



## PLAN DE APOYO 2022. SEGUNDO PERIODO

**Área o Asignatura:** Emprendimiento

**Grado:** Decimo

**Docente:** Luis Eduardo Estrada Tangarife

El siguiente Plan de Mejoramiento se debe desarrollar, presentar y alcanzar nivel de desempeño básico de acuerdo con las fechas y condiciones establecidas.

Se aclara que superado este plan de mejoramiento se obtendrá una nota máxima de 3.0, de lo contrario queda la nota que ya estaba asignada en el periodo.

- Para realizar el plan de recuperación, debes iniciar por tener al día el cuaderno con todas las actividades realizada durante el segundo periodo.
- Fecha de entrega y forma de sustentación: semana del 12 al 16 septiembre de 2022.
- La asesoría se hará dentro del horario de clases.

## Modelo de Generación de Negocios

Con base a las temáticas tratadas durante el segundo periodo académico desarrolla un modelo de generación de negocios completo.

1. Define un producto, **preferiblemente tecnológico**, para el cual se diseñará el modelo de negocio.
2. Tome cada uno de los aspectos del lienzo CANVAS y defina cada uno de los bloques de acuerdo con las indicaciones durante el desarrollo de las clases.



Calle 103 No 66 – 63. Barrio Girardot



Línea de atención: (604) 267 74 45



[www.ierodrigocorreapalacio.edu.co](http://www.ierodrigocorreapalacio.edu.co)

**“Educamos desde la diversidad  
para la Convivencia y la Paz”**

Resolución 1618 de noviembre 27 de 2002  
DANE 105001006483 - NIT: 811031045-6



# Metodología Canvas

Alexander Osterwalder

<b>Socios Claves</b>  <b>8</b>	<b>Actividades Clave</b> <b>7</b>	<b>Propuesta de Valor</b>  <b>2</b>	<b>Relación con Clientes</b> <b>4</b>	<b>Segmento de Clientes</b>  <b>1</b>
	<b>Recursos Claves</b> <b>6</b>		<b>Canales</b> <b>3</b>	
<b>Estructura de Costos</b>  <b>9</b>			<b>Fuentes de Ingresos</b>  <b>5</b>	

[www.ierodrigocorreapalacio.edu.co](http://www.ierodrigocorreapalacio.edu.co)

## Segmentos de clientes

- ¿Para quién estamos creando valor?
- ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?
- ¿Qué tipo de personas van a comprar nuestro producto?
- ¿Existe un número de clientes potenciales suficientes?

## Propuesta de valor

- ¿Qué valor estamos entregando a los clientes?
- ¿Cuál problema estamos ayudando a resolver?
- ¿Cuál necesidad estamos satisfaciendo?
- ¿Qué paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?

## Canales de distribución

- ¿A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados?
- ¿Cómo los estamos alcanzando ahora?
- ¿Cómo están integrados nuestros canales?



Calle 103 No 66 – 63. Barrio Girardot



Línea de atención: (604) 267 74 45



[www.ierodrigocorreapalacio.edu.co](http://www.ierodrigocorreapalacio.edu.co)

**“Educamos desde la diversidad  
para la Convivencia y la Paz”**

Resolución 1618 de noviembre 27 de 2002  
DANE 105001006483 - NIT: 811031045-6



- ¿Cuáles Funcionan Mejor?
- ¿Cuáles son los más rentables?
- ¿Cómo podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?

### **Relación con los clientes**

- ¿Qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes?
- ¿Qué relaciones hemos establecido?
- ¿Cuán costosas son?
- ¿Cómo se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?

### **Fuentes de ingreso**

- ¿Por cuál valor nuestros clientes están dispuestos a pagar?
- ¿Actualmente por qué se paga?
- ¿Cómo están pagando?
- ¿Cómo prefieren pagar?
- ¿Cuánto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?

### **Recursos claves**

- ¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Nuestros canales?
- ¿Nuestras relaciones con los clientes?
- ¿Nuestras fuentes de ingreso?

### **Actividades claves**

- ¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Nuestros canales?
- ¿Nuestras relaciones con los clientes?
- ¿Nuestras fuentes de ingresos?

### **Colaboradores (Asociaciones clave)**

- ¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave?



Calle 103 No 66 – 63. Barrio Girardot



Línea de atención: (604) 267 74 45



[www.ierodrigocorreapalacio.edu.co](http://www.ierodrigocorreapalacio.edu.co)

**“Educamos desde la diversidad  
para la Convivencia y la Paz”**

Resolución 1618 de noviembre 27 de 2002  
DANE 105001006483 - NIT: 811031045-6



# I N S T I T U C I Ó N E D U C A T I V A RODRIGO CORREA PALACIO

Medellín-Antioquia

- ¿Qué recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave?
- ¿Qué actividades realizan nuestros socios clave?

## Estructura de costos

- ¿Cuáles son los costos más importantes en nuestro modelo de negocio?
- ¿Cuáles recursos clave son los más costosos?
- ¿Cuáles actividades clave son las más costosas?

El trabajo se puede desarrollar en equipos **máximo de tres estudiantes**. Para la presentación y sustentación pueden utilizar la plantilla compartida en el grupo de WhatsApp, o realizar su propia presentación.



Calle 103 No 66 – 63. Barrio Girardot



Línea de atención: (604) 267 74 45



[www.ierodrigocorreapalacio.edu.co](http://www.ierodrigocorreapalacio.edu.co)

**“Educamos desde la diversidad  
para la Convivencia y la Paz”**

Resolución 1618 de noviembre 27 de 2002  
DANE 105001006483 - NIT: 811031045-6