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

LIVEWORKSHEETS

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 matricula
   - 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

LIVEWORKSHEETS

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

LIVEWORKSHEETS

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

LIVEWORKSHEETS