



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>		Anny Camila Prada Monsalve	
<b>Cedula de ciudadanía:</b>		1.095.953.680	
<b>Programa académico al que pertenece</b>		N/A	
<b>Correo Electrónico</b>		<a href="mailto:annypradam@gmail.com">annypradam@gmail.com</a>	
<b>Teléfonos celulares</b>		3183762822	
<b>Tipo de vínculo con las UTS</b>			
Estudiante		Graduado	Sector Externo, ¿cuál? Emprendedora

Nombre de su empresa	Nombre de su proyecto de emprendimiento
Onda – centro terapéutico	Consultorio de diagnóstico energético

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.

<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.

<p>1. Segmento de mercado</p>	<p>Se realizó un exhaustivo proceso de segmentación de mercado para identificar las necesidades de los consumidores de onda. A través de entrevistas y análisis de datos demográficos, psicográficos y comportamentales de los pacientes que se han tenido, se agrupó a los consumidores en segmentos homogéneos. Se seleccionó tres segmentos o avatares clave por su potencial de crecimiento y rentabilidad. Estos segmentos permiten optimizar estrategias de marketing asegurando un enfoque. Los avatares son:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Nombre: Elena Género: Femenino Edad: 35 años Profesión: Terapeuta Holística Descripción física: Piel morena, ojos expresivos, cabello largo y oscuro, aspecto tranquilo y sereno. Estilo de vestimenta: Ropa cómoda pero elegante, como vestidos holgados y tejidos naturales. Intereses: Yoga, meditación, alimentación saludable, terapias alternativas. Motivación para comprar un mapa energético corporal: Elena está interesada en el bienestar holístico y en comprender mejor su energía interna. Ha estado experimentando con diferentes prácticas de autocuidado y está buscando una herramienta que le ayude a identificar y abordar posibles bloqueos energéticos en su cuerpo para mejorar su equilibrio físico y emocional. Quiere que el mapa le identifique claramente sus puntos de bloqueo de energía. Los desequilibrios y las áreas de tensión en su cuerpo. Además, prefiere que el proceso de obtener el mapa que sea cómodo y cero invasivo. Valora la experiencia del terapeuta al realizar el análisis por lo que busca alguien con credenciales sólidas y experiencia en el campo de la medicina holística. Desea recibir recomendaciones prácticas sobre los problemas energéticos abordados en el mapa. Quiere un enfoque integral y efectivo para mejorar su bienestar energético y su calidad de vida en general.</li><li>2. Nombre: Laura Género: Femenino Edad: 30 años Profesión: Maestra de primaria Descripción física: Delgada, cabello rubio y ondulado, usa lentes, ropa cómoda y colorida. Intereses: Yoga, mindfulness, cocina saludable. Motivación para comprar un mapa energético corporal: Laura ha estado experimentando dolores físicos y fatiga crónica, y está buscando enfoques alternativos</li></ol>
-------------------------------	---



