

Trabajo Colaborativo Fase Final Resultados

Diplomado Gestión del Marketing para el Emprendimiento Social

Trabajo Final

Código: 110011_15

Tutor:

Andrés Mauricio Mejía Martínez

Presentado por:

Johan Sebastián Giraldo Rico CC. 1.020.427.566

Alexander Eugenio Gutiérrez Londoño CC. 71.906.273

Viviana María Martínez CC. 1.042.768.095

Sara Isabel Bedoya CC. 1.036.654.905

Yessica Andrea Monsalve CC. 1.013.594.020

**Universidad Nacional Abierta y a Distancia “UNAD”
Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios
“ECACEN”**

Medellín, Mayo de 2016

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 **Dulce Bendición** 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 **Dulce Bendición**.

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 **Dulce Bendición**, 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 no solo del Municipio de Bello, discapacitados, sino también a las personas que desean tener una alimentación mucho más saludable

DESARROLLO

Diseño del Lienzo CANVAS Escrito Consolidado Final “Dulce Bendición”

<p>Socios Claves</p> <ol style="list-style-type: none"> Gobierno Municipal. Alcaldía de Bello donde brinda ayuda a la empresa para su adecuado funcionamiento, de igual forma ayuda a gestionar proyectos beneficiosos para la empresa y para el municipio. Fondo Emprender. Socios Aportantes del Municipio de Bello, que aportan recursos económicos para las actividades de la empresa de jugos. Operadores logísticos. (Discapacitados Municipio de Bello). Proveedores <ol style="list-style-type: none"> Citala Quiminet Elite Cory Muebles Juventud. Aquatrading S.A.S Operadores de pagos On-line Patrocinadores. Bancolombia. 	<p>Actividades Clave</p> <ol style="list-style-type: none"> Apoyo al cuidado y protección del Medio Ambiente. Promoción y apoyo a la cultura y la tradición del Municipio de Bello. Publicidad Digital. Promoción de los productos y lugares donde se distribuyen. Atención inmediata al cliente. Distribución oportuna de los productos para optimizar sus ventas. <p>Recursos claves</p> <ol style="list-style-type: none"> Instalaciones correctas, maquinaria, implementos, empaques, equipos, materia prima etc. Personal capacitado para la labor comercial de la empresa en las tiendas. Vehículos acondicionados para la distribución de los productos al cliente final. Local para contacto directo con el cliente y su reconocimiento en el Municipio de Bello. 	<p>Propuesta de Valor.</p> <ol style="list-style-type: none"> Productos deliciosos y 100% naturales, que brindan diferentes alternativas de consumo saludable a nuestros clientes, contribuyendo a la sana alimentación de nuestro organismo y todo al alcance de su mano. Elaboración de jugos especiales con ingredientes específicos y medicinales. Con paquetes especiales para cada necesidad de nuestros clientes. Fácil gestión de huertos familiares para los cultivos. Además de brindar un fruto de calidad, la microempresa brindará un equipo de campo, el cual será de gran utilidad hacia sus proveedores. 	<p>Relación con el Cliente</p> <ol style="list-style-type: none"> Relación personal, a través del punto de venta de los productos de la empresa. Redes sociales. Cuenta en Facebook, donde se busca tener un contacto permanente con las personas que frecuentan esta red. YouTube para el contacto visual directo con el cliente Web: a través del blog de la empresa. <p>Canales</p> <ol style="list-style-type: none"> Punto de Venta Directo al Público Tiendas y Supermercados principalmente en el Municipio de Bello Redes sociales Tienda Online de la empresa Blog de la empresa. Volantes Publicitarios. Servicio a domicilio. Voz a Voz. Portafolio de Servicios. Visitas Comerciales. 	<p>Segmentos de Clientes</p> <ol style="list-style-type: none"> Cada Cliente que desee consumir para su beneficio y para su familia, productos saludables, 100% naturales y orgánicos. Supermercados, Mini Mercados y Almacenes de Cadena. Restaurantes Profesionales que no les quede mucho tiempo (Servicio a Domicilio) Personas interesadas en cambiar sus hábitos alimenticios. Empresas que quieran brindar a sus empleados productos saludables.
<p>Estructura de Costos</p> <p>Sueldos y Comisiones para los Empleados. Alquiler de Locales y Tierras en la Zona Rural de Bello Publicidad y Páginas Web (Blog) Maquinaria y Equipo / Materia Prima.</p>		<p>Fuentes de Ingresos.</p> <p>Ventas realizadas en el punto de venta de la empresa / Ventas que tengan los productos en los diferentes Canales de Distribución, Tiendas, Supermercados, etc. / Socios de la empresa / Ventas de productos a través de la Tienda Online / Contratos con proveedores.</p>		

Diseño del Lienzo CANVAS Gráfico Consolidado Final
“Dulce Bendición”

Socios Claves	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relación con el Cliente	Segmentos de Clientes
   	  	   	  	   
 	<p align="center">Recursos claves</p>  	 	<p align="center">Canales</p>  	 
<p align="center">Estructura de Costos</p>   	<p align="center">Fuentes de Ingresos.</p>   			

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
- 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
- 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>