INSTITUCION EDUCATIVA ADVENTISTA "28 DE JULIO"
EVALUACIÓN BIMESTRAL EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

NOMBRE Y APELLIDOS:.....GRADO Y SECCIÓN .....FECHA:.....

I, RELACIONA LOS ELEMENTOS CONFORMANTES DEL LEAN CANVAS

Bloque solución		¿Cómo vas a llegar a tu público objetivo? ¿Cómo vas a llegar a tus clientes? ¿cómo te vas a relacionar con ellos?
Bloque estructuras de costos		La ventaja sobre otros productos, Qué te hace especial, diferente
Bloque problema		Soluciones que aportan tu producto o servicio a los tres problemas del bloque problema
Bloque ventaja especial		Los clientes, sobre lo que vas a trabajar llamando también mercado
Segmento clientes		Se diferencia del resto, es un beneficio diferente que ofrece tu producto o servicio con respecto a las soluciones parecidos del mercado
Propuesta de valor única		Siempre debe de haber tres problemas principales que se quieran solucionar con el producto o servicio
Bloque métrica		Ve aspecto que se va a necesitar medir y ¿Cómo vas a medirlo? Sino no sabremos si estamos yendo bien o mal
Bloque flujo de ingresos		¿Cómo vas a ganar dinero?
Bloque canales		¿Cuánto nos cuesta? El negocio para poder hacer los cálculos correspondientes

II. ESCRIBE (F) O (V) LAS SIGUIENTES PROPOSICIONES.

1. Un emprendedor(a) exige oportunidades emocionales y sociales. _____
2. **Facebook** fue el primer proyecto que desarrolló, Zuckerberg, _____
3. El bloque flujo de egresos tiene la finalidad de mostrar cómo se va a **ganar dinero**, como se va a tener **utilidades**. _____
4. Para el canal web para la captación de clientes usa activación de clientes. _____
5. Fidelización de clientes, entenderemos que se trata de lograr que continúen
6. siempre siendo tus clientes, empleando estrategias diferentes. _____
7. canales de distribución son el conjunto de canales que utiliza la empresa para hacer llegar el producto desde el cliente hasta el fabricante final. _____
8. Actualmente las personas pueden adquirir productos físicos, visitando tiendas virtuales, catálogos virtuales y pagando las compras que realizan mediante tarjetas de pago. _____
9. El canal físico y el canal web buscan el mismo objetivo, vender el producto digital _____
10. En la actualidad existen productos solo de forma digital. _____

LIVEWORKSHEETS

III. UBICA EN EL LIENZO LAS PARTES CONFORMANTES DE UN NEGOCIO DE ZUMOS.

<table>
<tr><td rowspan="2">SOCIO Y ALIANZAS CALVE
[ ]</td><td>ACTIVIDAD CLAVE
[ ]</td><td rowspan="2">PROPUESTA DE VALOR
[ ]</td><td>RELACIÓN DE CLIENTES
[ ]</td><td rowspan="2">SEGMENTOS DE CLIENTES
[ ]</td></tr>
<tr><td>RECURSOS CLAVE
[ ]</td><td>CANALES
[ ]</td></tr>
<tr><td colspan="3">ESTUCTURA DE COSTES
Inversión inicial: maquinarias, equipos, mobiliario, utensilios.
Costes recurrentes: gastos administrativos y de servicio, sueldo del personal. Pago de proveedores.</td><td colspan="2">FUENTE DE INGRESO
[ ]</td></tr>
</table>

A

- Mujeres y hombres de 18 a 60 años
- Interesados por la salud
- Deportistas y fitness

B

- Degustaciones
- Descuentos
- Concursos a través de las redes sociales
- Atención personalizada

C

- Centros naturistas y estéticos
- Spas, Gimnasios
- Tiendas en centros comerciales
- Relación con proveedores

D

- Sitios web
- Redes sociales
- Blog
- Flyer en lugares públicos

E

- Jugos naturales de diversos sabores, coctel de frutas,
  Jugos verdes, jugos saludables.
- Combinaciones de frutas y verduras.

F

- Venta de jugos naturales
- Modalidades de pago, efectivo, tarjeta de débito y crédito.

G

- Materiales: maquinarias, utensilios, materia prima, inmobiliario.
- Humanos: personal para atención al cliente, personal administrativo. Proveedores.

H

- Solicitud de permisos.
- Contacto con proveedores
- Selección de frutas
- Novedad en las recetas
- Atención al cliente
- inventario

LIVEWORKSHEETS