EDUCACIÓN ADVENTISTA:
#MásQueEnseñanza

EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

SEMANA 18

MI PRIMER PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO (PARTE 9)

¡HOLA ESTUDIANTE !

Gracias por conectarte y ser parte de Aprendo en casa promovido por el Ministerio de Educación del Perú para que desarrolles tus capacidades como gestor de proyectos y te prepares para el mundo del trabajo. Esta semana nos corresponde trabajar el bloque canales del **lienzo modelo de negocios lean canvas**. Por tanto, en esta sesión virtual **analizaremos lo que constituye el bloque canales** que está relacionado con la distribución de los productos **es decir de como llegan los productos a los clientes.** *¡Empecemos!.*

- El coronavirus, no ha impedido que los artesanos peruanos continúen haciendo arte. sin embargo, los obligó a modificar la comunicación de sus obras por eso su trabajo de textileria, hojalatería, cerámica, biojoyería, bordados y tallados en madera se ofrecen mediante una web promovida por el Ministerio de Cultura.
- Las tiendas virtuales Ruraq maki, hecho a mano en busca de promover y comercializar el arte popular peruano, a través, de una plataforma de venta electrónica, basada en el comercio justo y solidario que además, de generar ingresos a las familias, visibilice el valor del arte popular tradicional y de sus creadores.
- Las tiendas virtuales, reúnen a más 20 colectivos de artistas tradicionales peruanos, que presentan una oferta diversa en lo que respeta a regiones, y líneas artesanales. La plataforma propone un modelo de tiendas autónomas y gestión independiente resultado de un proceso, conjunto de aprendizaje entre el Ministerio de Cultura y los colectivos de artistas tradicionales sobre las nuevas tecnologías y las posibilidades de comercio que estas ofrecen.

Que buena iniciativa VERDAD!!!

Es momento de continuar inspirados ... así que les invito a leer el Poema de **Bernardo Povedano - Los Emprendedores Somos Poesía.**

Somos la búsqueda de nuestros sueños,
la creación de nuestra vida.
Empezamos sin nada y con todo,
arriesgamos lo que tenemos y lo que no.
La ilusión nos llena, los sentimientos nos guían y el trabajo diario
nos hace llorar, reír, gritar,...

Nos atrevemos a cambiar nuestro rumbo,

a no ser esclavos de la pereza.
Nos atrevemos a conocer lo nuevo,
a ser abiertos, a escuchar a quien no
conocemos y ofrecer lo mejor de
nosotros en cualquier momento.

Hacemos nuestro camino,
nunca recto, siempre con subidas y bajadas.
Lo hacemos a nuestra manera, fallamos y acertamos, somos nosotros,
somos valientes, somos a nuestra forma.

LIVEWORKSHEETS



Bernardo Povedano, nacido en Zamoranos, provincia de Córdoba, admirador, de García Lorca, entre otros, y denominado por el mismo como "Poeta del amor".

Nuestro gran emprendedor, tiene una historia de superación, sobrevenida de una hemiplejia, la cual, no le hizo caer en la pereza, sino al contrario, convertirse en un escritor, poeta incansable, donde ve el fortunio allá donde otros solo ven lo contrario. ¡Gracias, Bernardo!

- Quiero compartir con ustedes un artículo de la eb red agrícola, se llama el reto de desarrollar la apicultura en el Perú.
- El Perú está próximo a consolidarse como un gran productor de paltas y arándanos, dos frutales que seguirán desarrollando un buen ritmo en superficie hacia el 2020, sin embargo el asesor apícola, Sergio de la cuadra, advierte la poca importancia que se está dando en la polinización de esos cultivos, que en otras partes del mundo se viene realizando mediante el servicio tercerizado de colmena y abejas, por tanto, indica la necesidad de un desarrollo apícola local que acompaña el crecimiento de la producción frutícola peruana.



- La abeja va a la flor, no a polinizar, sino a buscar su alimento y la planta le ofrece un cebo o trampa que es el néctar, eso es la proteína del polen que es el carbohidrato para ser polinizada, entonces hay un beneficio mutuo entre la abeja y plantas, cada abeja puede visitar de 500 a 1,000 flores en un solo viaje y puede, en un día hacer un total de 10 viajes.
- Dentro de la colmena, pueden vivir entre 10,000 y 40,000 abejas que salen a trabajar, en el caso de que solo tenemos 10,000 abejas, eso se traduce en 10,000 vuelos y cien millones de flores visitadas.
- En un montón ningún insecto puede equipar esa tremenda capacidad polinizadora de la abeja que sale a juntar alimento, aunque esté llena de miel es obsesiva el trabajo, es parte de su naturaleza en salir a buscar alimento en las flores, explica de la cuadra.



