

# Curso Certificado

## Cultura Emprendedora

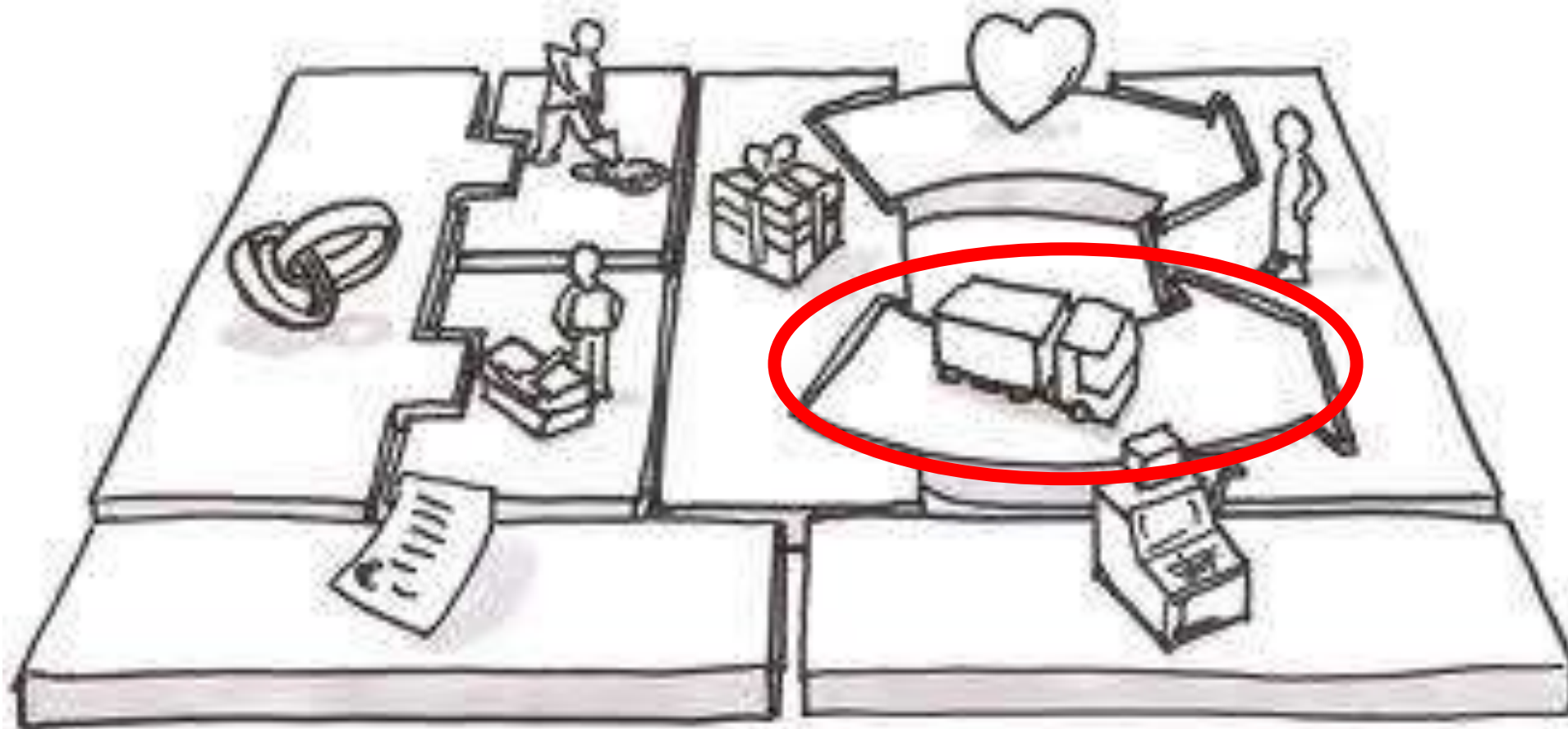


SECRETARÍA TÉCNICA  
DEL SISTEMA NACIONAL DE  
CUALIFICACIONES PROFESIONALES

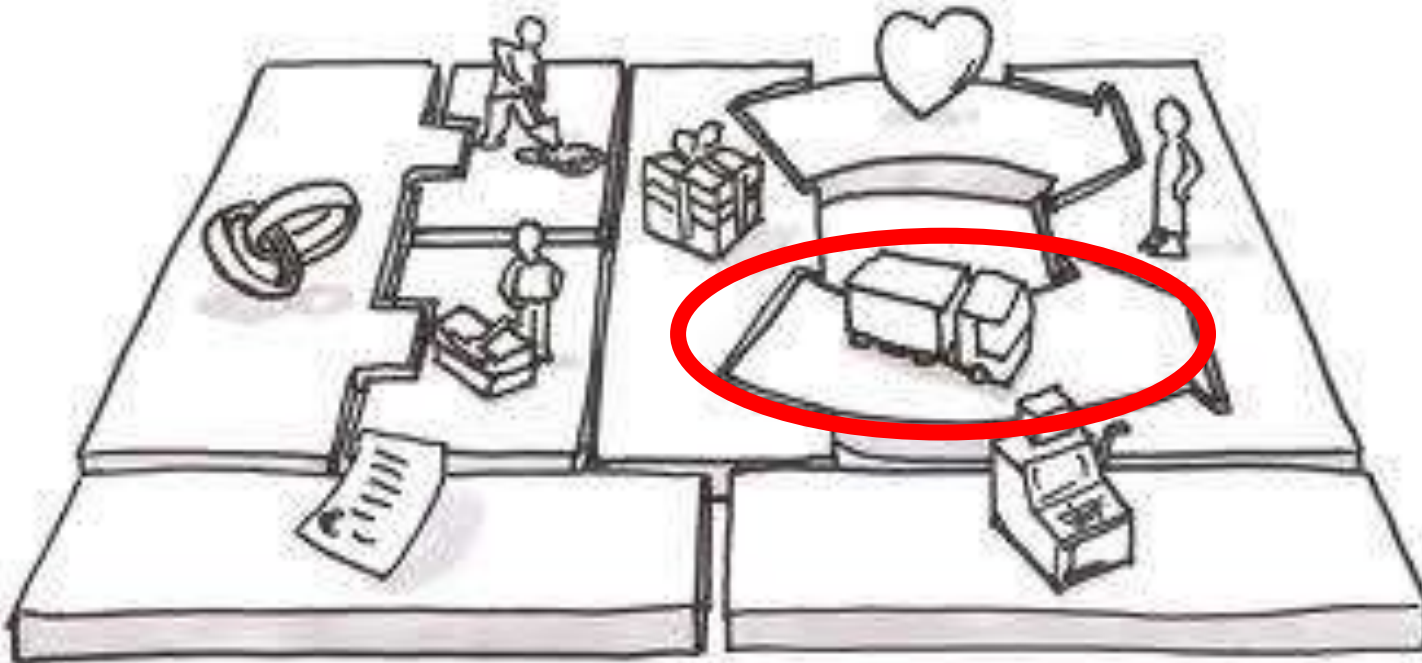
# Modelo de negocios

# Modelo Canvas: 3er elemento

## CANALES



# CANALES



Los canales son los medios por los cuales comunicamos y distribuimos nuestros productos y/o servicios.

Primero analizaremos los canales de comunicación y después los canales de distribución

# Canales de comunicación

## 2 tipos de comunicación



Comunicación

interna



Comunicación

externa

# Comunicación externa - Imagen corporativa



La imagen corporativa es todo el desarrollo gráfico y sus distintas aplicaciones que nos permiten transmitir el mensaje de nuestros productos y/o servicios a nuestros clientes.

Aquí está incluido el desarrollo de la marca



# RECUERDA QUÉ?



Tu imagen es el ROSTRO de tu empresa



Y te van a destacar de la COMPETENCIA

# SABIAS QUÉ?

El 80% de las decisiones de compra se basan en:

La imagen

presentación  
del producto

Porque los productos  
hablan por sí mismos

Tardamos 2,5 segundos en tomar una decisión de compra



***“lo que mueve a los seres humanos es la emoción,  
no la razón”***





La imagen corporativa no solo se compone de la marca sino de otros elementos como el logotipo, el nombre del negocio, el tipo de atención al cliente, los contenidos que subimos en redes sociales, el uniforme, la presentación del producto, el envase, etc.

No se debe descuidar ningún detalle de la imagen corporativa y debe ser desarrollada por profesionales.

Este elemento es importante ya que es el medio por el cual nuestros clientes conocerán que nuestros productos y servicios van a satisfacer sus necesidades.

# Quién nos puede ayudar?

# Bēhance



Estas plataformas les ayudarán a encontrar a profesionales para el diseño de su imagen corporativa.

