

1º y 2º grado: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

SEMANA 18 – GUÍA DE APRENDIZAJE
MI MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS
PARTE IV

DIA 1

Actividad: Realizamos la comparación y diferenciación de los canales de distribución del producto o servicio.

Actividad: Formulamos el bloque canales, físico y web en el marco de tu contexto y tu proyecto

Actividad: Demostramos lo aprendido (Reto de aprendizajes)

**Hola chicos y chicas de secundaria del Perú**

Hoy iniciamos una nueva sesión de aprendizaje de aprendo en casa promovido por el Ministerio de Educación del Perú para que desarrolles tus capacidades para ser un gestor de proyectos de emprendimiento y se preparen para el mundo del trabajo.

Esta sesión de aprendizaje es para las chicas y chicos de primer y segundo grado de secundaria del área de Educación para el trabajo.

¡Empecemos!

¿QUÉ NECESITAMOS?

- Cuaderno u hojas, mejor si son reciclados!
- Lápices y lapiceros de colores.
- Mucha reflexión.
- Mucha creatividad.
- Involucrar a mi familia.

¿QUÉ HAREMOS?

- El propósito de la sesión para hoy es que aprenderemos a trabajar el bloque canales del lienzo lean Cánovas, dentro del cual realizaremos la comparación y diferenciación de los canales de distribución de productos o servicios que emplean los negocios que existen en tu localidad, asimismo analizaremos los canales de distribución que emplean los negocios que existen en la localidad, y trabajar el bloque canales físico y web en el marco de tu contexto y tu proyecto.

RECUERDA**RECOMENDACIONES**

Lávate las manos frecuentemente con agua y jabón, mínimo 20 segundos.



Evita tocarte los ojos, la nariz y la boca, con las manos sin lavar.



Cúbrete la nariz y boca con el antebrazo o pañuelo desechable y evita contagiar a los demás.



Evita el contacto directo con personas con síntomas respiratorios.



¡ATENCIÓN (A)!, QUE AQUÍ ENTREMOS DE LLENO AL DESARROLLO

- Esta semana nos corresponde trabajar **el bloque canales**, del lienzo de modelo de negocios **Lean Canvas**, en esta sesión de aprendizaje, **analizaremos lo que constituye el bloque canales** que está relacionado con la distribución de los productos es decir como llegan los productos a los clientes.
- **Un buen ejemplo de esto es la historia que nos cuenta Luis López en su blog de marketing digital:**

El fundador de Zappos, Nick Swinmurn, tuvo una idea de negocio al comprobar que no había ninguna **tienda online** con una amplia selección de zapatos. Pensó que los consumidores estaban dispuestos a comprar **zapatos online** y que podría ofrecer una experiencia de venta al detalle, nueva y mejor.

Nick Swinmurn creó un modesto **site online** y realizó fotos del catálogo de las zapaterías locales, utilizando dichas fotos como el catálogo de su tienda online. Siempre con el permiso de los propietarios de las zapaterías locales y con el compromiso de que, si había ventas, él iría a la tienda física y compraría el par de zapatos al precio de dicha tienda, para posteriormente enviárselos al cliente online.

Con una inversión muy reducida y en poco tiempo **Nick Swinmurn** fue capaz de tener operativa una tienda online, ineficiente desde el punto de vista de la rentabilidad, pero suficiente para dar respuesta a la pregunta “¿hay demanda?”.

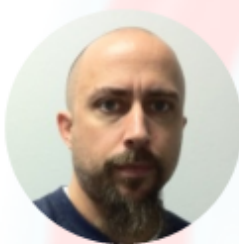
Hoy en día Zappos es la mayor zapatería online del mundo y **uno de los e-commerces** que mejor funcionan. No en vano, su éxito le llevó a ser adquirido en 2009 por el gigante Amazon por alrededor de 1.000 millones de dólares.