- La superficie de paltos de arándanos, crecen muy rápido en el Perú.
  El primero ya alcanzó 28.000 hectáreas y
  El segundo las 6.000 hectáreas.
  En total existen unas 250.000 mil colmenas.
- En el Perú, la mayoría dedicadas a la producción de miel según el censo del 2012, esta cantidad de colmenares es muy inferior a la demanda y hay muchos pequeños apicultores con poca cantidad de abejas, y que no están muy bien organizados, esto que se puede ver como un problema, también representa una oportunidad de negocio importante, afirma Sergio de la cuadra, si te interesa conocer más este artículo fue publicado en octubre del 2018.

ACTIVIDAD 01 — Comprendemos el bloque canales, canales físico y web del Lean Canvas



Muchos negocios fracasan, **por no construir el camino o la via que conecte el producto o servicio hacia los clientes**, se concentran sólo en el desarrollo del producto y terminan descuidando la tarea de abrir el camino hacia los clientes.

Los negocios, deben regirse por ese dicho popular **"Si el cliente no viene hacia mi negocio yo voy en busca del cliente"**, sin embargo **ese camino de acercarse al cliente hoy ya no es solo físicamente porque también se puede hacer virtualmente el acercamiento al cliente ya sea que él**, se acerque.

LIVEWORKSHEETS



Un negocio a comprar o que tu vayas a buscarlo para vender sus productos, se denomina canal físico, ahora si la venta se realiza por medios virtuales o digitales se le llama canal web.

Sin embargo, ese camino de acercarse al cliente hoy ya no es sólo físicamente. Porque también se puede hacer virtualmente, el acercamiento al cliente ya sea que él se acerca tu negocio a comprar o que tú vayas a buscarlo para venderle tu producto se denomina canal físico. Ahora la venta se realiza por medios virtuales o digitales se le llama canal Web.

Por ejemplo, una distribución de su localidad que va desde el negocio hasta el domicilio del Cliente y que como sabemos ahora a este tipo de distribución de los productos se le llama canal físico. Un vendedor de tamales, utiliza canal físico, ya que vende sus tamales de casa en casa. Es decir, desde el negocio hasta el domicilio.

Las tiendas de abarrotes están vendiendo por WhatsApp les enviamos nuestro pedido nos envían los precios de los productos y si estamos de acuerdo les comunicamos, que sí y al poco rato no llegan los productos a la casa y ahí le pagamos. Cuando existen catálogos en virtuales tiendas virtuales con precios y eso es exactamente un canal con el avance de la tecnología, no sólo ha cambiado la forma de vender los productos sino que los productos mismos han cambiado, han pasado de ser productos físicos a ser productos digitales.

Existen varios ejemplos:

Pero mencionaremos **LA MÚSICA**. La tecnología de hace 50 años, hacia posible que la música puede escucharse solamente 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 tenían que hacer en canales físicos, es decir, yendo a lugar donde están las personas que vendían ya sea los discos o los cassetes.



Pero el día de hoy existe Spotify, es un servicio de **música de podcast y de vídeo digitales** en transmisión que te da acceso a **millones de canciones** y a otros contenidos de artistas de todo el mundo.

Las funciones básicas como **escuchar música**, por ejemplo son totalmente gratis, en este caso el **producto dejo 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 solo existe el canal físico como forma de distribución de los productos en los que había que ir a comprar o te llevaba el producto, sino que también ahora está el canal web, por medio del cual puedes comprar o vender sin tener que ir de manera presencial, en algunos casos los negocios emplean simultáneamente el canal físico y el canal web, como veremos un poco más adelante.

Debido al incremento en el habito de las personas de navegar por la red, las tiendas virtuales tiene la ventaja de no cerrarse nunca permanecen activas las 24 horas del día y todos los días, ahí la venta online tiene una gran ventaja sobre el canal físico.

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 han pasado de ser físico de digitales como veníamos diciendo, en realidad es una Nueva Revolución Industrial por ejemplo:

Las impresoras 3D actualmente hacen posible que uno pueda diseñar un producto en su casa por medio de la computadora y que después pueda uno enviarlo para que se imprima en cualquier parte del mundo a través de la web, aunque esto de las impresiones 3D todavía no es comercialmente rentable. Es una posibilidad real que se puede hacer.

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 simplemente te los entregan.

Un ejemplo: De esta evolución sería la compra de un libro.