# Canal de distribución

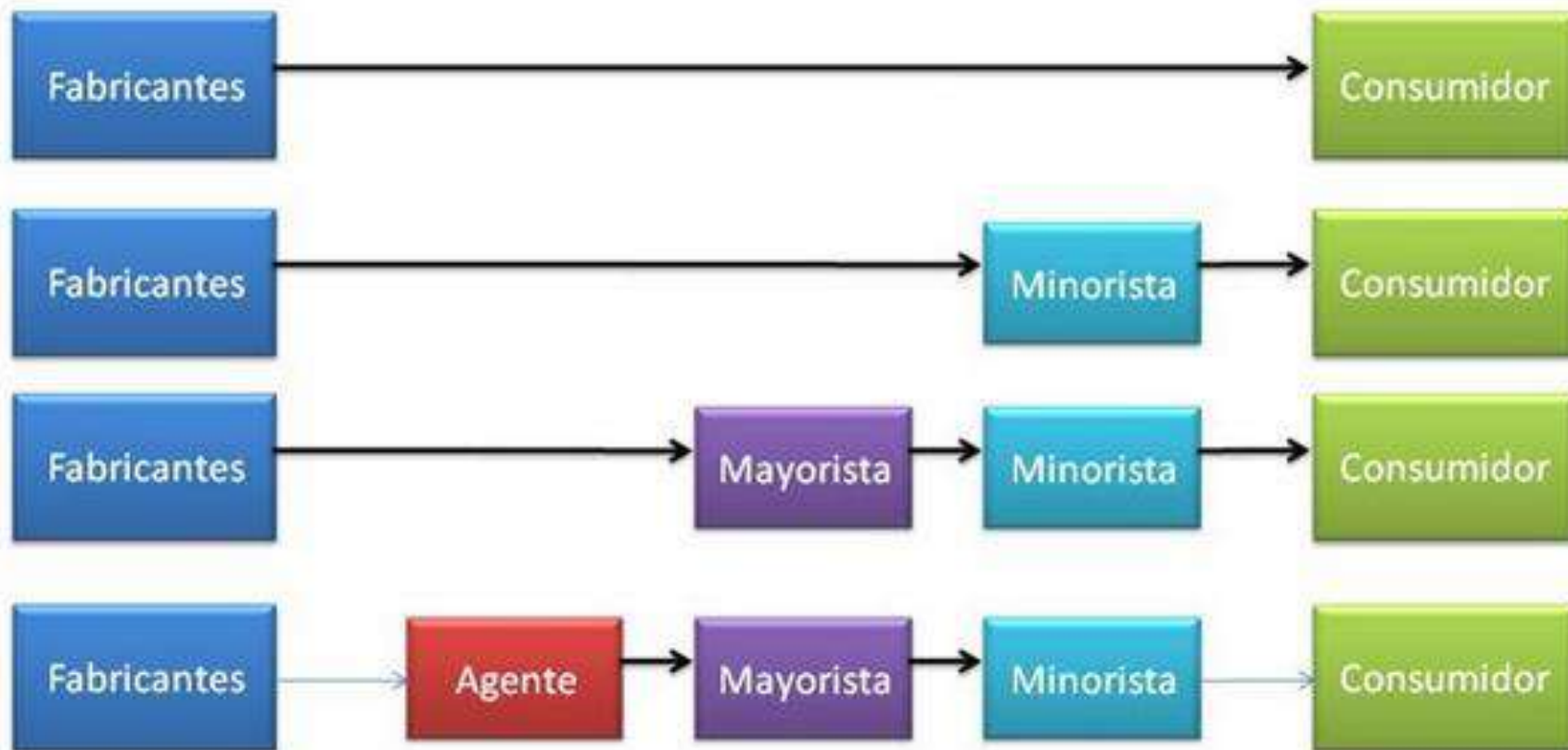


Son el medio mediante el cual nuestros productos o servicios llegan a nuestros clientes.

En el caso de que distribuyamos nuestros productos hay que tomar en cuenta los elementos de la cadena de distribución.

En el caso de que tengamos un local fijo, hay que tomar en cuenta la competencia a través de un mapa de densidades.

# Cadena de distribución



Es importante saber que mientras más involucrados tengamos en la cadena de valor nuestros precios de venta aumentarán ya que cada intermediario buscará una ganancia. Por eso es importante que la cadena de distribución esté acorde al tamaño de nuestro negocio, si somos una empresa pequeña con pocos clientes podemos optar por una distribución directa. Si somos una empresa grande con muchos clientes en diferentes lugares, podemos integrar a intermediarios



# Análisis de densidades para un local comercial

Antes de lanzarte a la búsqueda de un local, debes tener claros conceptos como:

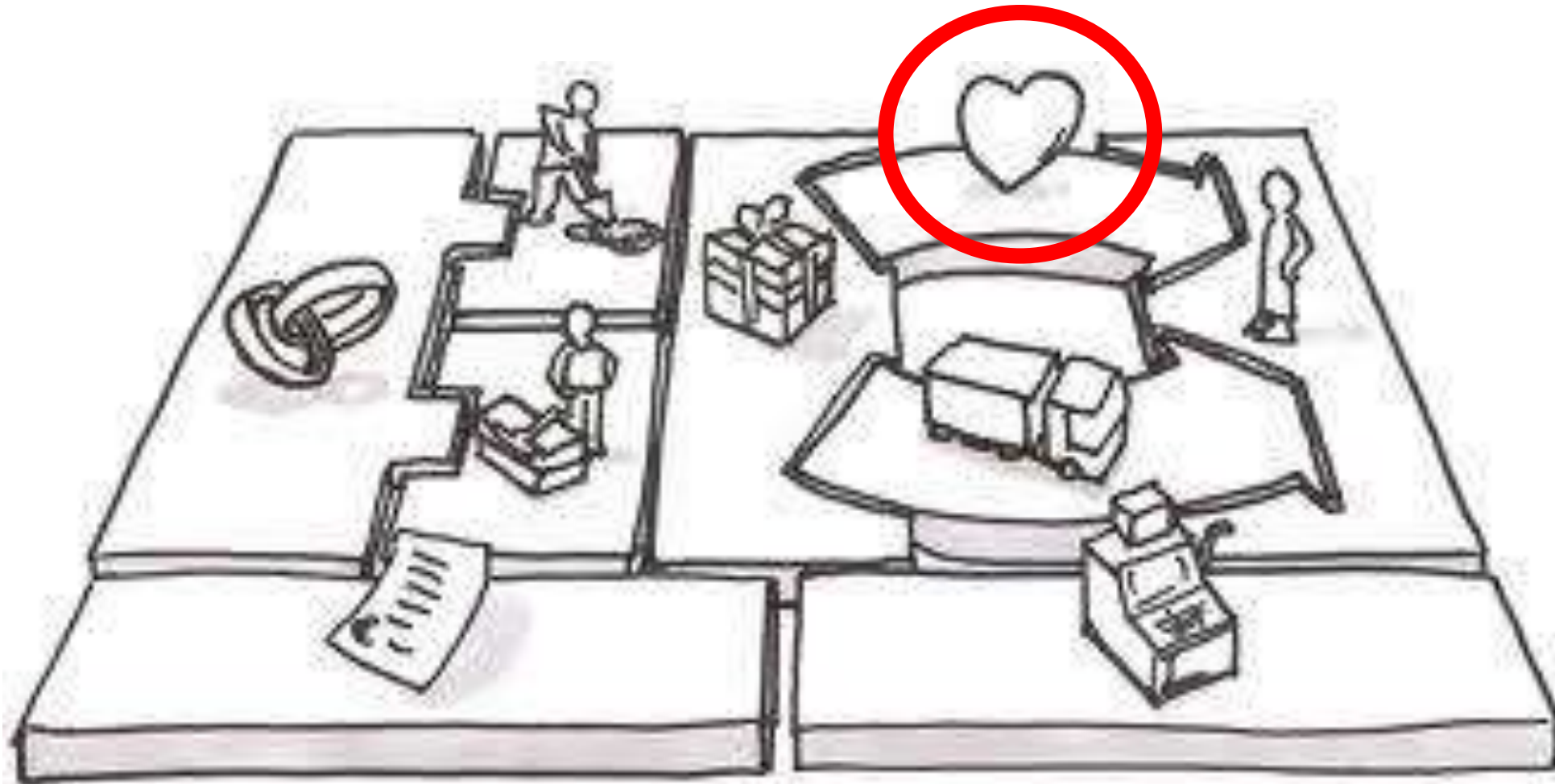
- Dónde ubicarlo
- La saturación del mercado (número de tiendas existente)
- potencialidad de la zona.

