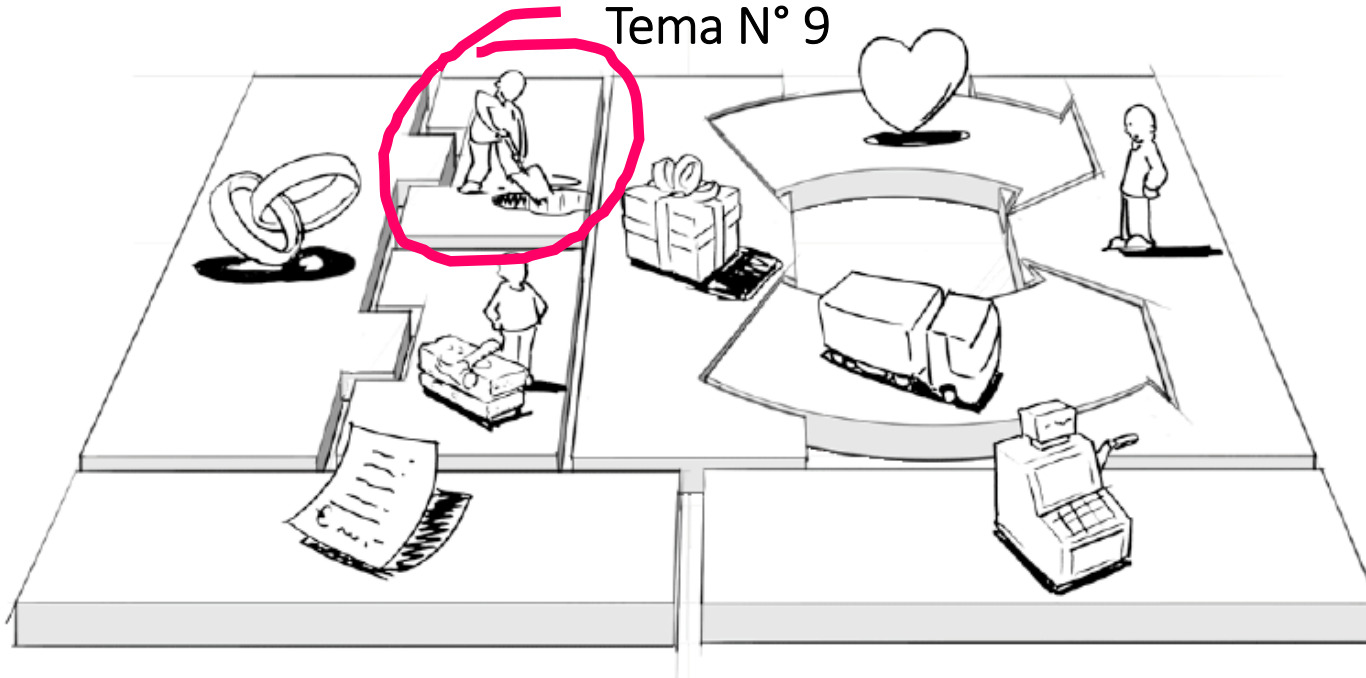


# 7 Actividades Claves

Tema N° 9



**¿Qué actividades serán  
necesarias para producir  
estas zapatillas?**



**¿Cuál será la mas importante?**

*Candy*

# 7 Actividades Clave

## Conceptos

- Se denominan “actividades clave” a las acciones más importantes que un emprendedor debe realizar para que su modelo de negocio funcione y tenga éxito.
- Al igual que los recursos clave, las actividades clave cruzan todos los seis elementos revisados anteriormente. Cuando se desarrollan las actividades clave, es necesario previamente saber cuál es la propuesta de valor o el producto que se va a elaborar, cómo es que se va a hacer llegar ese producto a los clientes, cómo van a ser las relaciones con los mismos y cómo van a ser los ingresos.
- Las actividades no solamente vienen de elaborar el producto, sino también pueden venir de entregar el producto al cliente; por ejemplo si mi propuesta de valor es un producto único que será entregado en el domicilio del cliente, entonces el transportar ese producto va a ser una actividad clave y se tiene que tener en cuenta. Si se quiere tener una relación VIP, priorizando aquellos clientes que compran más y tratando de engreírlos para que sigan comprando, probablemente esto también sea una actividad clave.
- Las actividades clave pueden ser también de la distribución, de la fidelización a los clientes o hasta de la venta; una actividad clave puede ser vender unas zapatillas al crédito porque ya en el mercado hay otras propuestas de valor similares que venden el producto al contado, entonces una actividad muy importante es evaluar a quiénes se va a vender al crédito y cómo se va a cobrar este servicio.



# 7 Actividades Clave

## Conceptos

- Las actividades clave varían en función del modelo de negocio, por ejemplo si se decide vender el producto a través de terceros y hay otro modelo de negocio que decide vender lo mismo pero directamente, las actividades van a ser distintas. Esto es lo que debe conocer el emprendedor. Lo central es definir las actividades más importantes -ya que pueden haber actividades menores, siendo lo que interesa las más relevantes.

