **¿Qué productos o servicios similares a su idea de negocio han identificado? Expliquen brevemente (Haz una lista de tu competencia y menciona sus páginas web/página de Facebook (abierta) Máximo 200 palabras**

Define tu publicidad y distribución

Actividad:

En la etapa siguiente deberán trabajar en la idea de publicidad y distribución, es decir,



cómo le llegará al cliente, deberán responder las siguientes preguntas, llegar a una conclusión juntos y plasmarla en el lienzo de modelo de negocio en el apartado correspondiente.

- **¿Cómo dan o darán a conocer su producto o servicio? *Puedes seleccionar más de una opción (multiselección)**
 - A. Recomendación de boca en boca
 - B. Venta directa
 - C. Demostraciones
 - D. Participación en eventos
 - E. Volantes
 - F. Espectaculares
 - G. Revistas
 - H. Prensa
 - I. Radio
 - J. Televisión
 - K. Redes sociales
 - L. Página de internet
 - M. Correo electrónico
 - N. Participación en blogs

- **¿Contarían con página web y/o/página de Facebook?**
 - A. No
 - B. Si, ¿Cómo sería? (abierta) Máximo 100 palabras

- **¿En dónde pueden/podrán adquirir tu producto o servicio? *Puedes seleccionar más de una opción. (multiselección)**
 - A. Venta directa
 - B. Tiendas o establecimientos propios
 - C. Ventas por teléfono
 - D. Tiendas o establecimientos de terceros
 - E. Venta por internet

- **¿Definan el precio unitario de su producto o servicio, considera solo aquel producto o servicio que te genera o proyecta generar mayores ingresos? (abierta)**

- **Mencione si tiene aliados estratégicos y quiénes son para la distribución/difusión de tu producto o servicio. (abierta) Máximo 150 palabras**

Explica cómo generas ingresos

Actividad:

En la etapa siguiente deberán trabajar en definir cómo generarán sus ingresos, deberán responder las siguientes preguntas, llegar a una conclusión juntos y plasmarla en el lienzo de modelo de negocio en el apartado correspondiente.

- **¿Cómo generan o generarán ingresos a partir de tu idea de negocio? (multiselección)**
 - A. Venta de producto o servicio
 - B. Membresía o suscripción
 - C. Licencias



- D. Venta de espacios publicitarios
- E. Cuota de mantenimiento
- F. Intercambio
- G. Cobro de intereses

- **¿Recibirán apoyo económico de alguna fuente? (cerrada)**

- A. Fondeo Colectivo
- B. Financiamiento
- C. Capital semilla
- D. Crédito bancario
- E. Préstamos familiares

Describe tu plan de crecimiento

Actividad:

Han llegado a la última etapa para concluir su idea de modelo de negocio, y se trata del plan de crecimiento, para el que deberán contestar la siguiente pregunta y plasmar su acuerdo en el apartado correspondiente del lienzo de negocios.

- **¿Cuáles son las 5 actividades que realizarás para impulsar o llevar a cabo tu idea de negocio? (abierta) *Te pedimos que listes mínimo 3 actividades**

Al finalizar el ejercicio de la sesión el grupo tendrá un lienzo de modelo de negocio terminado, todos tendrán los conocimientos de cómo generarlo e identificados los puntos en los que deben pensar para generar un modelo de negocios.

