



BIENVENIDOS AL ÁREA EPT - SEMANA 22 (EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO)



Publicado por:





Secundaria

3.º, 4.º y 5.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

Publicado por:





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)

Desde tiempos antiguos, un producto era un bien físico, es decir, algo que podía ser tocado o probado de alguna forma, como los automóviles, los cuadernos, los libros, los muebles, los artículos para el hogar y otros. Estos productos físicos se hacían llegar a los clientes a través de un canal de venta físico, había que ir a la tienda y tratar con los vendedores; también había diferentes formas de distribución física, como los vendedores de puerta en puerta, repartidores en motos, vendedores en triciclos y otros. A continuación, observa o escucha algunos ejemplos de productos que se venden a través de canales físicos:

PRODUCTO FÍSICO	CANAL FÍSICO
Zapatos	Tiendas Bata
Películas	El cine
Ropa casual	Tiendas Topitop
Muebles	Tienda de muebles
Libros	Librería Crisol





ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el bloque canales del lienzo Lean Canvas)

Seguimos informandonos



Actualmente, los productos no solo llegan al cliente por el canal tradicional, conocido comúnmente como “canal físico”–canal de distribución y ventas con puntos físicos de contacto con el cliente, que puede incluir tiendas mayoristas, tiendas minoristas y representantes, intermediarios, vendedores u otros–, sino también el “canal web” –canal de ventas y de distribución a través de internet o redes de datos que se utiliza para transmitir mensajes y productos a dispositivos de computadoras, portátiles y móviles–. Por medio del “canal web” se puede llegar a conectar tu producto con miles de personas en cualquier parte del mundo, ya sea por medio de una computadora, tableta o un celular. Debido al incremento en el hábito de las personas de navegar por la red, las tiendas virtuales tienen la ventaja de no “cerrarse nunca”, es decir, permanecen activas las 24 horas del día y todos los días. Ahí la venta *on-line* tiene una gran ventaja sobre el canal físico.

Observa el siguiente ejemplo: un cuadro comparativo de productos físicos que son vendidos por el canal web.

PRODUCTO FÍSICO	CANAL WEB
Zapatos	Zappos.com
Películas	Netflix.com
Ropa casual	Topitop.pe
Muebles	Casadesign.com
Libros	Amazon.com





ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el bloque canales del lienzo Lean Canvas)

Ahora, luego de la lectura que has realizado y de los ejemplos presentados, 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)**

**¡ lee detenidamente
para que compredas!!**



Nos informamos, explicamos lo aprendido y reflexionamos

Uno de los mayores avances comerciales fue la invención de productos que no existían en forma física, como los videojuegos, seguros de vida y salud, acciones, *software* comercial, educativos, almacenamiento en la nube (en inglés, *cloud storage*), *app store* (tienda de aplicaciones digitales de iPhone), o *play store* (tienda de aplicaciones digitales de Android), entre otros. Esta ola de subirse al comercio virtual también se está dando con negocios pequeños; en este caso, las redes sociales se convirtieron en canales de ventas *on-line*, utilizando *Facebook*, *Instagram*, *Twitter*, *WhatsApp*, entre otros. A continuación, observa o escucha el siguiente ejemplo de productos virtuales vendidos por el canal web.

PRODUCTO VIRTUAL	CANAL WEB
Videojuegos	Linio.com
Software de diseño	Autodesk.com
Seguro de vida	Rimac.com
Aplicativos para móvil	<i>Apps stores</i>
Libros	Amazon.com





Secundaria

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)



¡ seguimos con
la lectura ...!!

Muchos negocios fracasan por no construir el camino o la vía que conecte el producto o servicio con los clientes, se concentran solo en el desarrollo del producto y terminan descuidando la tarea de abrir el camino hacia los clientes, que es el desarrollo de clientes. Puede ser que hayas creado según tu criterio un gran producto o servicio, eso no te garantiza el éxito, a menos que aprendas a construir el producto partiendo de las necesidades o problemas de las personas.

A raíz de la pandemia, muchos negocios grandes y pequeños están sumando al canal de distribución físico que tenían, canales web; uno de los casos más resaltantes, por el valor comercial que representa para el país, es el caso del emporio comercial "Gamarra" que ha lanzando su tienda *on-line*. Este emporio, que representa a cerca de 30.000 negocios, comercializa y distribuye productos físicos como ropa, telas, elásticos, agujas, maquinarias y otros virtualmente, sin embargo, a la vez "Gamarra" mantiene sus tiendas para vender "físicamente".





ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

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

Ahora te planteamos 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.

CANAL FÍSICO	CANAL WEB
	3

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





Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

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

Reflexiona

- En tu proyecto de emprendimiento, ¿tu producto es físico o virtual? ¿Por qué?
- Para tu proyecto de emprendimiento, ¿decidirías optar solo por el canal físico? ¿Por qué?
- Para tu proyecto de emprendimiento, ¿decidirías optar solo por el canal web? ¿Por qué?
- En tu modelo de negocio, ¿usarías a las redes sociales como un tipo de canal web? ¿Por qué?
- Para tu proyecto de emprendimiento, ¿optarías por el canal físico y canal web juntos? ¿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.
- Existen productos físicos y productos digitales, los cuales se pueden distribuir a través de canales web, solamente, o también empleando al mismo tiempo ambos canales, el web y el físico.

iRecuerda!

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!

Publicado por:

