

TRABAJO COLABORATIVO FASE FINAL

TRABAJO FINAL

PRESENTADO POR:

KEVIN ANDRES MONTENEGRO COD 1065598168

ERICK ANDRES MEDINA

WILLIAM DAVID PATERNINA

EDWIN MANUEL MENDOZA

ANDREINA ALVAREZ BAYONA

TUTOR:

ANDRÉS MAURICIO MEJÍA MARTÍNEZ

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA “UNAD”

VALLEDUPAR MAYO 26 2018

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo de la Fase de Resultados se presenta un modelo de negocios **CANVAS** mejorado, presentándolo de forma **Gráfica y Escrita**; con el cual se busca hacer “Un modelo de negocio fundamentado en la innovación que se basa en encontrar y fomentar nuevas formas de crear, entregar y captar valor para el cliente” por lo que empleamos las estrategias y propuesta de valor desarrolladas en actividades anteriores para culminar nuestro plan de negocios y presentar la propuesta del proyecto de emprendimiento en un **Pitch** elaborado por el grupo colaborativo como trabajo final del Diplomado de Profundización para Tecnologías, Gestión de Marketing para el Emprendimiento Social.

El modelo de negocios **CANVAS** describe las bases sobre la que una empresa crea proporciona y capta valor, creando un valor diferenciador en sus productos y servicios para entregar a sus clientes con lo cual se pretende que **DISTRIBUIDORA DE DULCE CASERO logre** posición y estabilidad en el mercado.

El **Pitch** consiste en una presentación atractiva de un proyecto con el objetivo de captar la atención del interlocutor desde el primer segundo, mostrando las características diferenciadoras de éste; y por medio del cual pretendemos exponer los avances realizados en todo el proceso de elaboración de nuestra idea de negocio **DISTRIBUIDORA DE DULCE CASERO**.

Con el desarrollo de este último trabajo colaborativo estaríamos exponiendo el consolidado neto, del proyecto trabajado en todo el Diplomado representando así el esfuerzo, dedicación y empeño que le pusimos a éste.

OBJETIVOS

Objetivo General:

Elaborar el modelo de negocios **CANVAS Gráfico y Escrito** a partir de las estrategias y propuesta de valor desarrolladas en las actividades anteriores y presentarlo a través de un **Pitch**.

Objetivos Específicos:

- Reconstruir el modelo de negocios **CANVAS** de forma gráfica y escrita a partir de los resultados obtenidos en las actividades anteriores.
- Construir un Pitch del proyecto de emprendimiento social.
- Socializar los trabajos anteriores en el foro de Evaluación Nacional.
- Plasmar de manera clara nuestra empresa **DISTRIBUIDORA DE DULCE CASERO**, en su propuesta de valor con los socios clave, gastos, ingresos, canales de distribución y clientes.
- Diseñar un pitch empresarial de la empresa o proyecto, donde se resuma de forma clara, las bondades del producto, que lo diferencian de los otros, su representación en el mercado, el por qué apostarle a la empresa y a este proyecto que beneficiará a muchas personas.

DESARROLLO

Diseño del Lienzo CANVAS Escrito Consolidado Final DISTRIBUIDORA DE DULCES CASERO

Business Model Canvas					
		Diseñado por:	KEVIN ANDRES MONTENEGRO DE LA HOZ		
Relaciones Clave		Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relaciones con los clientes	Mercado Meta - Clientes
Comunidad del sector. La Administración Municipal, Bienestar Familiar, secretaria de		Capacitación de formación y educación para los niños y jóvenes, capacitación de emprendimiento para los padres de familia y madres cabeza de hogar, formación integral deportiva, acompañamiento profesional médico, nutricionistas, psicológico, fisioterapeuta,	Desarrollar una idea de negocio de impacto social, basado en los productos que la Comercializadora de dulces caseros ofrecerá al mercado son dulces caseros dentro de los cuales encontramos Panelitas de leche, cocadas, bocadillos cortados de leche, mermeladas	Desarrollaremos charlas y conversatorios donde se vincule a la comunidad y se haga parte de este proyecto social, identificando las consecuencias negativas para la comunidad de vivir en un	Este proyecto social está enfocado a los jovenes con problema de drogadicion. Igual Mercado local personas y microempresas con sentido de pertenencia con la comunidad Turistas visitantes amantes de los productos de golosinas y dulces exóticos propios de nuestros entornos Empresas

			y conservas a base de pulpa de la fruta, que son productos naturales y nutritivos			nacionales que están interesadas en la distribución y comercialización del producto en todo el país.
--	--	--	--	--	--	---

Salud,
Secretaria de
Planeación,
Secretaria de
Educación,
IMDER
valledupar,
panaderias
refresqueria

actividades lúdicas, actividades que
fomentan el desarrollo del lenguaje y
conocimiento en la primera infancia,

entorno social de violencia e
inseguridad, evidenciando.