Antes de instalarte, valora tu capacidad de diferenciación con respecto a tus competidores y, si no la ves muy clara, ¡mejor busca otra área!

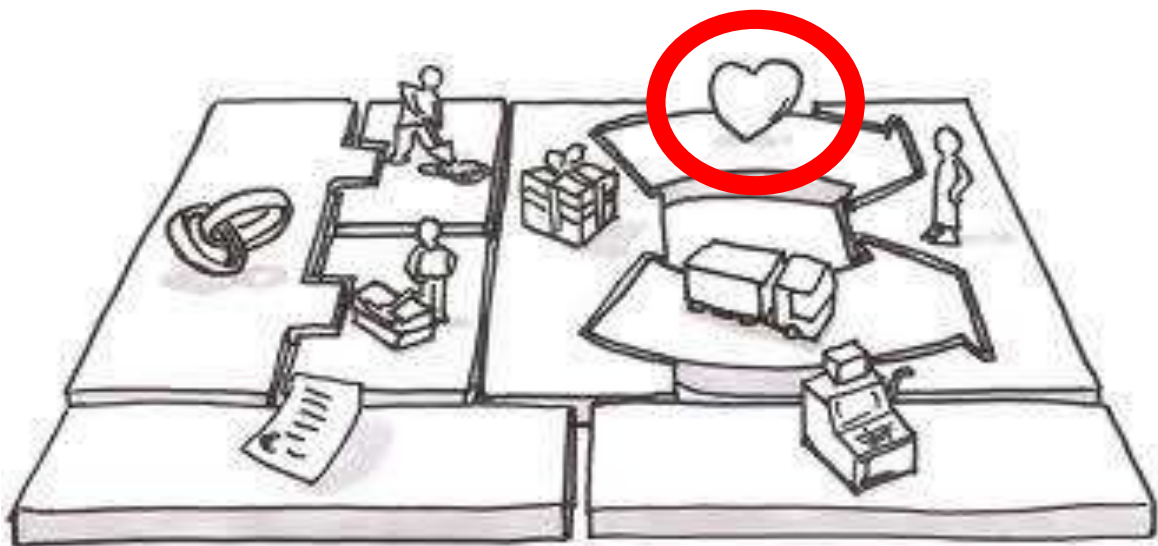


# Modelo Canvas: 4to elemento

## Relación con el cliente



# Relación con el cliente



Es la forma en la que vamos a generar las ventas.

Esto está relacionado a la atención al cliente.

Básicamente es como convencemos a nuestros clientes de que adquieran el producto o servicio.

No confundir con el canal de comunicación, el canal de comunicación busca transmitir un mensaje – la relación con el cliente busca generar la venta.



# Como le gusta ser atendido a mi cliente?



Atención personalizada



Auto servicio

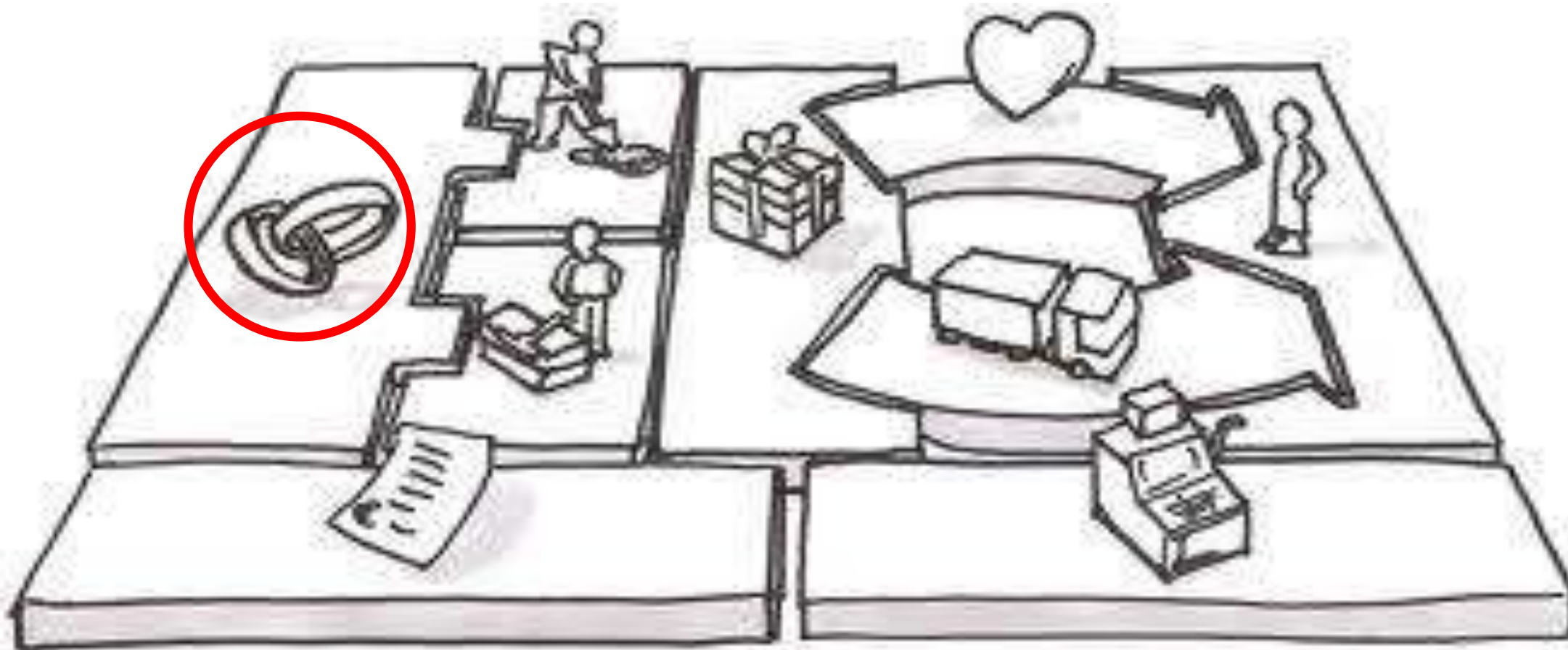


Virtual

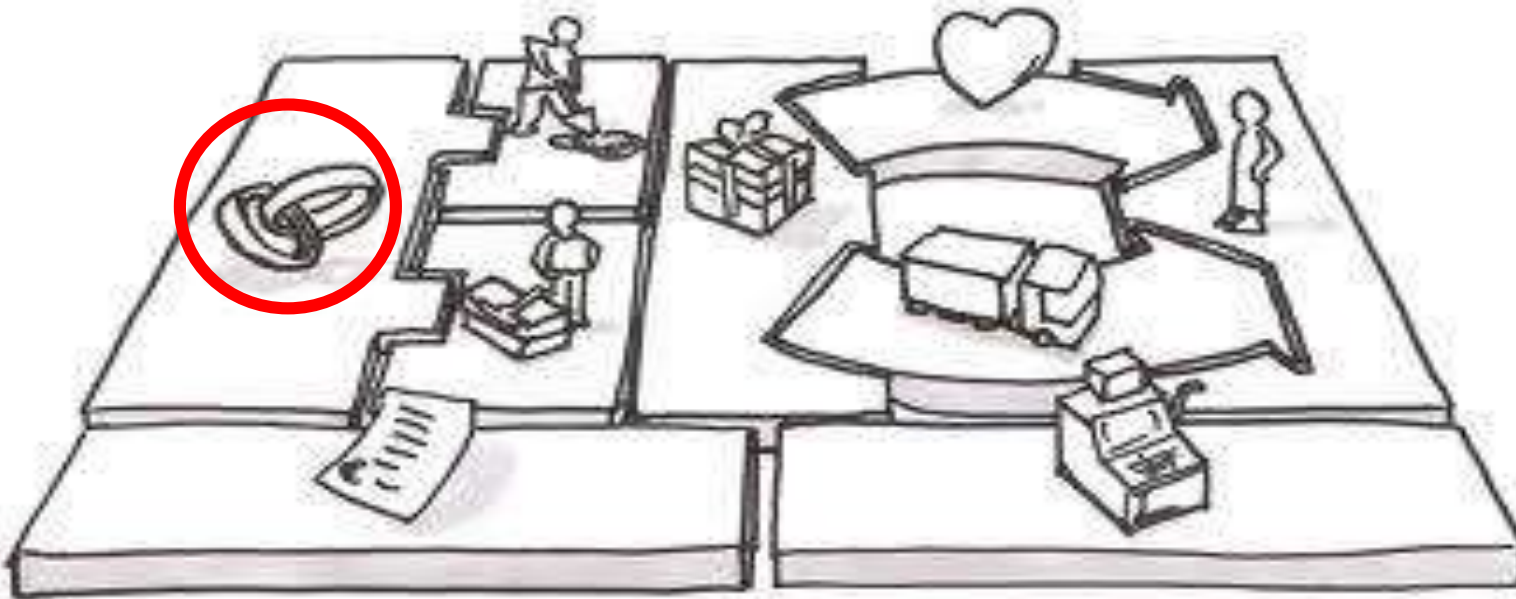
Es importante tomar en cuenta el tipo de atención al cliente ya que esto representará costos importantes dentro de nuestro modelo de negocio.