¿Qué les parece? excelente idea verdad!!! la del señor Nick

- Pues él no fabricaba zapatos, sólo llegaba a un acuerdo con los dueños de las mejores tiendas de zapatería para tomar fotos a los zapatos, armar con las fotografías un catálogo virtual y si tenía un pedido ir a la tienda a comprar y despachadas un cliente.
- Esta semana entonces chicas y chicos continuamos aprendiendo de los mejores y de las frases de enseñanza que nos deja como esta:

- ✓ El fracaso derrota a los perdedores, el fracaso inspira a los ganadores de **Robert Toru Kiyosaki**
- ✓ “Si tienes suficiente información para hacer un plan de negocios de tu idea es que ya es demasiado tarde”. Bill Gate.
- ✓ “Un adulto creativo es un niño que ha sobrevivido”. Urzula K.le Guin
- ✓ “Lo consiguieron porque no sabían que era imposible. Jean Cocteau
- ✓ “No es posible resolver los problemas de hoy con las soluciones de ayer . Roger Van Oech
- ✓ “El fracaso más grande, es nunca haberlo intentado”. proverbio chino
- ✓ “El cerebro no es un vaso por llenar, sino una lámpara por encender”, Albert Einstein
- ✓ “Un buen experimento lleva a muchos fallos, pero a mucho aprendizaje”, Jeffrey Phillips
- ✓ “No puedo entender porqué la gente está asustada con las nuevas ideas. Yo lo estoy de las viejas”, John Cage
- ✓ “Prefiero mirar al futuro y soñar, que mirar al pasado y arrepentirme”, James Van Praagh
- ✓ “Un emprendedor ve oportunidades allá donde otros solo ven problemas”, Michael Gerber

Atrévete emprendedora y emprendedor por qué tú puedes!!!



CONOCEMOS



- Quiero contarles **una historia interesante** que encontré en la revista **Revista Entrepreneur** escrita por **Xóchitl Austria** la historia de una mexicana, ella es Hilda Elba CORTÉS PÉREZ, que en 1986 compró 150 colmenar a un señor que se iba a Estados Unidos y creó en Jalisco **una cooperativa con 12 mujeres de entre 40 y 70 años de edad.**



- Hilda empezó a tener un número importante de clientes a los que entregaba toneladas de miel, entre ellos tenía farmacéuticas que transformaban el producto. “Esa fue una gran escuela de orden y disciplina porque aprendí que si quería ser su proveedora debía presentar análisis de calidad y certificarme”, dice Hilda.

- En un viaje que realizó doña Hilda a París en 2008, vio en las tiendas el uso de la miel en productos de cuidado de la salud y en tiendas de orgánicos, así que empezó a hacer shampoo, acondicionador y cremas. Actualmente, Sus productos estrella son la miel en polvo Santa Colmena, la crema de zanahoria y el spray refrescante de rosas. Todos cuentan con certificaciones de calidad como Kosher, USDA Organic y registro Cofepris y FDA.

- Ahora Tienen 3 líneas de productos: nutrición, cuidado personal y salud.

- ✓ Hoy en día tienen 68 diferentes productos en 98 presentaciones que comercializan a través de hoteles boutique:

- Como Grupo Vidanta y AC Marriott.
- Tiendas departamentales como Liverpool.
- cadenas comerciales como Superama, Soriana y Fresko.

Además de tiendas especializadas y sus tres tiendas propias ubicadas en Guadalajara, Michoacán, Puebla y una isla (punto de venta en centro comercial) en Mexicali.

- **En 2015**, cuando comenzaron a hacer los productos con miel, iniciaron en la cochera de su mamá en la colonia Providencia, lugar que se transformó en una bodega y después en un showroom. Milagros comenzó a repartir los productos en bicicleta y a documentar a los clientes satisfechos a través de su página de Facebook: **“Es nuestra principal herramienta de promoción.” Después compraron un Sapito volkswagen, al que llamaron “La abejeita” y que aún conservan en la Casa Abeja.**

- **Otro punto importante** es que a los apicultores les dan un precio justo por su miel. “Ni en nuestra filosofía ni en nuestra estructura financiera está comprar más barato porque nosotros le estamos dando un valor agregado de 100 o 200 veces más a la miel que si la vendiéramos a granel”, afirma Luis, ante la problemática que enfrentan los apicultores para sacar la miel rezagada.

- **Chicas y chicos por sus características geográficas**, diversidad de climas y de flora, nuestro país ofrece gran variedad de tipos de productos apícolas sobre todo de naturaleza multiflora y es importante darle valor agregado, como lo hizo Hilda la mexicana.

iiiQué interesante artículo verdad!!! Es momento de cada uno se atrevan
Emprendedora o emprendedor se tú puedes!!!



ACTIVIDAD

Realizamos la comparación y diferenciación de los canales



Atento y atentas vamos a informarnos sobre la evolución de la distribución de los productos que realizan los negocios.

