

EMPREDIMIENTO

Objetivo: Proporcionar a los participantes una visión general sobre el Emprendimiento Empresarial, estructurando un modelo de negocio que sirva para la adopción de decisiones efectivas de gestión empresarial en un escenario de cambio acelerado, globalizado y altamente competitivo.

EMPRENDIMIENTO

ALIADOS
CLAVE



8

ACTIVIDADES
CLAVE



7

RECURSOS
CLAVE



6

PROPUESTA
DE VALOR



2

RELACIÓN
CON CLIENTES



4

CANALES



3

SEGMENTO
DE CLIENTES



1

ESTRUCTURA
DE COSTES



9

FLUJOS DE
INGRESOS



5



EMPREDIMIENTO

El curso Emprendimiento – Modelo de Negocio se fundamentara en la estructura del “lienzo lean canvas”, donde exploraremos las diferentes etapas del lienzo, tales como son: Segmento de clientes, Propuesta de valor, Canales de distribución, Relación con los clientes, Fuentes de ingresos, Recursos, Actividades claves, Socios claves, y Estructura de costos. Al final del curso, el participante podrá estructurar de una manera consiente y bien argumentada el modelo de negocio “lienzo lean canvas”.

Unidad Temática I

Clientes

Es una persona natural o jurídica que tiene una necesidad por satisfacer y requiere de los productos o servicios de otra persona o entidad para satisfacer su necesidad, y que tiene los recursos económicos para adquirir los productos o servicios para satisfacer dicha necesidad.

1.0 Clientes

1.1. Definiciones importantes.

1.1.1. Pionero

1.1.2. Emprendedor

1.1.3. Empresario

1.1.4. Emprendimiento

1.1.5 Empresa

1.2. Segmento de Clientes

1.2.1 Factores de Segmentación de Clientes

1.2.1.1 Geográficos

1.2.1.2. Demográficos

1.2.1.3. Psicológicos.

1.2.1.4. uso del producto

1.2.1.5 Beneficios del Producto.

1.3. Matriz de segmentación de Clientes

1.3.1. Ejemplo de segmentación de Clientes

Unidad Temática II

Propuesta de Valor.

Una propuesta de valor es lo que diferencia tu producto o servicio de los de la competencia. Para generar una buena propuesta de valor, primeramente, debemos dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿Qué vamos a ofrecer?.

2.0 Propuesta de Valor

2.1 Ventajas:

2.2 Beneficios:

2.3. Garantías:

2.4. ¿Qué vamos a ofrecer?, ¿Qué vamos a vender?, ¿Cuál es nuestro producto?

2.5. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

2.6. ¿Cuál es su Idea de Negocio?

2.7. ¿Cuáles es el componente innovador de su producto o servicio?

2.8. Oportunidad en el Mercado

2.8.1. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio

2.8.2. Barreras de entrada al mercado

2.8.3. Riesgos del mercado

Unidad Temática III

Canales de Distribución

Son todos los mecanismos que usan los clientes para buscar un producto o servicio. Es la forma con la que vamos a establecer el contacto con los clientes. Estos canales pueden ser directos “puntos de venta propios”, o través de Internet, indirectos "distribuidores", “mayoristas” "minoristas" .

3.0 Canales de Distribución

3.1. Canal de Distribución Directo

3.2. Canal de Distribución Indirecto

3.2.1. Productor Detallista o Minorista

3.2.2. Productor Mayorista Detallista

3.2.3. Productor Agente Intermediario (Bróker) Mayorista Detallista

3.3. Formas de distribución

3.3.1. Intensiva

3.3.2. Exclusiva

Unidad Temática IV

Relación con Nuestros Clientes

La empresa en aras de garantizar su supervivencia está obligada a construir relaciones sólidas y duraderas con los clientes, basadas en valores como la confianza, la transparencia, la solidaridad, donde el cliente debe ser el centro de la estrategia de marketing, y el producto debe dar respuesta y solucionar las necesidades del cliente.

4.0 Relación con Nuestros Clientes

4.1. Personalmente

4.2. Autoservicio

4.3. Telefónicamente

4.4. Virtualmente

4.5. Clasificación de los Clientes

4.5.1. Según su Status.

4.5.1.1 Clientes Actuales:

4.5.1.2. Clientes Activos:

4.5.1.3. Clientes Inactivos

4.5.1.4. Clientes Potenciales

4.6. Según su Volumen de Compra

4.6.1. Clientes Grandes:

4.6.2. Clientes Medianos:

4.6.3. Clientes Bajos:

4.7. Según su Frecuencia de Compra

4.7.1. Clientes Frecuentes:

4.7.2. Clientes Habituales:

4.7.3. Clientes Ocasionales:

Unidad Temática V

Fuentes de Ingresos

Son todos los dineros que ingresan a la empresa producto de sus operaciones o no. Los ingresos en un negocio pueden ser operacionales, resultado de las ventas de productos y/o servicios e ingresos no operacionales, son ingresos no relacionados con la actividad principal de la empresa.