# Modelo Canvas: 5to elemento

## Alianzas clave



# Alianzas clave



Los aliados clave son todas las instituciones, empresas o personas que nos pueden ayudar a alcanzar nuestros objetivos.

Deben reducirnos nuestros costos.

Deben ayudarnos a implementar nuestros modelos de negocio.

# Ecosistema de emprendimiento



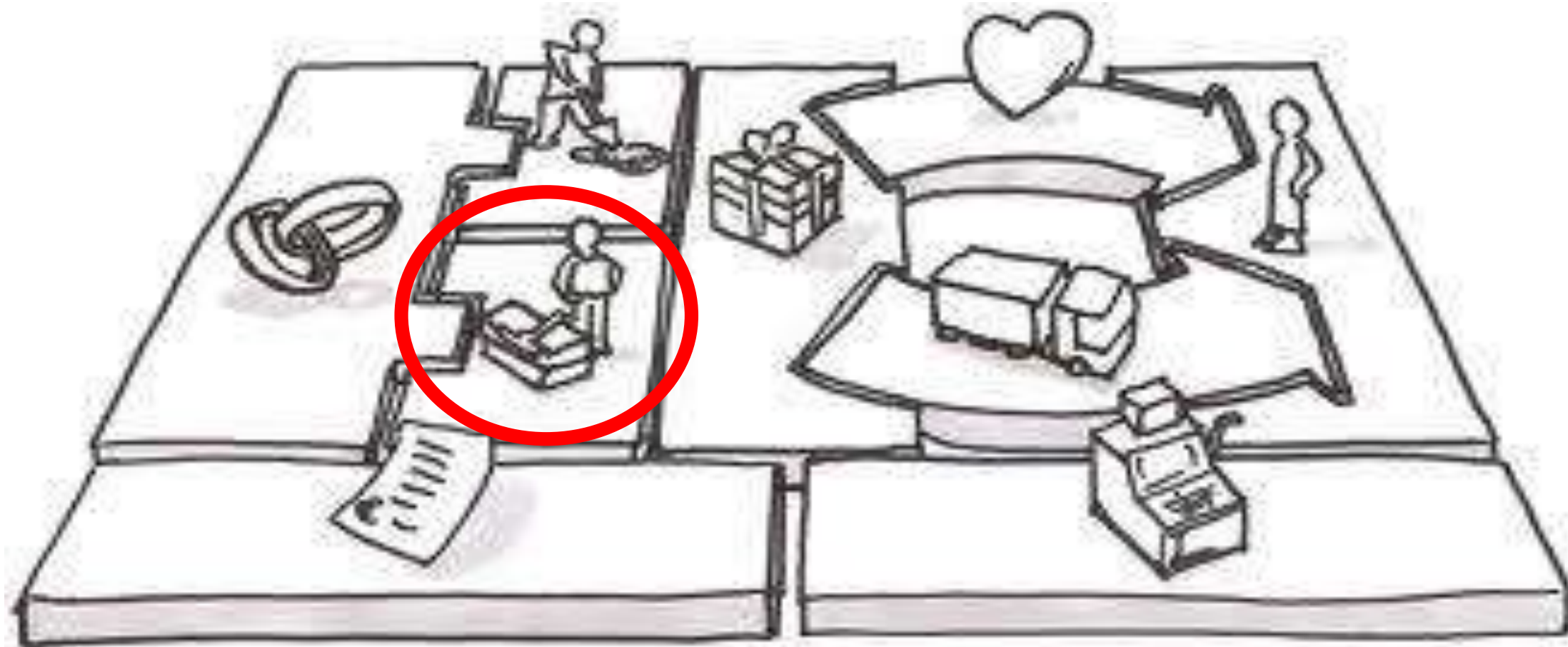
MINISTERIO DE PRODUCCIÓN,  