CANAL FISICO	Si necesita comprar un libro, irías a la librería, te atendería un vendedor, escogerías el libro, pagarías y te retiras, contento con tu libro. En este caso el canal de venta es físico, hace 20 años, era la única forma de comprar un libro.
CANAL WEB	Ahora puedes comprar el libro sin acercarse a la librería, si la librería tiene un canal de venta digital, pagas por vía digital y el libro te llega por mensajería, existe otra posibilidad de que la librería no vendes sólo libros como los conocemos físico sino que también vende libros en formato digital y los puedes comprar desde tu celular, si tienes el aplicativo correspondiente incluso lo puedes leer desde tu celular si así lo desea.





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 son web, SÓLO EXISTEN EN FORMA DIGITAL.**

Ya no de manera física para la distribución y venta de sus productos en el país muchos negocios que antes de la pandemia sólo usaban canales físicos ahora están **incursionando en vender a través de canales web.**

El caso más importante por el valor comercial que representa para el país, es el **EMPORIO COMERCIAL GAMARRA** que ha lanzado su **tienda online**, o sea está usando un canal web, este emporio, que representa acerca de 30,000 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 a la vez, gamarra mantiene sus tiendas para vender físicamente esta ola de subirse al comercio virtual también se está dando con pequeños negocios en este caso por las redes sociales y se ha empezado a utilizar **Facebook o Instaqrarn WhatsApp entre otros aplicativos.**





ACTIVIDAD 02 Analizar los canales físicos y canal web del bloque canales de tu localidad

Por ejemplo como vas a vender y distribuir el producto de tu emprendimiento, utilizarás sólo el canal web, utilizarás sólo el canal físico o utilizarás ambos canales a la vez.

Juana desde amazonas, mi familia trabaja con la chambira, la chambira son una especie de cuerdas o cordeles que se obtienen de la palma, con lo cual elaboramos: carteras, pulseras, collares, hamacas y una diversidad de accesorios. Mi familia pertenece a una de las comunidades que realizamos estos trabajos y me parece excelente idea esto, de también utilizar el canal web para vender nuestra artesanía.

César desde Oxapampa él nos dice lo siguiente. Actualmente mi familia se dedica a la producción de miel de abeja en forma tradicional, yo quiero utilizar la miel para preparar shampoo de miel de abeja, jabones, aceites y lociones hidratantes formulados con la miel y venderlas vender estos productos por canales web.

Seguimos avanzando en el análisis de tu primer Lienzo del modelo de negocios lean canvas y la verdad es que todos y todas ustedes están haciendo súper bien.



RETO 01 Demostramos lo aprendido.



No te olvides de enviar tus evidencias con tus datos completos:

Nombres: .....Grado: .....Sección: .....

1. ***Mencione un ejemplo de distribución en tu localidad, que va desde el negocio hasta el domicilio del cliente.***

.....

.....

.....

.....

2. ***¿Qué medios y formas de contacto utilizaré con el cliente para que conozca mi producto o servicio?***

.....

.....

.....

.....

3. ***¿Vas a entregar directamente el producto y/o a través de intermediarios?¿Por qué canales?***

.....

.....

.....

.....

4. ***Redacte un ejemplo de tu proyecto de emprendimiento en el bloque canal, en tu lienzo de modelo de negocios Lean Canvas***

.....

.....

.....

.....

III. RESPONDE LAS SIGUIENTES INTERROGANTES: ESCRIBE (F) O (V):

1. Mejor que recibir bonos es ser emprendedores. _____
2. La **eb red agrícola,** se llama el reto de desarrollar la agricultura en el Perú. _____
3. Si tenemos 20,000 abejas, entonces hay 20,000 vuelos y cien millones de flores visitadas. _____
4. **"Si el cliente no viene hacia mi negocio yo voy en busca del cliente"**, implica que se debe Buscar al cliente solo de forma física. _____
5. Ahora la venta se realiza por medios virtuales o digitales se le llama canal internet. _____
6. Actualmente las personas pueden adquirir productos físicos, visitando tiendas virtuales, catálogos virtuales y pagando las compras que realizan mediante tarjetas de pago. _____
7. El canal físico y el canal web buscan el mismo objetivo, vender el producto digital _____
8. En la actualidad existen productos solo de forma digital. _____
9. Cuando nos referimos al CANAL de lienzo Lean Canvas es la forma de venta del producto. _____
10. Brindar servicio de edición de videos y entrega por el Drive, se estaría utilizando el tipo de distribución canal web. _____

LIVEWORKSHEETS

METACOGNICIÓN:

1. ¿Para qué crees que te sirve lo que has aprendido en relación con tu proyecto? Escribe Entre 6 a 10 líneas sobre eso como aplicaría lo aprendido a tu proyecto.

_____
_____
_____
_____
_____
_____

2. ¿Qué canales crees que son los más adecuados para tu proyecto y por qué? ¿el físico el web o ambos? de la misma forma escribe de 6 a 10 líneas.

_____
_____
_____
_____
_____
_____