Encontraremos dos formas de comercializar un producto o servicio:

1

CANAL FÍSICO

2

CANAL WEB



1

CANAL FÍSICO

El canal de venta más conocido por todos los públicos es el punto de venta físico. En él se exponen todos o parte de los productos o servicios que nuestra marca ofrece, y se ofrecen o comercializan de dos modalidades.

PRIMERA MODALIDAD

La distribución de los productos que se realice entre localidad posiblemente se realiza a través de tiendas de vendedores y que en muchos casos depende de la cercanía o lejanía donde están ubicados los clientes, cuando los clientes están agrupados por ejemplo en un mercado la distribución de los productos posiblemente se realiza mediante un puesto de venta en el mercado.



SEGUNDA MODALIDAD

En cambio si los clientes están dispersos el dueño del negocio tiene que pensar en cómo hacer llegar el producto al cliente puede ser que el negocio debe instalarse en un lugar fijo cerca a posibles compradores importantes y que para entregar el producto a clientes igualmente importantes pero alejados debe hacerla por medio de repartidores en este caso el producto se le hace al cliente mediante vendedores del negocio a su casa o a su oficina esta forma de distribución del producto donde el cliente va a comprar el impuesto de venta tienda o que la tienda haga llegar el producto a la casa oficialmente se le denomina canal físico.



A ver chicas y chicos desarrollemos un ejemplo de distribución que hay en una localidad que va desde el negocio hasta el domicilio del cliente y que como sabemos este tipo de distribución de los productos se le llama canal físico.

Por ejemplo

En mi localidad el vendedor de gas es un canal físico que va desde el negocio hasta el domicilio del cliente.

Por otro lado también, es el caso del pollo a la brasa, cuando se realizan los pedidos por teléfono y te llevan el pollo tu domicilio, pero que también atienden en su local ese es un negocio que emplea 2 formas de distribución, pero ambas son canal físico.



2

CANAL WEB

Sin lugar a duda, hoy en día es la tipología de canales de venta de la que más se habla:

Sin embargo, algunos productos por el avance de la tecnología, fueron cambiando de ser productos físicos, hacer productos digitales, **existen varios ejemplos.**

Pero mencionaremos uno que es bastante interesante:

LA MÚSICA: la tecnología de hace 50 años hacia posible que la música puede escucharse solamente si la tenías, en este caso si tenías un reproductor de música que hacía girar un disco.



Posteriormente la podías escuchar gracias a **reproductores de cinta** en estos casos la compra la tenías que hacer **en canales físicos**, es decir yendo al lugar donde están las personas que vendían ya sea los discos o los casetes.

Pero en la actualidad existen spotify es un servicio de **música podcasts y vídeos digitales** en transmisión que da acceso a millones de canciones y otros contenidos de artistas de todo el mundo.



Las funciones básicas como escuchar música son totalmente gratis, en este caso el producto dejó de ser físico el canal de distribución también dejó de ser físico para volverse totalmente digital tanto el producto como el canal a este tipo de canal se le denomina canal Web, es evidente que hoy ya no sólo existe el canal físico como forma de distribución de los productos donde uno tiene que ir a comprar o qué llevaba el producto sino que también está el canal web por medio del cual puedes comprar o vender en algunos casos los negocios emplean simultáneamente el canal físico y el canal web, como veremos un poco más adelante.



La tecnología actual ha influido en la venta de los productos se ha cambiado **la forma de adquirir productos físicos** y los mismos productos han cambiado también **de físicos a digitales** en realidad es **una nueva revolución industrial las impresoras 3D** actualmente hace imposible diseñar un producto en tu casa por medio de computadoras **y enviarlo para que se imprima en cualquier parte del mundo a través de la web** aunque esto todavía no es comercialmente rentable es una posibilidad real de hacerse.



Actualmente las personas pueden adquirir productos físicos visitando tiendas virtuales catálogos virtuales y pagando las compras que realizan mediante tarjetas electrónicas o usando servicios de 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 te lo entregan.



Por ejemplo, de esta evolución



CANAL FÍSICO

Si necesitas comprar un libro, irías a la librería, te atendería un vendedor, pues escogerías el libro, luego pagarías y te retiras, contento con tu libro adquirido.

**En este caso el canal de venta es físico, hace 20 años, esa era la única forma de comprar un libro



CANAL WEB

Sin embargo ahora puedes comprar el libro **sin acercarte a la librería**, si la librería tiene un canal de venta digital, pagas el libro te llega a tu casa por mensajería, existe otra posibilidad de que la librería no vende libros como los conocemos físicos, sino que **también vende libros en formato digital** y los puedes comprar desde tu celular, si tienes el aplicativo correspondiente lo puedes leer en tu celular también si así lo deseas.



