



# MODELO DE NEGOCIO CANVAS

## PRÁCTICA CALIFICADA

**AREA:** Educación Para el Trabajo

**GRADO Y SECCIÓN:** V°

**PROFESOR:** Mgtr. Fernando Herrera Bustamante

---

**Instrucciones:** Leer detenidamente cada una de las preguntas y marcar la respuesta correcta. En algunos casos hay dos o más respuestas correctas.

**1. ¿Cuál es la definición de propuesta de valor?**

- Grado de utilidad de las cosas para satisfacer las necesidades y proporcionar bienestar a los clientes.
- Es la idea diferencia de tu demanda en relación a la competencia.
- Es la idea o conjunto de ideas manifiestas por lo cual los clientes prefieren comprar o adquirir nuestro producto para satisfacer una necesidad.

**2. Son parte del lienzo de la propuesta de valor**

- Alegrías.
- Frustraciones
- Tristezas
- Generadores de frustraciones.

**3. Requisitos para una propuesta de valor**

- Las ideas
- La diferenciación
- La funcionalidad
- La simplicidad

**4. Son bloques de la plantilla del modelo de negocio CANVAS:**

- Diferenciación
- Relación con los clientes
- Recursos
- Actividades
- Segmentación de Clientes

**5. Utiliza las redes sociales para promocionar la oferta de su negocio. Esto hace referencia al bloque:**

- Segmentación de clientes
- Propuesta de Valor
- Recursos
- Canales

**6. Los recursos claves de la empresa Coca Cola es:**

- Fórmula de la gaseosa
- Tecnología de fabricación de gaseosas
- Camiones repartidores
- Oficina de atención de reclamos

**7. La Institución Educativa FAP Renán Elías Olivera tiene como socios claves a:**

- Los trabajadores de servicio
- Las universidades
- Colegios de la región Lambayeque
- Municipalidad Provincial de Chiclayo
- Gerencia Regional de Educación de Ferreñafe

**8. Los ingresos que obtiene la I.E. FAP Renán Elías Olivera son:**

- Concurso de Platos Típicos
- Pago por matrícula
- Pago mensual por aporte a la mejora educativa
- Pago de los comités de padres de familia de cada aula

**9. Establecemos de que manera vamos atenderlos, recibir quejas y reclamos. Además, determinamos la forma de atenderlos: virtual, personalizada, telefónica, etc. Esto hace referencia a:**

- Segmento de clientes
- Recursos claves
- Relación con los clientes
- Propuesta de valor

**10. El bloque segmentación de clientes debe responder a las siguientes interrogantes:**

- ¿Cuántas personas hay en total en la región?
- ¿Quiénes son tus clientes más importantes?
- ¿Cuáles son los productos que desean nuestros clientes?
- ¿Quiénes y cómo son tus clientes?

**11. ¿Qué es un servicio?**

- Es perdurable y puede ser almacenado
- Es la experiencia con la que los usuarios quedan después de comprar un producto.
- Los compradores se quedan con un bien físico
- Todas las experiencias de los servicios son iguales.

**12. El caso de vida emprendedora de Armando Tafur nos deja las siguientes lecciones:**

- Nunca es tarde para iniciar con un emprendimiento
- La experiencia es fundamental para el éxito de todo proyecto de emprendimiento
- Lo que uno predica debe vivenciarlo en la realidad
- Diversificar en los negocios es importante para mitigar el riesgo

**13. Armando Tafur es el actual dueño del famoso restaurante “El Horno”**

- Verdadero
- Falso

**14. El modelo de negocio CANVAS es:**

- Es un organizador gráfico que permite tener un mejor panorama del funcionamiento de nuestro negocio o proyecto de emprendimiento
- La plantilla que todo emprendedor debe desarrollar para tener una excelente propuesta de valor
- El modelo de negocio CANVAS asegura el éxito de tu empresa.
- Es un documento en el que describe de manera general una propuesta de negocio. En este documento se evalúa todas las posibilidades de éxito y características del negocio

**15. El recurso en tu proyecto de emprendimiento se divide en tres tipos:**

- Humanos
- Físicos
- Intangibles
- Intelectuales

**16. En el negocio de un restaurante el recurso clave es:**

- La infraestructura
- El cocinero
- El administrador
- La publicidad en las redes sociales