COMERCIO EXTERIOR, INVERSIONES Y PESCA



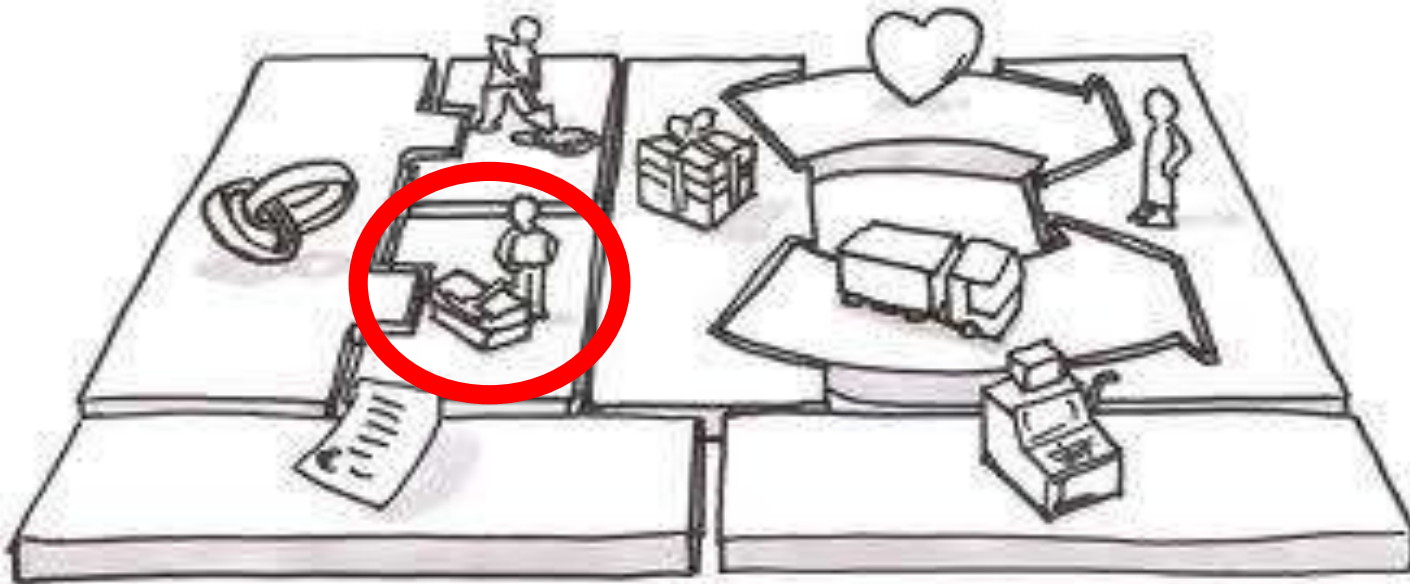


# Modelo Canvas: 6to elemento

## Recursos clave

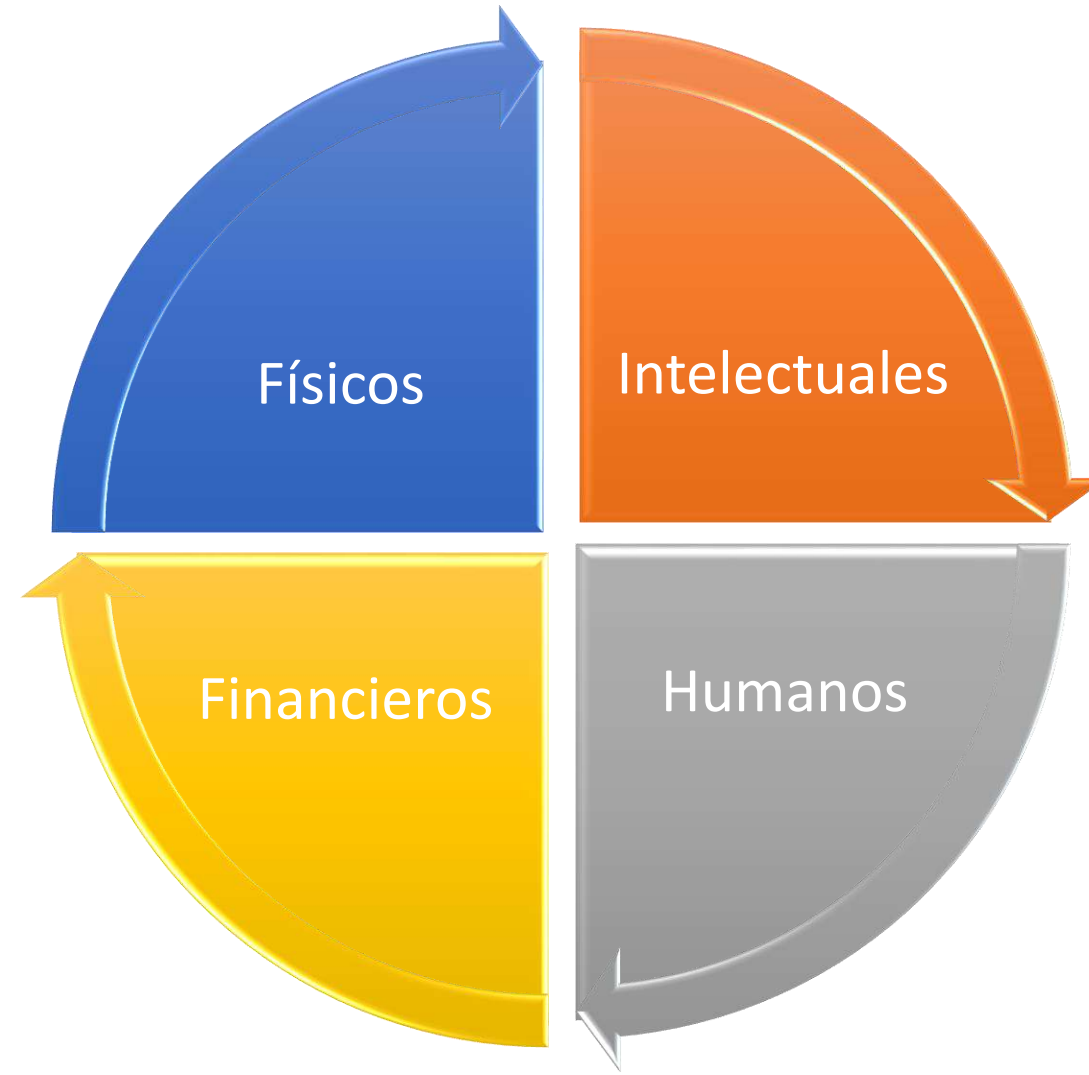


# Recursos clave



En este elemento vamos a identificar aquellos recursos que nos permitirán implementar el modelo de negocio.

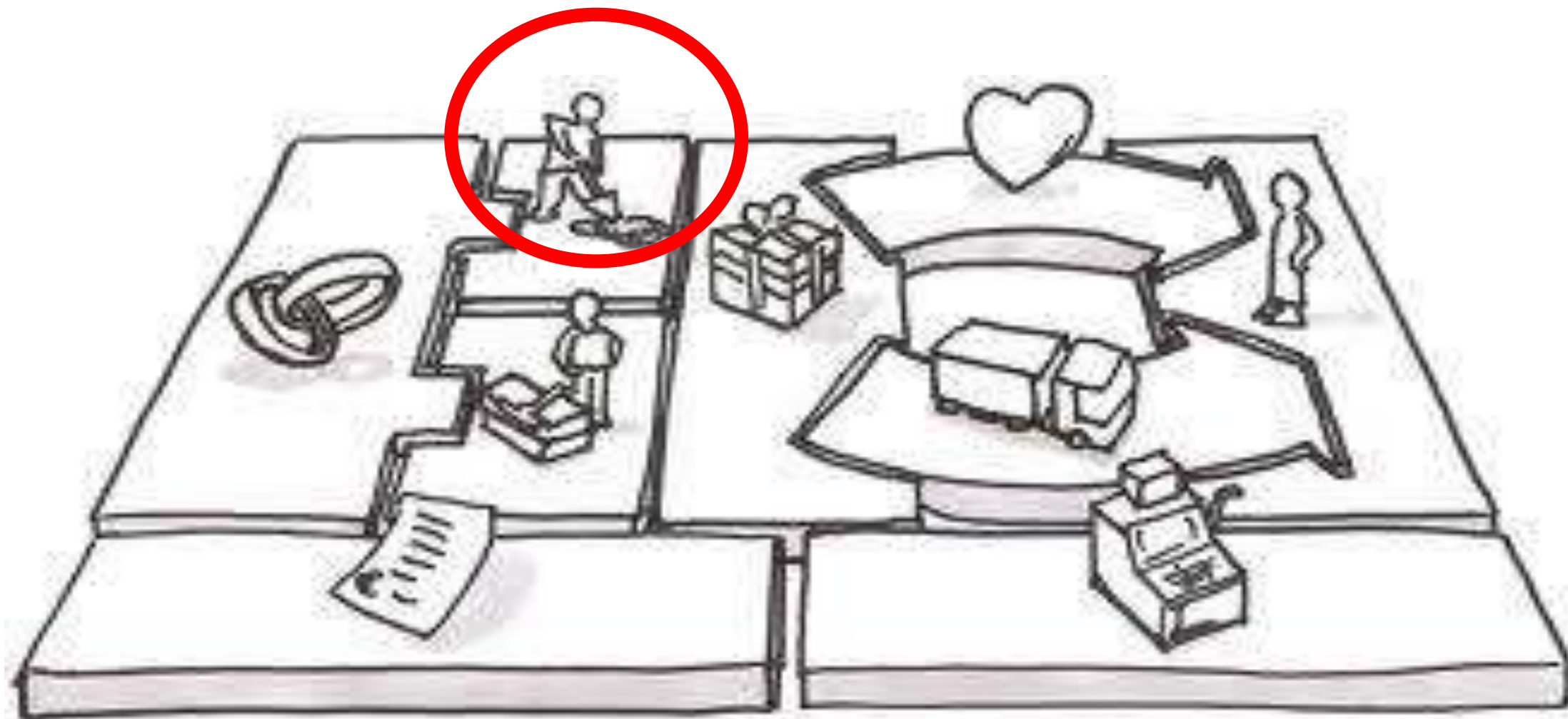
Existen cuatro grupo de recursos que debemos identificar.