	<p>para mejorar su salud y bienestar. Se siente atraída por la idea de entender mejor su energía corporal y cómo puede estar afectando su salud física y emocional.</p> <p>3. Nombre: Humberto Género: Masculino Edad: 43 años Profesión: Empresario Descripción física: Compostura fornida, alto, de aspecto conservado, rasgo prominentes y marcados, de voz fuerte y firme. Intereses: su presentación personal y su masculinidad, su imagen externa. Motivación para comprar un mapa energético corporal: Su interés principal esta enfoca en lograr metas que aún no ha logrado a nivel profesional o personal, quiere métodos rápidos certeros y sencillos que le ayuden a lograr esas pequeñas resultados que llevan varios años posponiendo.</p>
2. Problema	<p>El consultorio de diagnóstico energético ONDA aborda el profundo dolor de sentirse ajeno y perdido en la vida, una experiencia común que puede afectar significativamente el bienestar emocional y mental. Muchas personas luchan con la desconexión, la falta de propósito y la insatisfacción personal, lo que puede llevar a una sensación de vacío y desesperanza. Nuestro servicio responde a la necesidad esencial del ser humano de encontrar conexión y satisfacción en su vida, ofreciendo un entorno seguro y profesional donde los individuos pueden explorar sus emociones, identificar sus metas y trabajar hacia una vida más plena y significativa.</p>
3. Propuesta de valor	<p><b>La propuesta de valor para la empresa Onda “consultorio de diagnóstico energético” consiste en:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Herramienta de reconocimiento y diagnóstico energético:</b> Nuestro servicio ofrece una herramienta llamada “mapa energético” para identificar y evaluar el estado energético del paciente, proporcionando un diagnóstico preciso que ayuda a comprender desequilibrios y bloqueos energéticos que puedan estar afectando su bienestar.</li><li>• <b>Transformación estructurada de la energía del cliente según su condición inicial, sus capacidades de avance y sus metas:</b> Basándonos en el diagnóstico energético “mapa energético”, diseñamos un plan terapéutico personalizado para transformar la energía del cliente de manera gradual y efectiva, considerando su estado inicial, su capacidad para avanzar y sus objetivos personales, asegurando así un progreso sostenible y loggable en el tiempo.</li><li>• <b>Seguridad y claridad en los resultados energéticos:</b> Garantizamos que los resultados de nuestros servicios sean claros y medibles, proporcionando a los clientes la seguridad de que están avanzando hacia un mejor equilibrio energético y bienestar general. Utilizamos métodos comprobados y transparentes para evaluar y comunicar los avances energéticos.</li></ul>



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

cafeuts versión 1.0

	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Herramienta de reestructuración del equilibrio de energía femenina y masculina en el cuerpo humano:</b> Nuestro servicio incluye técnicas especializadas para reequilibrar las energías femeninas y masculinas dentro del cuerpo, promoviendo un equilibrio integral que ayuda a los clientes a alcanzar una mayor armonía y equilibrio en su vida diaria. Este enfoque holístico es fundamental para mejorar la salud emocional y física del paciente.</li></ul>
4. Actividades clave	<p>Entre las actividades clave para generar un proceso de ventas están:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Creación de contenido: Desarrollar contenido relevante y educativo sobre los beneficios de las terapias holísticas.</li><li>• Generación de leads: Implementar estrategias para atraer y captar leads interesados en terapias holísticas, como formularios de contacto en el sitio web, seminarios web, descargas de ebook.</li><li>• Seguimiento y gestión de leads: Establecer un sistema efectivo para gestionar y hacer seguimiento a los leads, utilizando CRM (Customer Relationship Management) para registrar interacciones y progresos</li><li>• Webinars y masterclass: Ofrecer webinars o masterclass de cuerpo energético para permitir a los pacientes potenciales experimentar los beneficios antes de comprometerse.</li><li>• Cierre de ventas: Implementar técnicas efectivas de cierre de ventas, como llamadas de seguimiento personalizadas, demostraciones detalladas de los servicios, y presentación de testimonios y casos de éxito.</li><li>• Seguimiento postventa: Mantener contacto con los pacientes después de la prestación del servicio para asegurar su satisfacción, obtener retroalimentación y fomentar relaciones a largo plazo</li></ul>
5. Canales	<p>Redes sociales</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Facebook: Utilizado para crear una comunidad, compartir contenido educativo, crear grupos y eventos relacionados con la terapia energética.</li><li>• Instagram: Ideal para compartir imágenes y videos inspiradores sobre la terapia energética, testimonios de pacientes, y consejos de bienestar.</li><li>• YouTube: Para publicar videos informativos extensos, clases, tutoriales de técnicas de terapia holística y energética.</li><li>• Podcasts: Crear podcasts relacionados con temas de bienestar y terapias holísticas y energéticas. Es una manera de educar a la comunidad, acercarse a ella y establecer autoridad en el campo.</li></ul>