5.0 Fuentes de Ingreso

5.1. Ingresos

5.1.1 Ingresos operacionales

5.1.1.1. Cuentas de Ingresos Operacionales

5.1.2. Ingresos no Operacionales

5.1.2.1 Cuentas de Ingresos no Operacionales

5.1.3. Plan de Ventas

5.1.4. ¿Cuál es el Mejor Medio de Cobro Para tu Negocio?

5.1.4.1 Efectivo

5.1.4.2 Tarjeta Débito o Crédito

5.1.4.3 Transferencia Bancaria

5.1.4.4. Cheque

Unidad Temática VI

Recursos

Los recursos normalmente requeridos para que el negocio funcione adecuadamente. Pueden ser: humanos, financieros, físicos, administrativos, técnicos y tecnológicos, los cuales deben interactuar para el logro de los objetivos del negocio.

6.0 Recursos

6.1. Humanos

6.1.1. Requerimiento de Recursos Humanos

6.2. Físicos

6.2.1. Maquinaria y Equipo

6.2.2. Muebles y Enseres

6.2.3. Equipos de Oficina

6.3. Intangibles

6.4. Financieros

6.4.1.1. Para Compra de Activos

6.4.1.2. Para Capital de Trabajo

6.5. Recursos Técnicos

6.5.1 Ficha Técnica del Producto.

6.5.2 Ficha Técnica del Servicio.

Unidad Temática VII

Actividades Claves

Para que el negocio funcione adecuadamente, es necesario identificar las actividades claves que se deben desarrollar para lograr los objetivos propuestos. Las actividades claves son todas aquellas acciones que se requieran hacer, para el logro de los objetivos de la empresa o negocio. Para ello vamos a retomar los conceptos; objetivo, metas y estrategias.

¿Qué acciones debemos tomar en cuenta para que nuestro negocio cumpla los objetivos?

7.0 Actividades Claves

7.1. Objetivos

7.2. Metas

7.3 Estrategias

7.4. Relación Objetivo - Meta, Estrategia - Actividad

Unidad Temática VIII

Socios Claves

Se trata de realizar alianzas estratégicas entre empresas, Joint Ventures “es un tipo de acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas”, gobierno, proveedores, bancos, colegas, FreeLancer entre otros. Mismos que te ayudarán a alcanzar los objetivos y que la empresa tenga éxito.

¿Con quién necesitamos crear algún tipo de relación, para que nuestro negocio tenga éxito?

8.0 Socios Claves

8.1. Socios Colegas

8.2. Socios Proveedores

8.3. Gobierno Como Socio

8.4. Socios Financieros

8.5. Freelancer Como Socios

Unidad Temática IX

Estructura de Costos

La estructura de costes busca identificar la participación de los costes fijos y variables en los costes totales de cada unidad de producto o servicio producido. También identifica la inversión inicial y el capital de trabajo del proyecto.

En la estructura de costos, debemos dar respuestas a:

¿En qué debemos invertir dinero?

¿Cuánto hay que invertir?

9.0 Estructura de Costos

9.1. Definir de Costos y Gastos de Producción.

9.1.1 Materias Primas

9.1.2. Materiales.

9.1.3. Insumos.

9.2. Costo por mano de Obra Directa.

9.3. Costos Indirectos de Fabricación.

9.4. Resumen Costos de Producción

9.5. Inversión Inicial

RESULTADO DE APRENDIZAJE

Al terminar las diferentes unidades temáticas del curso de Emprendimiento, el participante estará en capacidad de estructurar de manera argumentada un modelo de negocio bajo el lienzo canvas, u otro de su preferencia

DESCRIPCIÓN

Curso: EMPRENDIMIENTO

Modalidad: Virtual

Horas Total del Curso: 160 Horas.

Categoría:

- **PREMIUM.** 100% Auto-gestionado por el participante.
- **PLUS.** Retroalimentación del proceso, vía: evidencias a través de la página, WhatsApp, celular, email, video llamadas previamente concertadas.

HERRAMIENTAS DE TRABAJO

En cada unidad temática, se entregan dos documentos en Excel o en Word, donde debe desarrollar un componente del lienzo CANVAS.

REQUISITOS

Requerimientos:

Lector de PDF Acrobat Read

Navegador de Internet actualizado:

- ✓ Google Chrome
- ✓ Mozilla Fire fox
- ✓ Explorer

Microsoft word, Microsoft Excel

INSCRIBETE EN EL CURSO.

<https://www.aulamega.com/>

CERTIFICACIÓN “Joint Ventures”

[http://www.aula.forion.org/.](http://www.aula.forion.org/)