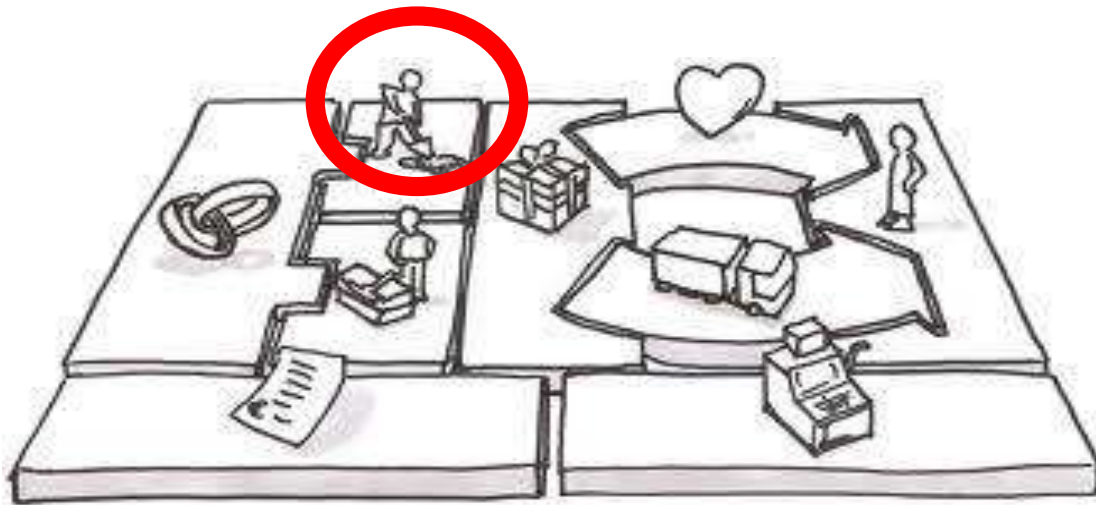


# Modelo Canvas: 7mo elemento

## Actividades clave



# Actividades clave



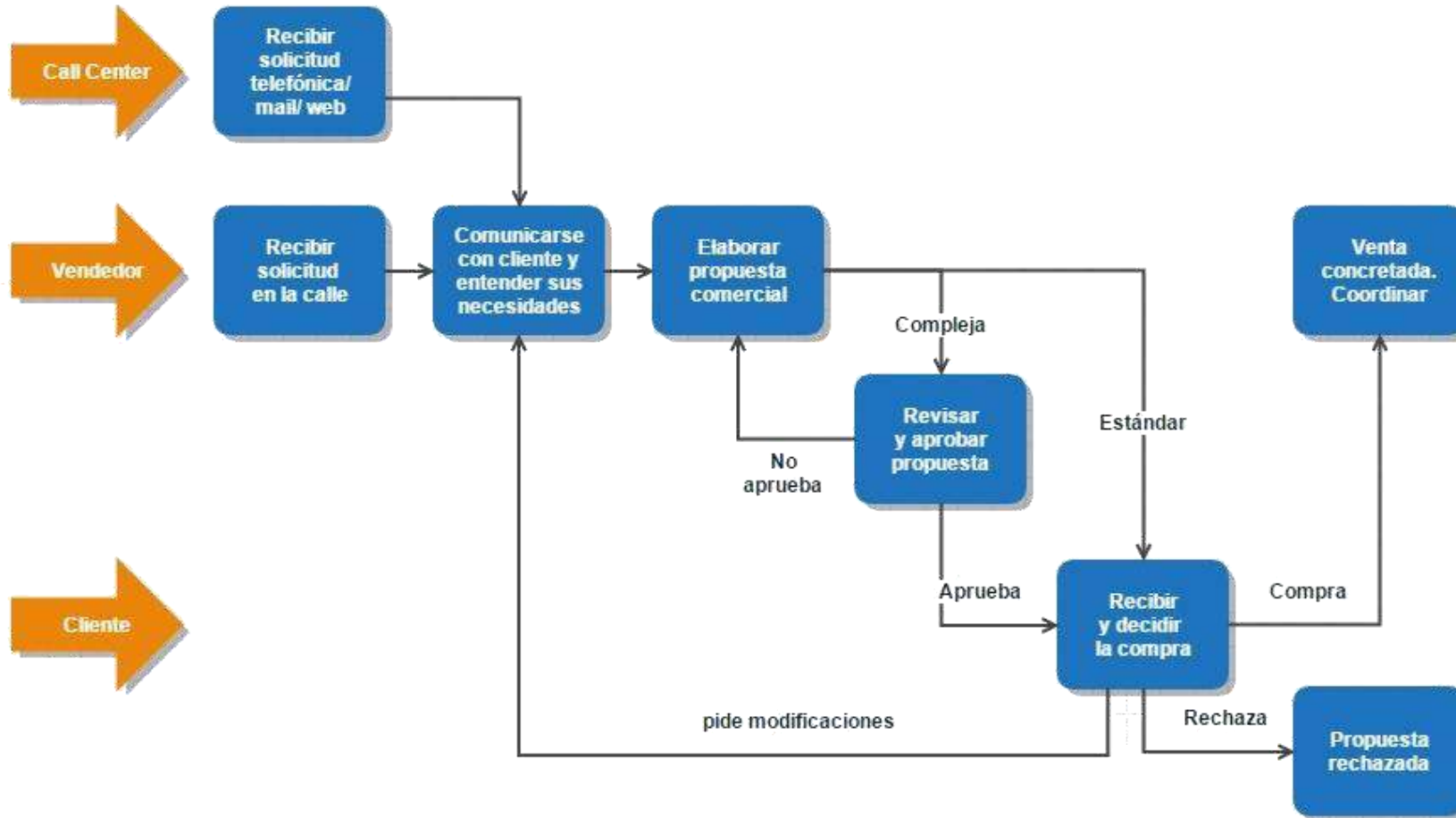
Las actividades clave son aquellas que nos permitirán poner en marcha nuestra empresa y garantizar la calidad de nuestros productos y servicios.

Para esto es importante identificar que actividades son indispensables que las realicemos nosotros y cuales podemos delegar o sub contratar.

Para las actividades clave indispensables es importante desarrollar un flujo de procesos ya que debemos garantizar que siempre sean iguales los resultados.

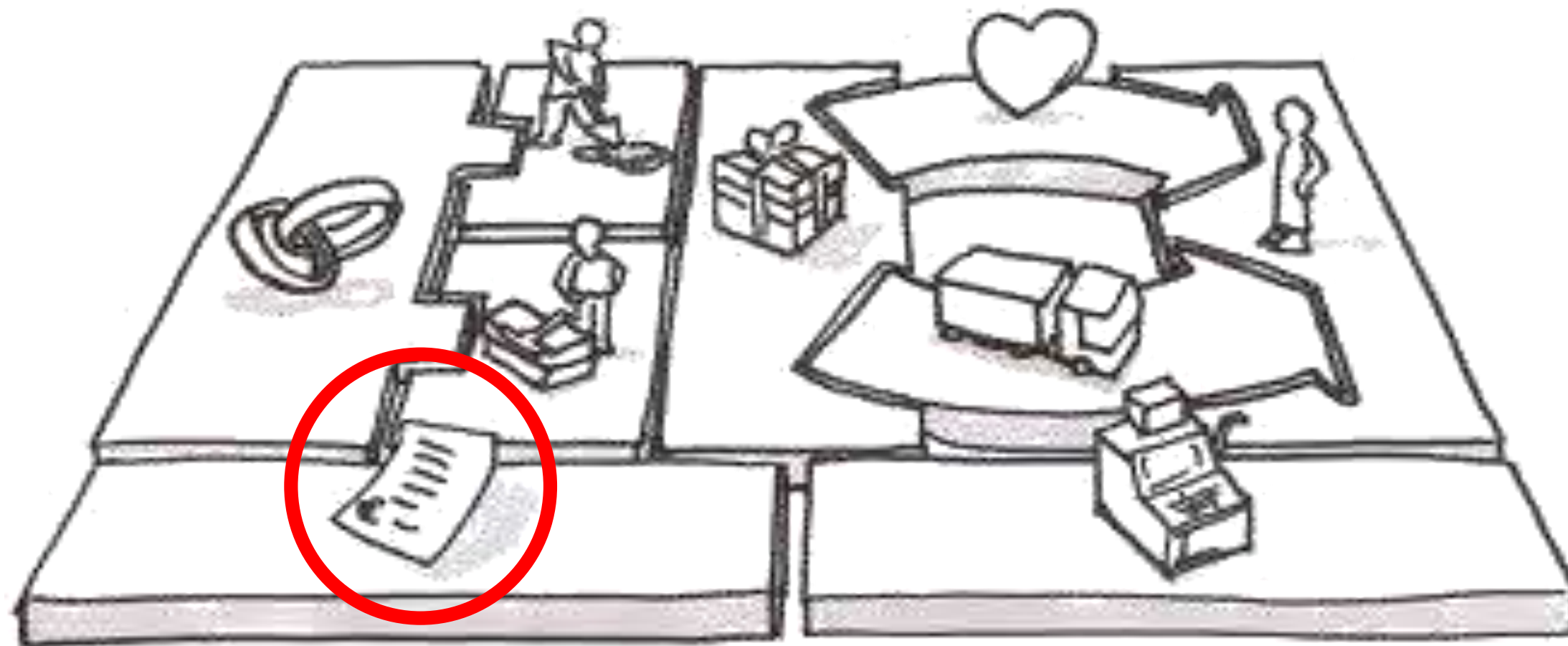
Por ejemplo el proceso de producción o prestación de servicios es una actividad clave y debemos desarrollar un diagrama de procesos para que los productos o servicios siempre sean iguales con la misma calidad.

# Ejemplo de Diagrama o flujo de procesos

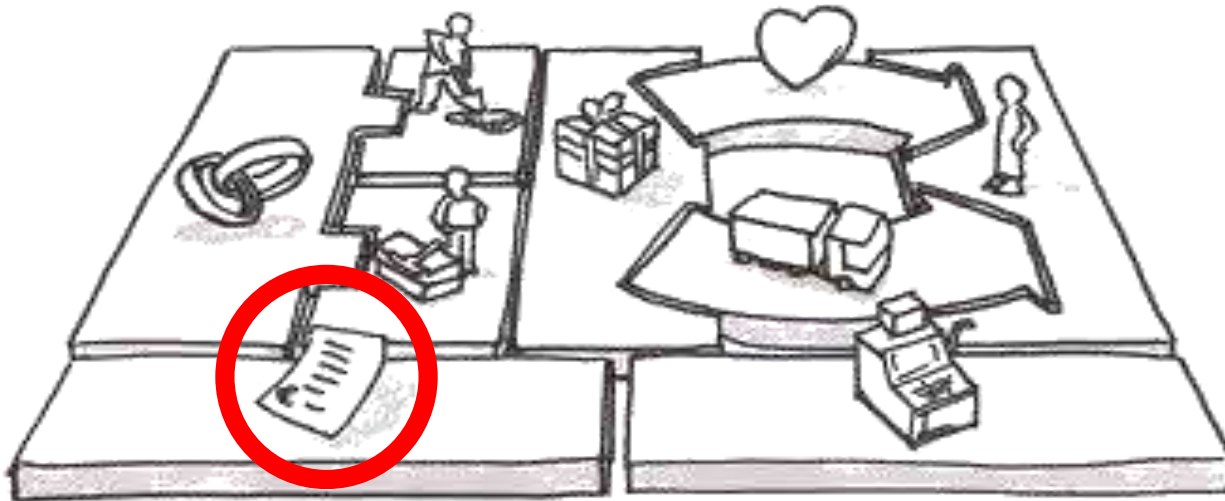


# Modelo Canvas: 8vo elemento

## Estructura de costos



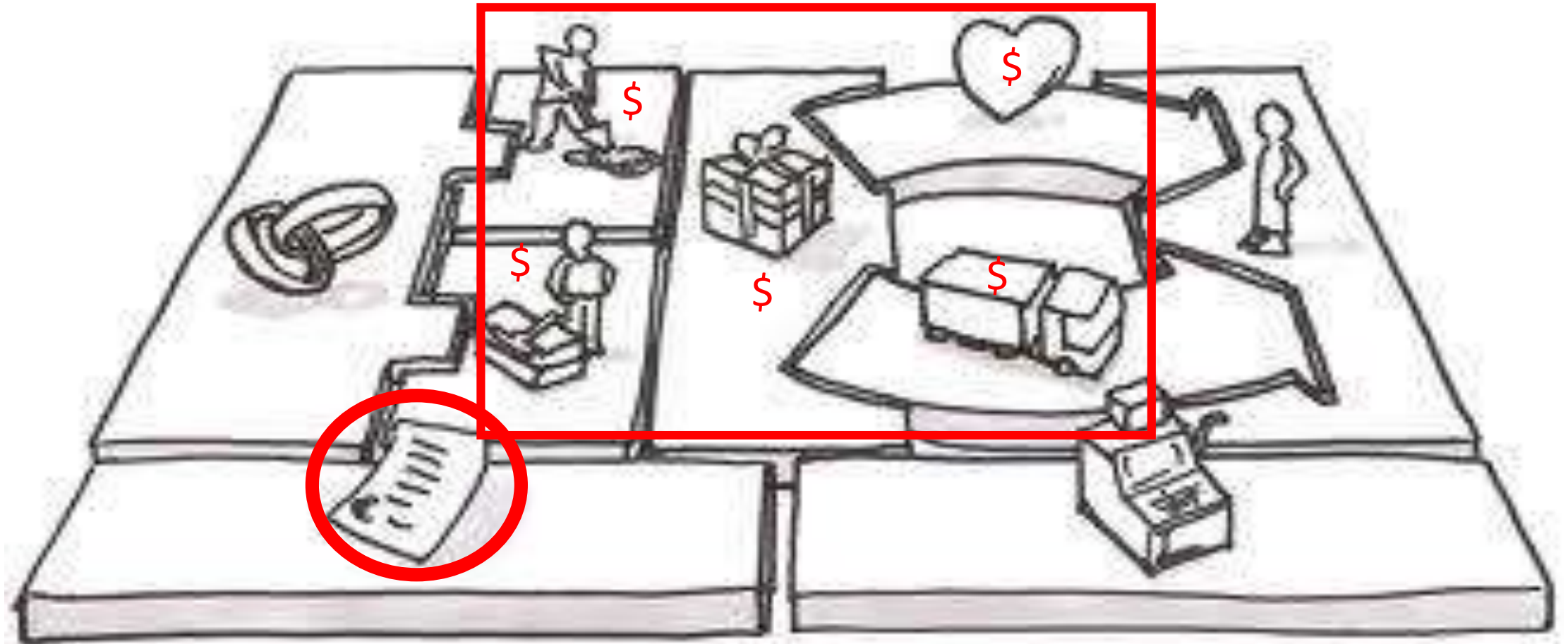
# Estructura de costos

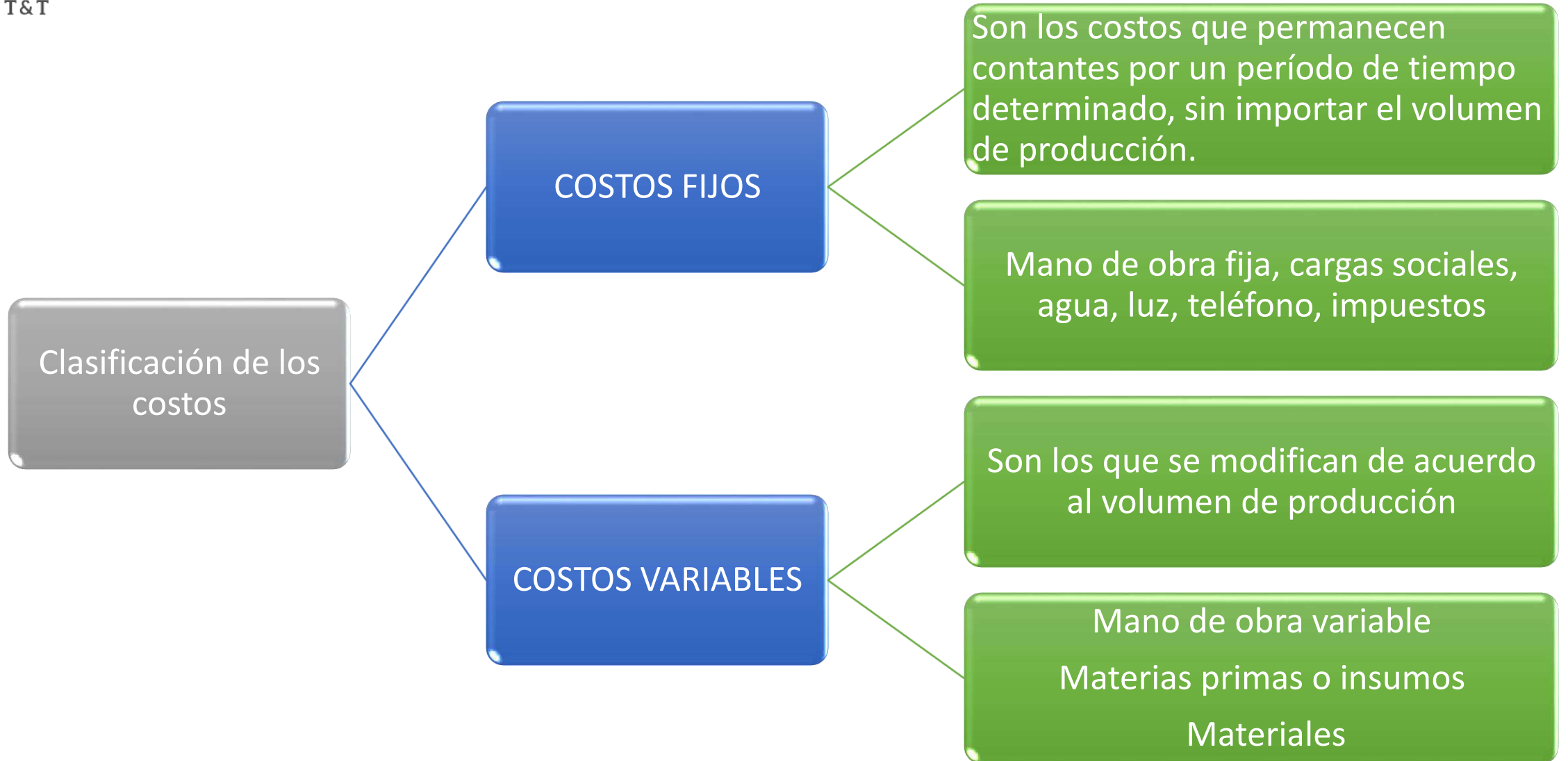


Si han desarrollado su plan de negocios a través de este curso, tendrán los recursos necesarios para identificar cual es su estructura de costos.