## Acciones

1. Se muestra la imagen N° 107 y se pregunta a los participantes ¿les gusta la presentación de las zapatillas que ven en la foto?, ¿ustedes creen que habrá gente dispuesta a comprar estas zapatillas?, ¿qué tipo de perfil tendrían estas personas a quienes les gustaría comprarlas?, ¿creen que un negocio como este será viable? Se anotan las respuestas en la pizarra o papelote y se comentan.
2. Luego se les hace notar que, como el tema que se está presentando es “actividades clave”, la pregunta sería ¿qué actividades creen que son necesarias para producir estas zapatillas? De acuerdo a las respuestas, se motiva la reflexión en el sentido de analizar si será necesario que se confeccionen las zapatillas o será mejor comprarlas y solo hacer el bordado para posteriormente venderlas. Con las opiniones de los participantes, se llega a la conclusión que lo más conveniente es comprar las zapatillas y hacer el bordado. A partir de esto, se les pide su opinión sobre ¿cuál creen que es la actividad más importante en este caso? Se concluye que es el bordado. Se reflexiona con los participantes respecto a que, si el bordado es la actividad más importante, lo que se necesita es un bordador; entonces, para este elemento, se va a tomar en cuenta que lo que se quiere hacer es un emprendimiento de producir zapatillas con estas características para un segmento de mercado compuesto por mujeres jóvenes.

# 7 Actividades Clave

## Acciones

3. Seguidamente, junto con los participantes se revisan los conceptos de la lámina N° 112 y luego se desarrolla el formato N°9 que está en la lámina N° 113, y que va a ayudar a definir cuáles son las actividades y como consecuencia de ello, hacer la declaración. Tomando el ejemplo que se está trabajando, en primer lugar se ubican las actividades más importantes para este emprendimiento, llegándose a la conclusión que hay tres actividades importantes: la compra de zapatillas, la acción de bordarlas y la venta, ya que de nada serviría producir las zapatillas si no se pueden vender. Se analiza que la compra de las zapatillas es una actividad que corresponde al elemento de recursos clave, el bordado tiene que ver con la propuesta de valor y la venta tiene que ver con los canales. Se refuerza la idea de que podría haber otra actividad importante y se les pregunta si es que ellos, a partir de haber visto la fotografía de la zapatilla, han identificado alguna otra actividad clave. Se pone como ejemplo que, si la propuesta de valor menciona que el bordado se puede escoger y que puede ser de diversos motivos, probablemente el diseño también sea una actividad muy importante.
4. Luego de este análisis se elabora la declaración de las actividades clave, que sería “comprar zapatillas, bordados y venta”, a partir de esto se define el segmento, el cual tiene que cubrir dos características: el mercado al cual va dirigido el producto y la necesidad; en este caso el segmento sería “mujeres jóvenes de Tarapoto que quieren calzar zapatillas con diseños personalizados”. Se continúa el análisis de los siguientes elementos para este modelo de negocio. Se pregunta ¿cuál sería la propuesta de valor? Esta estaría en el detalle de los bordados: “zapatillas con diseños personalizados”. El tercer elemento es analizar ¿cómo se hace llegar el producto?, ¿qué canales se utiliza para hacer llegar esta propuesta de valor a mis clientes? Dado que este es un emprendimiento no muy grande, se plantea que se venda a través de un mercado en la ciudad de Tarapoto, por lo tanto, el canal es “puesto en un mercado”, el mismo que se va a utilizar para comunicar, para que la gente se pruebe, etc.

# 7 Actividades Clave

## Acciones

Respecto al elemento relaciones éstas van a ser “una atención personalizada” porque va a venir la persona, se le va a mostrar las zapatillas, se las va a probar, etc. Se elabora el quinto elemento que son las fuentes de ingreso, que en este caso será “vender las zapatillas con bordados especializados”, se analiza si es que sería la única fuente de ingreso, y se pone el ejemplo de que si se ofrecen zapatillas con bordados personalizados y también se va a tener en stock un muestrario con bordados estándares para las personas que quieren comprar inmediatamente, lo que se está haciendo es diferenciar, de tal forma que las zapatillas con bordados especializados van a generar un mayor margen porque se venderán a un precio mayor que las zapatillas con bordado estándar, entonces se va a tener dos fuentes de ingresos diferenciados. Se analiza los recursos clave y lo que se necesita es: “el bordador, la máquina, el local (ya que las ventas van a ser allí) y el capital de trabajo (porque se necesita comprar las zapatillas)”. Por último, viene el séptimo elemento que son las actividades clave, que en este caso ya están descritas en la declaración “la compra de zapatillas, el bordado y la venta” y, si se considera que a la vez va a darse un servicio de diseño personalizado, se pondría un diseñador.

3. Para finalizar el tema se hace un repaso rápido de los contenidos abordados y de la revisión de este nuevo modelo de negocio. Como cierre se comparte la siguiente frase: “A cada modelo de negocios, corresponde determinadas actividades clave”.
4. Como tarea se pide a los grupos de emprendedores que continúen desarrollando su modelo de negocio “Mi Emprendimiento”, para ello deben responder a las preguntas del formato N° 9 y luego realizar la declaración correspondiente y escribirla en el lienzo.

# 7 Actividades Clave

## ¿Qué son las Actividades Clave?

- Son las acciones más importantes para crear y ofrecer la Propuesta de Valor.
- También incluye Actividades Clave referidas a los Recursos Clave, Canales, Relaciones y Fuentes de Ingreso.

## ¿Qué debemos conocer?

- ¿Qué Actividades Clave se van a requerir?
- ¿Cuáles Actividades Clave corresponden a la Propuesta de Valor, Canales, Relaciones, Fuentes de Ingreso y Recursos Clave?

# 7 Actividades Clave

Mi Emprendimiento



Actividades Clave necesarias					
Actividad					
	Propuesta de Valor	Canales	Relaciones	Fuentes de Ingreso	Recursos Clave
Compra de Zapatillas					X
Bordado	X				
Venta		X			
<b>Declaración:</b> Compra zapatillas e insumos, bordado, venta					

Formato N°9



# Modelo de Negocios

