Secundaria

APRENDO en casa

BIENVENIDOS AL ÁREA EPT - SEMANA 18

(EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO)

Publicado por:

Secundaria

APRENDO en casa

1.º y 2.º grado: Educación para el Trabajo

SEMANA 18

Aplicamos el modelo de negocios Lean Canvas (Parte II)

DÍAS 4 Y 5

Actividad: Comprendemos el bloque Canales del lienzo Lean Canvas (día 4)

Actividad: Analizamos los canales físicos y canales web del bloque Canales (día 5)

RECURSOS Y/O MATERIALES A USAR
(EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO)

PRIMERO, ¿QUÉ NECESITAMOS?

- Tu portafolio
- Cuaderno u hojas de papel, ¡si son de reúso, mejor!
- Un lápiz
- Un lapicero con tinta azul o negra
- Muchas ganas de hacer las actividades
- Involucrar a tu familia

ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el bloque canales del lienzo Lean Canvas)

Iniciamos

informandonos ....

Actividad **Comprendemos el bloque canales del lienzo Lean Canvas (día 4)**

Nos informamos

(Puedes leer o escuchar la siguiente situación)

Hasta hace aproximadamente 20 años, se comprendía que un producto era un objeto físico que se podía tocar, como los libros, los lapiceros, los artículos para el hogar u otros. Estos productos se hacían llegar a los clientes a través de un canal de venta físico: tiendas o vendedores que visitaban a los clientes o clientes que visitaban a las tiendas. A este tipo de distribución, en el lienzo Lean Canvas, se le llama "canal físico".

Por los años de la década de 1970, el *software* o programa de computadora comenzó a venderse como producto digital. Los *softwares* comenzaron a volverse una industria pujante y se distribuían inicialmente a los clientes a través de tiendas especializadas en informática al por menor; hoy se comercializan a través de plataformas digitales: un producto comercializado digitalmente. Apareció entonces un nuevo canal de ventas: el "canal web".

Este nuevo canal de ventas produjo una alteración enorme en el mundo de la distribución física, las personas pueden adquirir productos físicos "visitando" tiendas virtuales, catálogos virtuales y pagando las compras que realizan mediante tarjetas y pagos electrónicos, todo desde la comodidad de su casa, sin necesidad de ir de compras "físicamente". Los productos adquiridos, cuando son productos físicos, llegan al domicilio del cliente mediante mensajería.

ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el bloque canales del lienzo Lean Canvas)

Luego de lo leído o escuchado:

- Elabora un cuadro comparativo entre lo que has entendido por “canal físico” y por “canal web”.

CANAL FÍSICO	CANAL WEB
1	

Escribe o graba en un audio la siguiente respuesta:

- ¿Para qué crees que te sirve lo que has aprendido? ¿Por qué?

2

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Analizamos los canales físicos y canales web del bloque canales)

Actividad **Analizamos los canales físicos y canales web del bloque Canales (día 5)**

Nos informamos

¡ lee detenidamente para que compredas ...!!

Durante los últimos años, en el mundo y en nuestro país ha ido en aumento el uso del "canal web" para la distribución de productos o servicios; en algunos casos, el producto es físico y el canal web, pero en otros casos, tanto el producto como el canal no son físicos, solo existen en forma digital. Por ejemplo, los denominados "motores de búsqueda", como Google, solo existen en web, no existen "físicamente". Para la distribución y venta de sus productos, en el país, muchos negocios, que antes de la pandemia presente solo usaban canales físicos, ahora están incursionando a vender a través de canales web. El caso más importante, por el valor comercial que representa para el país, es el caso del emporio comercial "Gamarra" que se ha subido a la ola de canal web, lanzando su tienda *on-line* y su app. Este emporio, que representa a cerca de 30.000 negocios, ha entrado en operaciones mediante su plataforma digital desde junio de este año, buscando convertirse en la plataforma *on-line* más grande de moda del Perú. En este caso, comercializa y distribuye productos físicos como ropa, telas, elásticos, agujas, maquinarias y otros; a la vez, "Gamarra" mantiene sus tiendas para vender "físicamente".

Esta ola de subirse al comercio virtual, también se está dando con negocios pequeños, en este caso por las redes sociales, se ha empezado a utilizar *Facebook, Instagram, WhatsApp*, entre otros.

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Analizamos los canales físicos y canales web del bloque canales)

Ahora, realiza el siguiente reto:

- Diferencia, clasifica y relaciona los negocios de tu contexto que utilizan canales físicos o canales web. Para ello, puedes utilizar organizadores como cuadros comparativos, listados u otros.

3

CANAL FÍSICO	CANAL WEB

Escribe o graba en un audio la siguiente respuesta:

- Del resultado obtenido a través de los organizadores que empleaste, ¿a qué conclusiones puedes llegar?

4

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Analizamos los canales físicos y canales web del bloque canales)

Reflexiona

Para tu proyecto de emprendimiento:

- ¿Decidirías optar solo por el canal físico? ¿Por qué?
- ¿Decidirías optar solo por el canal web? ¿Por qué?
- ¿Decidirías optar por ambos canales (canal físico y canal web)? ¿Por qué?

Recuerda las ideas clave que aprendiste en esta guía

- Antes solo se comercializaba "productos físicos", hoy se comercializa también "productos digitales" como *software*.
- Los negocios que antes solo utilizaban canales físicos están ahora incluyendo, para su comercialización y distribución de productos, canales web.
- Existe una tendencia, aun en los negocios pequeños, a utilizar el canal web para la comercialización y distribución de sus productos.

¡Recuerda!

Sé creativa/o y organiza lo elaborado utilizando el material que tengas a tu alcance. Asimismo, comparte tu producción final con tu familia. ¡No te olvides de guardar tu producción en el portafolio!

¡Tú eres valiosa/o!