



3.°, 4.° y 5.° grado: Educación para el Trabajo

SEMANA 20

Aplicamos el modelo de negocios Lean Canvas* (Parte IV)

DÍAS 4 Y 5

Actividad: Comprendemos el bloque flujo de ingresos del lienzo Lean Canvas (día 4)

Actividad: Analizamos el modelo de ingresos (día 5)

iHola!

Gracias por conectarte y ser parte de **Aprendo en casa**.

La semana que pasó concluiste formulando las hipótesis del bloque canales, esta semana comprenderás, a partir de la presente guía, sobre el bloque flujo de ingresos y analizarás las estrategias de modelos de ingresos o fuentes de ingresos, tanto en el canal físico, como en el canal web.

Si tienes alguna dificultad para realizar la actividad, solicita el apoyo de un familiar.

iEmpecemos!



PRIMERO, ¿QUÉ NECESITAMOS?

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





SEGUNDO, ¿QUÉ HAREMOS?

En la presente guía, construirás significados a partir de la información que se brindará sobre el bloque de flujo de ingresos y sus diferentes modelos o fuentes de ingresos, tanto en el canal físico como en el canal web, y así elegir los que mejor correspondan a tu proyecto de emprendimiento, teniendo en cuenta tu contexto.

En la primera actividad, construirás significados a partir de la información de estrategias de fuentes de ingresos que se puede aplicar a un canal físico y tu reto será organizar por rubros las fuentes de ingresos provenientes de la estrategia de "venta cruzada" que corresponda a tu proyecto de emprendimiento teniendo en cuenta tu contexto. En la

^{*} Versión adaptada para el nivel secundario del país.

segunda actividad, construirás significados a partir de la información de estrategias de fuentes de ingresos que se pueden aplicar a un canal web y tu reto será organizar las fuentes de ingresos que se dan en un canal web.

Tienes 40 minutos para trabajar cada actividad.

¿Preparada/o?

Actividad

Comprendemos el bloque flujo de ingresos del lienzo Lean Canvas (día 4)



iATENTA/O!, QUE AQUÍ ENTRAMOS DE LLENO AL DESARROLLO

Acomódate en el espacio de tu casa asignado para realizar con tranquilidad tus actividades. Recuerda lavarte las manos y desinfectar los útiles que utilizarás.

iListas y listos!

Nos informamos, analizamos y creamos

(Puedes leer o escuchar la siguiente situación)

Esta semana nos corresponde trabajar el bloque flujo de ingresos del lienzo del modelo de negocios Lean Canvas, lo haremos comprendiendo y analizando el modelo de ingresos o fuentes de ingresos tanto en el canal físico como en el canal web. En esta primera actividad, trabajaremos solo lo que corresponde al canal físico y en la segunda actividad abordaremos el canal web.

Recordemos que estamos en la etapa de elaboración de las hipótesis; culminada la elaboración de las hipótesis, tendrán que experimentarse, con ello se busca convertir las hipótesis en hechos. Si las hipótesis resultan erróneas, habrá que descartarlas o mejorarlas.

El bloque de fuente de ingresos es fundamental en el modelo de negocios, ya que te mostrará si es que los ingresos que se obtengan son suficientes para sostenerse económicamente al principio y luego crecer.

Una de las preguntas importantes de este bloque es "¿cuál es el modelo de generación de ingresos? o ¿cuáles serán las fuentes de ingresos?

En el canal físico, la estrategia más pertinente es la denominada "venta cruzada". Consiste en ofrecer otros productos o servicios complementarios relacionados con el producto central que ofreces; un ejemplo común puede ser que luego de vender un celular al cliente se le ofrezca una funda de protección para este.

Para el ejemplo de proyecto que venimos desarrollando, teniendo como producto ejemplo a la "miel mantequilla", podrías complementar esta única fuente de ingresos con otros productos relacionados, de tal manera que ya no dependerías exclusivamente de un único producto como fuente de ingresos, sino de ingresos adicionales, con lo cual lograrías obtener una mayor estabilidad económica en el negocio, podrías por ejemplo ofrecer desodorantes naturales preparados con cera de abejas y otros ingredientes naturales, mascarillas humectantes para el cutis elaboradas con cera de

abejas, también puede ser cremas humectantes para la piel a base de miel de abejas, jabones de tocador elaborados con miel de abejas, puede ser también una línea de bolsos jean con aplicaciones de abejas en pirograbado en cuero y otros. Lo único que necesitas es dejar volar tu creatividad e imaginación, puedes visitar internet donde encontrarás fuentes de información valiosa que puedes adaptar para tu proyecto.