	<p>Voz a voz</p> <p>Funciona a través de recomendaciones directas de individuo a individuo, basadas en experiencias positivas o satisfactorias con tus terapias holísticas.</p>
<p>6. Flujo de ingresos</p>	<p>Actuales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta de Mapas Energéticos: Ofrecemos mapas detallados que ayudan a los clientes a comprender y optimizar su energía personal.</li> <li>• Venta de Sesiones de Consulta Energética: Proporcionamos sesiones individuales para explorar y mejorar el equilibrio energético de los clientes mediante terapia holística.</li> </ul> <p>Futuras (a medida que la empresa crece):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta de Cursos y Talleres de Terapia Holística y Energética: Desarrollaremos programas educativos para capacitar a los clientes en técnicas avanzadas de bienestar energético.</li> <li>• Conferencias sobre Terapia Holística y Energética: Organizaremos eventos educativos y motivacionales para compartir conocimientos y prácticas beneficiosas.</li> <li>• Merchandising de Productos Energéticos: Introduciremos productos relacionados con la terapia holística y energética, como herramientas de meditación y cristales.</li> <li>• Publicación de Libros sobre Terapia Holística y Energética: Publicaremos libros escritos por nuestros expertos para ampliar el conocimiento y la comprensión de nuestras prácticas.</li> <li>• Estas fuentes de ingreso diversificadas nos permitirán expandirnos y atender las diversas necesidades de nuestros clientes en el campo de la terapia holística y energética, fortaleciendo nuestra posición como líderes en el bienestar integral y energético</li> </ul>
<p>7. Estructura de costos</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Suscripción mensual/anual a plataformas de webinars para realizar sesiones educativas y consultas virtuales: 99 US</li> <li>• Costo de adquisición y mantenimiento de equipos de cómputo) necesarios para realizar las sesiones virtuales y mantener la operación del centro terapéutico: 1000 US</li> <li>• Inversión en herramientas y software para crear contenido y pagina web (Adobe Premiere Pro, Canva, Adobe Audition,</li> </ul>



	<p>WordPress) para la creación y gestión del embudo de ventas: 200 US</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Costos operativos generales como alquiler de espacio físico, servicios públicos, seguros y otros gastos administrativos: 200 US</li><li>• Presupuesto destinado a estrategias de marketing digital, publicidad en redes sociales, y promoción de eventos y servicios terapéuticos: 120 US</li><li>• Salarios para terapeuta holístico y personal administrativo: 300 US</li></ul>
8. Métricas	<p>Métricas en el Embudo de Ventas</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• En cada etapa del embudo de ventas, es crucial medir métricas específicas para evaluar el rendimiento y la efectividad de las estrategias:</li><li>• 1. Métricas generadas en cada etapa del embudo de ventas:</li><li>• Topo del Embudo (TOFU): Se miden métricas como visitas al sitio web, impresiones de anuncios y suscriptores a boletines informativos.</li><li>• Medio del Embudo (MOFU): Métricas incluyen tasas de conversión de visitantes a leads, descargas de contenido y participación en webinars.</li><li>• Fondo del Embudo (BOFU): Se evalúan métricas como tasas de conversión de leads a clientes, ingresos generados y ciclo de ventas promedio.</li></ul> <p>Métricas para las Redes Sociales:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Alcance: Número total de personas que ven cualquier contenido relacionado con la marca.</li><li>• Interacción: Likes, comentarios, comparticiones y retweets que indican la participación de la audiencia.</li><li>• Crecimiento de Seguidores: Incremento neto en el número de seguidores en plataformas sociales específicas.</li><li>• Tasa de Clics (CTR): Porcentaje de usuarios que hacen clic en enlaces o llamadas a la acción en publicaciones.</li></ul> <p>Métricas para las Ventas:</p>



	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tasa de Conversión: Porcentaje de leads que se convierten en clientes.</li><li>• Valor del Pedido Promedio: Promedio de ingresos generados por cada transacción exitosa.</li><li>• Tiempo de Ciclo de Ventas: Duración promedio desde el primer contacto hasta el cierre de una venta.</li><li>• Retención de Clientes: Porcentaje de clientes que regresan y hacen compras repetidas.</li></ul>
9. Ventaja competitiva	<p>La ventaja competitiva del Consultorio de Diagnóstico Energético de Anny se fundamenta en una sólida certeza personal y un enfoque único en el diagnóstico y tratamiento del sistema energético.</p> <p>La empresa se distingue por ofrecer diagnósticos energéticos precisos y personalizados que ningún otro profesional ofrece en el mercado.</p>