



EXTENSIÓN INSTITUCIONAL  
F – EX - 30  
**FORMATO DE TRABAJO**  
**PLAN DE NEGOCIO LEAN CANVAS**  
cafeuts versión 1.0

<b>Nombre(s) y apellidos del (os) emprendedor(es)</b>	ROQUE JULIO PABON MOGOLLON		
<b>Cedula de ciudadanía:</b>	13746544		
<b>Programa académico al que pertenece</b>	CULTURA FÍSICA		
<b>Correo Electrónico</b>	rjpabon@correo.uts.edu.co		
<b>Teléfonos celulares</b>	3003800234		
<b>Tipo de vínculo con las UTS</b>			
Estudiante	Graduado	Sector Externo, ¿cuál?	DOCENTE TC

<b>Nombre de su empresa</b>	<b>Nombre de su proyecto de emprendimiento</b>
FUNDACIÓN COLOMBIA ELITE	DEPORTE PARALÍMPICO UNA EXPERIENCIA DE VIDA

El Lean Canvas es una herramienta de visualización de modelos de negocio pensada para empresas en fase de arranque o emprendimientos empresariales que están iniciando. Se enfoca en la metodología lean startup, centrada en generar nuevas ideas y llevarlas a prototipado para verificar si el mercado objetivo puede aprobar estas soluciones que usted está proponiendo.

El propósito principal de este formato estándar de plan de negocio Lean Canvas, es ofrecer una metodología de ayuda al emprendedor en su propósito de estructurar su plan de negocio, iniciando con la recopilación de la mayor cantidad de información de cada negocio o proyecto de emprendimiento y que puedan impactar para la construcción de contenido de cada uno de los 9 cajoncitos que componen el Lean Canvas de su empresa.

---



**FORMATO DE TRABAJO  
PLAN DE NEGOCIO LEAN CANVAS**

cafeuts versión 1.0

<b>PROBLEMA</b> 1. Lista de 3 dolores del cliente 2. Como estos problemas son solucionados hoy	<b>ACTIVIDADES CLAVE</b> 1. Que actividades requiere nuestra propuesta de valor? <b>Mercadeo/cliente</b>	<b>PROPUESTA DE VALOR</b> 1. Por que es necesario el producto 2. Que necesidad satisface mi producto 3. Cuales son mis valores diferenciales	<b>VENTAJA COMPETITIVA</b> 1. Que es lo que te hace difícil de copiar	<b>SEGMENTO DE MERCADO</b> 1. Lista de consumidores 2. Características de consumidor ideal
	<b>METRICAS</b> 1. Recursos que garantizan las actividades clave 2. Perfiles necesarios 3. Patentes licencias, instalaciones, dominios?		<b>CANALES</b> 1. Cual es la ruta hacia tu consumidor	
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b> 1. Costeo (fijo, variable, directo, indirecto) 2. Principales partidas de costos 3. Recursos clave mas caros 4. Actividades clave mas caras			<b>FLUJO DE INGRESOS</b> 1. Lista de fuentes de ingreso 2. Precios fijos o variables, puntuales o recurrentes 3. Estacionalidad?	

A continuación, encontrara el detalle de los 9 elementos que componen el Lean Canvas, para iniciar la construcción de cada uno de los 9 cajones del plan de negocio, con base en la información recibida en los 16 módulos del Diplomado y que pueda impactar la naturaleza y objetivo de cada cajoncito. El detallado y estudioso diligenciamiento de este formato, va a permitir la construcción de un plan de negocio equilibrado y sostenible que garantice éxito en su futura gestión comercial.

1. Segmento de mercado	Personas en condición de discapacidad física y/o cognitiva: De estratos 5- 6 / De estratos 3 – 4 / De estratos 1 - 2
2. Problema	Carencia de actividades de adaptación física y deportiva para la población en condición de discapacidad física y cognitiva de los diferentes estratos sociales.
3. Propuesta de valor	Mejorar la calidad del estilo de vida desde la condición psicomotriz y socioafectiva a través de la iniciación, desarrollo deportivo y alto rendimiento en personas en condición de discapacidad.
4. Actividades clave	Promoción con deportistas reconocidos del sector Publicidad y voz a voz con paraatletas
5. Canales	Redes sociales - Voz a voz - Publicidad
6. Flujo de ingresos	Financiamiento gubernamental para estratos 1 - 2 Mensualidades clientes 3 -4 y 5 - 6 Aliados estratégicos
7. Estructura de costos	Recurso Humano - Alquiler escenarios - Implementos deportivos - Acceso tecnológico
8. Métricas	Estadísticas de uso - Permanencia y deserción - Impacto social - Referentes de Talento y reserva - Nivel de satisfacción
9. Ventaja competitiva	Experiencia en el sector Paralímpico Equipo Interdisciplinario Participación en las políticas públicas del deporte y la discapacidad

EXTENSIÓN INSTITUCIONAL  
 F – EX - 30  
**FORMATO DE TRABAJO**  
**PLAN DE NEGOCIO LEAN CANVAS**  
 cafeuts versión 1.0

# DEPORTE PARALÍMPICO UNA EXPERIENCIA DE VIDA

Date : 2024 Version : 1.0

<p><b>PROBLEMA</b> </p> <p><b>Carencia de actividades de adaptación física y deportiva para la población en condición de discapacidad física y cognitiva de los diferentes estratos sociales.</b></p>	<p><b>ACTIVIDADES CLAVE</b> </p> <p>Promoción con deportistas reconocidos del sector Publicidad y voz a voz con paraatletas</p> <p><b>METRICAS</b> </p> <p>Estadísticas de uso Permanencia y deserción Impacto social Referentes de Talento y reserva Nivel de satisfacción</p>	<p><b>MVP PROPUESTA DE VALOR</b> </p> <p><b>Mejorar la calidad del estilo de vida desde la condición psicomotriz, afectiva y social a través de la iniciación, desarrollo deportivo y alto rendimiento.</b></p>	<p><b>VENTAJA COMPETITIVA</b> </p> <p>Experiencia en el sector Paralímpico Equipo Interdisciplinario Participación en las políticas públicas del deporte y la discapacidad</p> <p><b>CANALES</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Redes sociales</li> <li>• Voz a voz</li> <li>• Publicidad</li> </ul>	<p><b>SEGMENTO DE MERCADO</b> </p> <p><b>Personas en condición de discapacidad física y/o cognitiva:</b></p> <p>De estratos 5- 6 De estratos 3 - 4 De estratos 1 - 2</p>
<p><b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recurso Humano</li> <li>• Alquiler escenarios</li> <li>• Implementos deportivos</li> <li>• Acceso tecnológico</li> </ul>		<p><b>FLUJO DE INGRESOS</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamiento gubernamental para estratos 1 - 2</li> <li>• Mensualidades clientes 3 -4 y 5 - 6</li> <li>• Aliados estratégicos</li> </ul>		