# Donde ubicar los costos de mi negocio?

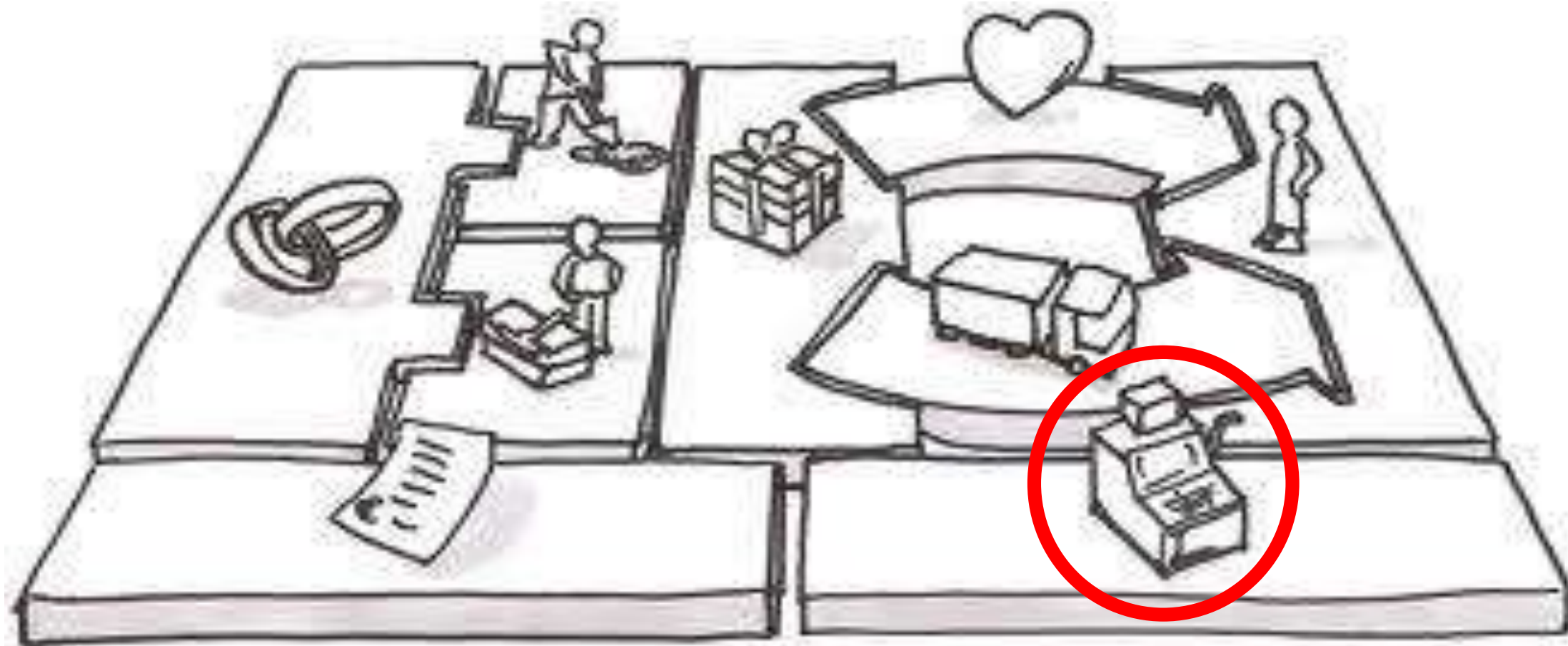




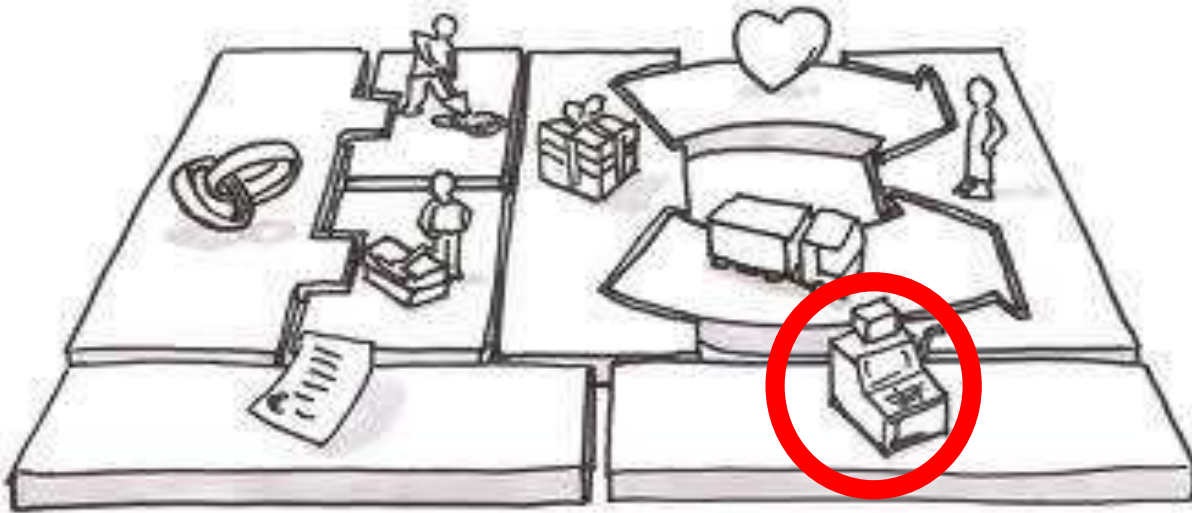


# Modelo Canvas: 9no elemento

## Estructura de ingresos



# Estructura de ingresos



Los ingresos de mi negocio estarán determinados por los precios con los que comercializaré mis productos o servicios.

Existen dos formas para determinar el precio de mis productos.

Debemos utilizar ambas formas.

A continuación se explican como:

# Formas para establecer el precio

En base a costos de  
producción



Costo total unitario del  
bien o servicio



Porcentaje de utilidad  
que se desea ganar



P.V.P

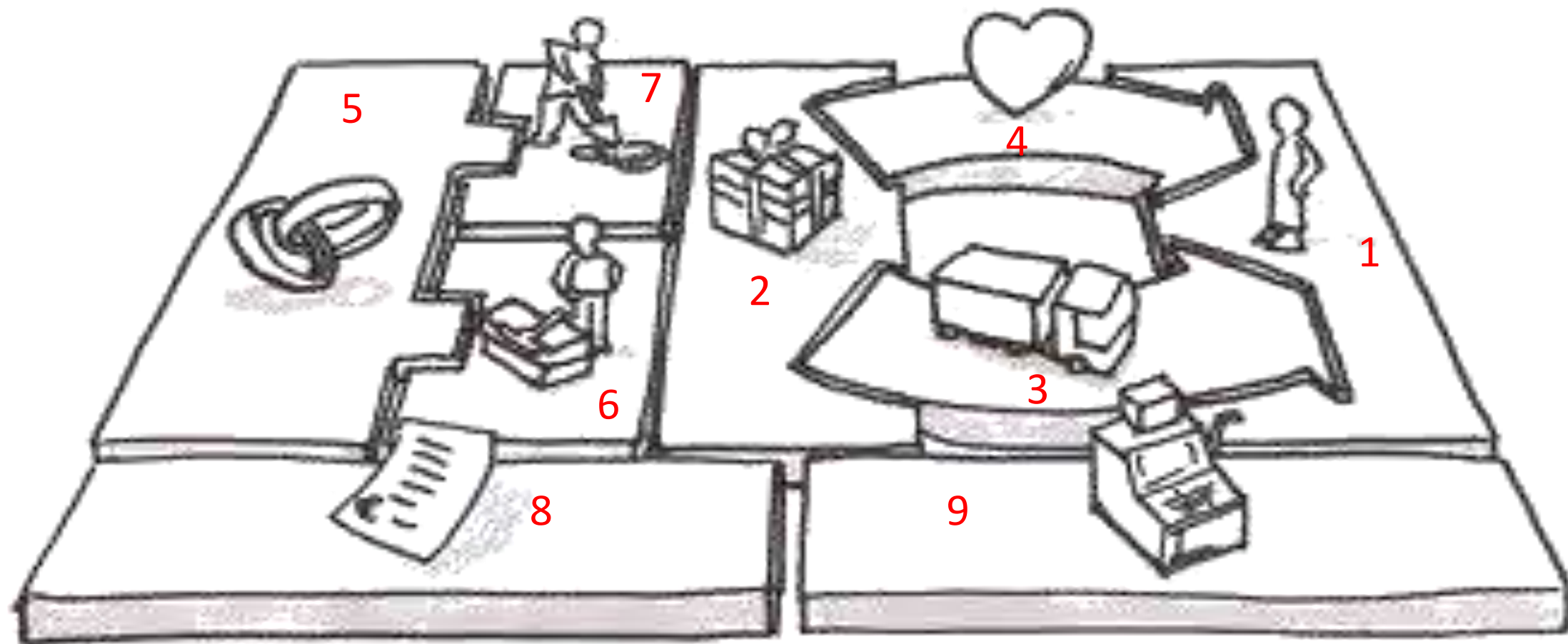


En base al precio en el  
mercado



Límite superior y límite  
inferior de precios

# Modelo de negocio



# Desarrollar el plan de negocios

- Actividad 7



En el documento de la Actividad 7 podrán desarrollar su propio modelo de negocios.

# GRACIAS