Durante los últimos 20 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 físico y el canal web, pero en otros casos tanto el producto como el canal ya no son físicos sólo existen en forma digital.



El caso más importante por el valor comercial que representa para el país es el emporio comercial de gamarra que ha lanzado su tienda online, o sea está usando un canal web este emporio que representa cerca de 30000 negocios mediante su plataforma digital desde junio de este año busca convertirse en la plataforma online más grande de moda del Perú en este caso comercializa y distribuye productos físicos como ropa telas elásticos agujas maquinaria y otros y todo eso lo hace a la vez, gamarra mantiene sus tiendas para vender físicamente pero también lo realiza a través de esta ola digital del comercio virtual.

Para la distribución y venta de sus productos en el país muchos negocios que antes de la pandemia en el presente sólo usaban canales físicos ahora están incursionando y están vendiendo a través de canales web.

También se está dando con negocios pequeños en este caso por las redes sociales se ha empezado a utilizar Facebook, Instagram y WhatsApp entre otras aplicaciones.

ACTIVIDAD

Formulamos el bloque canales (canal físico y canal web)

Con esta información dicas y chicos **ha llegado el momento de pensar y preguntarnos** cómo vas a vender y distribuir nuestro producto de emprendimiento.



¿Utilizarás sólo en canal web?



¿Utilizarás sólo el canal físico?



¿o utilizarás ambos canales a la vez?



Haber estimados estudiantes como sería.

** Analicemos y pensemos en nuestro producto de emprendimiento de cómo les gustaría comercializar sus productos.

** ¡Es super interesante verdad!! Por que no solo podemos vender por un solo canal que es físico, sino también por el canal web.





Pero estimados estudiantes siempre teniendo en consideración el contexto y el producto de emprendimiento que estamos desarrollando.

Por ejemplo

Estaría utilizando un tipo de distribución denominada canal web cómo se nos ha enseñado que es distinta al canal físico.

Si tengo un familiar vende artesanías elaboradas con semillas de tagua los cuales son bien duros, así como el marfil, y se tendría que crear página de Facebook, para promocionar los diseños y vender a través de online.

Venderé las artesanías que trabaja mi familia empleando catálogos virtuales, en mi tienda virtual que será algo parecido el señor Nick de zappos, tomare fotos de otros artesanos y ponerlo en mi tienda virtual si tengo pedidos los comprare a dichas tiendas y lo enviare a mi cliente.

Estoy empezando a realizar un emprendimiento de Restaurant virtual de comidas, con entrega a domicilio, para ello estoy pensando contactarme con los restaurants 4, que brindan atención de primera calidad, y utilizare las redes sociales para captar clientes.



Recuerden estimados estudiantes que el bloque canales es la manera de hacer llegar mi producto a los clientes, pues puede ser mediante la venta online a través de la página web y el envío del producto mediante un transporte de mercancías.

Para continuar rellenando nuestro lienzo lean canvas vamos a trabajar con el ejemplo de emprendimiento que ya venimos trabajando, **sobre el proyecto de la elaboración de miel de abeja natural.**



Recordemos Pues hasta el momento ya tenemos 4 bloques rellenados verdad.

- Segmento de cliente
- Problema
- Propuesta de valor
- Solución



Ahora estimados pasemos a trabajar el bloque canales, donde hay que establecer los dos canales:

- Canal físico
- Y canal web

Para ello, utilizaremos el ejemplo de la semana anterior de la propuesta **del equipo EMPRENDO EN CASA**

Los supuestos canales serían los siguientes

- Se establecerá un punto de central de venta físico cerca de la población, donde se abrirá un local con todas las normas de calidad.
- Además, se dispondrá de atención telefónica y vía mail para solucionar las incidencias, preguntas y demás temas que surjan.
- Se realizarán repartos de los productos a través de delivery, que serán entregados a domicilio
- Se creará una página web, para promocionar la miel y puedan hacer sus comprar con tarjetas de crédito.
- Se utilizarán las redes sociales para promocionar, mostrar y vender las variedades de la miel y los productos exclusivos.



Para ello estimados estudiantes consideraremos al momento de redactar los canales que tienen que ser de acuerdo con **la idea del proyecto que vienen trabajando** y el contexto.