[illegible]

				convocatoria a la comunidad del barrio o sector.	
Estructura de Costos				Flujos de Ingresos	
Inicialmente se debe hacer un aporte de capital por cada miembro de este proyecto social para lo que tiene que ver con la parte legal de la creación de la empresa, luego canalizar los recursos y aportes del gobierno local, los salarios de los profesionales vinculados serán costeados por la Alcaldía Municipal y demás entes competentes, los servicios públicos no generan costos para el proyecto,				Teniendo en cuenta que nuestra idea de negocio es de impacto social, debemos optimizar, canalizar y obtener recursos y apoyo constante de manera inicial y como principal proveedor al gobierno local. Seguido del aprovechamiento de una infraestructura.	

Diseño del Lienzo CANVAS Gráfico Consolidado Final
“DULCES CASEROS”



CONCLUSIÓN

Con el modelo de negocios **CANVAS** se creó el escenario de ejecución de la idea de negocio de tipo social teniendo en cuenta los diferentes factores, actores y estrategias en el desarrollo del proyecto.

La planificación debe ser la base en el desarrollo de un proyecto empresarial, buscando una proyección acorde a lo que se quiere lograr y a donde se quiere llegar.

Realizar el modelo de negocios **CANVAS** para la idea de negocio de tipo social, tiene gran importancia dado el aporte que brinda, pues aporta en el segmento de clientes, las actividades clave, estructura de costos, los canales y la propuesta de valor; ya que hacer uso de estas herramientas es tener altas probabilidades de tener negocios rentables y sostenibles con un horizonte de vida lejano.

Con la elaboración del **Pitch** se da a conocer el proyecto con una perspectiva empresarial en la búsqueda de clientes, socios y colaboradores; pretendiendo captar la atención de éstos y causándoles curiosidad por la idea de negocio.

BIBLIOGRAFIA

- Rodríguez, A. (2013). **El modelo de Negocio**. Recuperado de [http://wiki.ideas.org.ve/images/d/d7/CANVAS Social %28Ideas 2012%29.pdf](http://wiki.ideas.org.ve/images/d/d7/CANVAS_Social_%28Ideas_2012%29.pdf)
- Márquez, J. (2010). **Innovación en modelos de negocio**. Recuperado de: <http://www.eafit.edu.co/revistas/revistamba/documents/innovacion-modelo-negocio.pdf> Pág. 2-4
- Creamundi, C. (2014). **Consejos para hacer un buen Pitch**. Recuperado de: <http://creamundi.es/consejos-para-hacer-un-buen-pitch/>
- Gutiérrez, R. (2007). **Emprendimientos sociales en sectores estratégicos de desarrollo en Colombia, Emprendedores sociales**. en [http://www.mapeo-rse.info/sites/default/files/Emprendimientos sociales en sectores estrategicos de.pdf](http://www.mapeo-rse.info/sites/default/files/Emprendimientos_sociales_en_sectores_estrategicos_de.pdf)
- Entuxia. (2015). Consultora de Creación de Empresas. **Modelo de Negocio Canvas**, <http://www.entuxia.com/financiacion/wp-content/uploads/MODELO-DE-NEGOCIO-CANVAS-EJEMPLO.pdf> Pág. 1-14
- Del libro: «**Introducción a la Administración de Organizaciones**», Segunda Edición, De Zuani Rafael Elio, Editorial Maktub, 2003, Págs. 82 al 86.
- Del libro: «**Negocios Exitosos**», de Jack Fleitman, Mc Graw Hill Interamericana Editores, 2000, Págs. 22 y 23.
- Del artículo publicado en la web: «**La Pequeña Empresa**», obtenido el 27 de diciembre del 2007, en: <http://www.promonegocios.net/empresa/pequena-empresa.html>