Ahora, tu reto será organizar, mediante un listado, alternativas de fuentes de ingresos, que puedes implementar con relación a tu proyecto de emprendimiento, las fuentes de ingresos las debes clasificar dependiendo de tu proyecto y tu contexto en: artesanías, productos derivados u otros.



Escribe o graba en un audio la respuesta a las siguientes preguntas:

¿Para qué crees que te sirve lo que has aprendido, en relación con tu proyecto de emprendimiento? ¿Por qué?

iMuy bien!

Anota o registra la actividad realizada, que luego colocarás en tu portafolio. Estos insumos te ayudarán para realizar la siguiente actividad y las que irás desarrollando en los siguientes encuentros.

Actividad

Analizamos el modelo de ingresos (día 5)



ITÚ MISMA/O ERES!

Acomódate en el espacio de tu casa asignado para realizar con tranquilidad tus actividades. Recuerda lavarte las manos y desinfectar los útiles que utilizarás.

Nos informamos, analizamos y creamos

Decíamos que una de las preguntas importantes en el bloque flujo de ingresos en el lienzo Lean Canvas es, ¿cuál es el modelo de generación de ingresos? o ¿cuáles serán las fuentes de ingresos? Como hemos visto en el canal físico, la principal estrategia de fuentes de ingresos es la "venta cruzada". Ahora conoceremos los modelos que podemos emplear en el canal web:

- Venta de productos, el comprador adquiere todos los derechos sobre lo adquirido, ya sea, ropa, zapatos, libros u otros.
- Venta de cursos, el comprador recibe el curso en forma virtual, puede ser por medio de plataformas educativas, recibe materiales, información, da exámenes y una certificación.
- Pago por uso, por ejemplo, el alquiler de alojamiento en la web o de alquiler de espacios en plataformas, ya sea de tiendas virtuales, de servicios educativos u otros.

- Pago por suscripciones, pueden ser software, juegos virtuales, con derecho a actualizaciones.
- Venta de espacios publicitarios, podemos aprovechar el posicionamiento en el mercado de nuestra propuesta de valor para promocionar otros negocios y otorgar espacios publicitarios a los clientes. Un ejemplo común hoy día son los anuncios que aparecen en la mayoría de los sitios web que visitamos.

Ahora te corresponde organizar, mediante un listado, alternativas de fuentes de ingresos que puedes implementar con relación al canal web, si optaste por este canal para tu proyecto, e igual, si elegiste los dos canales para efectuar tus ventas.

iExcelente trabajo!

Reflexiona

Responde a las siguientes preguntas:

• ¿Cómo crees que servirá para tu proyecto de emprendimiento lo que aprendiste hoy? ¿Por qué?

Recuerda las ideas clave que aprendiste en esta guía

- El bloque flujo de ingresos es muy importante ya que si no hay ingresos no es posible seguir adelante con el emprendimiento.
- En el canal físico hay varias posibilidades de tener fuentes de ingresos relacionadas al producto principal del proyecto, que pueden representar importantes ingresos.
- Se denomina estrategia de "venta cruzada" cuando se comercializa un producto principal y otros productos o servicios relacionados, que significan al mismo tiempo ingresos importantes.
- En el canal web hay más alternativas de fuentes de ingresos que en el canal 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. iNo te olvides de guardar tu producción en el portafolio!

iTú eres valiosa/o!



ORIENTACIONES DE APOYO EDUCATIVO DIRIGIDAS A ESTUDIANTES CON NECESIDADES EDUCATIVAS ESPECIALES

- Recuerda que para iniciar tu actividad debes sentarte de forma cómoda, con la espalda apoyada en el respaldar de una silla, los pies asentados en el suelo y los brazos descansando sobre la mesa o el escritorio.
- Te recomendamos iniciar con los retos que te parezcan medianamente sencillos, continuar con los más difíciles y culminar con los más fáciles para ti. Motívate a cumplirlos todos.
- Si tienes dificultades para mantener la concentración en la lectura, puedes utilizar marcadores digitales, subrayados o sombreado de colores como ayuda visual para mantener la concentración e identificar las ideas principales.