Bien chicas y chicos ahora hemos llegado al final de la sesión de clases del día hoy, de educación para el trabajo.



Bien chicas y chicos hemos llegado al final de la clase de hoy, de educación para el trabajo, **REPASEMOS BREVEMENTE LO QUE APRENDIMOS HOY :**



- hoy aprendimos que el bloque canal se refiere a cómo llega el producto desde el negocio al cliente.
- También aprendimos que el canal físico es un canal de distribución y ventas con puntos físicos de contacto con el cliente.
- Por otro lado, el canal web es un canal de ventas y distribución a través de internet que se utiliza para transmitir mensajes y productos a dispositivos como computadoras portátiles y móviles.
- En la última década ha surgido una nueva clase de productos y tanto el producto como el canal son digitales.
- Hemos aprendido a redactar el bloque canal de nuestro producto de emprendimiento, donde es importante considerar el contexto.

Excelente trabajo recuerda sé creativo creativa y organizar elaborado utilizando el material que tengas a tu alcance, así mismo comparte su trabajo con tu familia, por otro lado no te olvides de guardar lo que has hecho en tu portafolio y enviar tus evidencias a través del grupo de WhatsApp del área de educación para el trabajo.

En el emprendimiento -como en muchas otras actividades en la vida- tener un ejemplo a seguir es muy valioso. Estos icónicos *entrepreneurs* no sólo nos ayudan a seguir sus pasos y a evitar sus errores, sino que también nos dan una buena dosis de inspiración.



✓ **Steve Jobs.** Cofundador de Apple: “Tu tiempo es limitado, así que no lo desperdicies viviendo la vida de alguien más. No te dejes atrapar por el dogma, que es vivir con los resultados de los pensamientos de otras personas. No dejes que el ruido de las opiniones de otros ahogue tu voz interior. Y lo más importante: ten el coraje de seguir a tu corazón e intuición. De algún modo ellos ya saben lo que realmente quieres ser. Todo lo demás es secundario”. Esto lo dijo en 2005 en una ceremonia de graduación en Stanford.

✓ **Oprah Winfrey.** Gurú de los medios. “Cada vez que defines en lo que quieres creer, eres el primero en escucharlo. Es un mensaje a ti y a los demás sobre lo que piensas que es posible. No pongas un techo sobre ti mismo”.

Atrévete emprendedora y emprendedor por qué tú puedes!!!

1º y 2º grado: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

SEMANA 18 – RETO DE APRENDIZAJE MI MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS PARTE IV

RETO

Demostramos lo aprendido.

Chicas y chicos ha llegado el momento de conocer cuales son los retos para cada uno de ustedes. **Empecemos!!**

1

Argumente ¿qué parte te ha generado curiosidad? redacta un escrito de máximo 10 líneas indicando que te causa curiosidad y porque

2

¿Para qué crees que te sirve lo que has aprendido en relación con proyectos? redacta un escrito de máximo 10 líneas indicando cómo aplicarías lo aprendió.

3

Redacta bloque canal de tu proyecto y plásmalo en tu lienzo de modelo lean canvas. Como se muestra EN LA IMAGEN, en la parte inferior

LIENZO LEAN CANVAS

<p>2 PROBLEMA</p> <ul style="list-style-type: none"> La miel se cristaliza después de un tiempo. La miel no se encuentra fácilmente en los lugares de venta. El empaque no es el adecuado. A veces la miel se comercializa en botellas de rehusó. 	<p>3 SOLUCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> La miel será tomada a un proceso de bodega mediante un este proceso se logrará que la miel tenga una consistencia cremosa agradable a través del tiempo. Se promoverá la urbanización con escuelas en las zonas productoras de miel. La miel proveniente de la floración del eucalipto es la más solicitada por los clientes preocupados por la salud de su vía respiratoria. Se elaborarán empaques en frasco de boca ancha de un solo uso. 	<p>4 PROPUESTA DE VALOR ÚNICA</p> <p>Miel de abejas cien por ciento natural, en presentación cremosa para abulir el pan, envasado en frascos de botella ancha y en cantidades que abastezcan la demanda insatisfecha actual.</p>	<p>9 VENTAJA ESPECIAL</p>	<p>1 SEGMENTO DE CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> Amas de casa cercanas del equipo, edad con un promedio de 3 hijos de 10 a 15 años. Que tienen hijos a sus padres habitantes de la localidad.
<p>7 ESTRUCTURA DE COSTOS</p>	<p>6 FLUJO DE INGRESOS</p>			