



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

PÁGINA 1 DE 4

Nombre(s) y apellidos del (os) emprendedor(es)	María Daniela Mora Orejarena					
Cédula de ciudadanía:	1005257434					
Programa académico al que pertenece	Externo					
Correo Electrónico	Beodecora@gmail.com					
Teléfonos celulares	3003584783					
Tipo de vínculo con las UTS						
Estudiante	<input type="checkbox"/>	Graduado	<input type="checkbox"/>	Sector Externo, ¿cuál?	<input checked="" type="checkbox"/>	X Empresario

Nombre de su empresa	Nombre de su proyecto de emprendimiento
Beo Decora	

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.



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

<p style="text-align: center;">PROBLEMA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lista de 3 dolores del cliente 2. Como estos problemas son solucionados hoy 	<p style="text-align: center;">ACTIVIDADES CLAVE</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Que actividades requiere nuestra propuesta de valor? Mercadeo/cliente 	<p style="text-align: center;">PROPUESTA DE VALOR</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Por que es necesario el producto 2. Que necesidad satisface mi producto 3. Cuales son mis valores diferenciales 	<p style="text-align: center;">VENTAJA COMPETITIVA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Que es lo que te hace difícil de copiar 	<p style="text-align: center;">SEGMENTO DE MERCADO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lista de consumidores 2. Características de consumidor ideal
<p style="text-align: center;">METRICAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Recursos que garantizan las actividades clave 2. Perfiles necesarios 3. Patentes licencias, instalaciones, dominios? 	<p style="text-align: center;">ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Costeo (fijo, variable, directo, indirecto) 2. Principales partidas de costos 3. Recursos clave mas caros 4. Actividades clave mas caras 		<p style="text-align: center;">CANALES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cual es la ruta hacia tu consumidor 	<p style="text-align: center;">FLUJO DE INGRESOS</p> <ol style="list-style-type: none"> 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>B2C: Propietarios de viviendas que buscan decorar y organizar eventos como cumpleaños, matrimonios, y aniversarios. Como también celebrar con catering personalizado a domicilio.</p> <p>B2B: Oficinas que quieren crear un ambiente de trabajo más atractivo y organizar eventos como apertura de oficinas, lanzamientos de marca, y premiaciones.</p>
<p>2. Problema</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Clientes (tanto B2B como B2C) con falta de tiempo o habilidades para decorar sus espacios y organizar eventos. ● Dificultad para encontrar piezas de decoración únicas y de calidad. ● Falta de asesoramiento profesional en la creación de ambientes acogedores y estéticamente agradables.



EXTENSIÓN INSTITUCIONAL

PÁGINA 3 DE 4

F – EX - 30

FORMATO DE TRABAJO

PLAN DE NEGOCIO LEAN CANVAS

cafeuts versión 1.0

	<ul style="list-style-type: none">● Falta de empresas de decoración especializadas en eventos íntimos/pequeños.● El gran costo que puede llegar a tener un evento.
3. Propuesta de valor	<ul style="list-style-type: none">● Diseño personalizado y exclusivo adaptado a las necesidades y gustos del cliente.● Asesoramiento profesional en todas las etapas del proyecto.● Acceso a productos de decoración únicos y de alta calidad.● Administración, planeación, ejecución y control de eventos con éxito, asegurando que cada evento sea único y refleje la identidad del cliente.● Personalización de eventos basándose en el presupuesto del cliente, garantizando que cada evento se ajuste a sus necesidades financieras.
4. Actividades clave	<ul style="list-style-type: none">● Servicios de consultoría en decoración.● Diseño y ejecución de proyectos de decoración.● Venta de piezas de decoración exclusivas.● Administración, planeación, ejecución y control de eventos como cumpleaños, apertura de oficinas, lanzamientos de marca, premiaciones, matrimonios, y aniversarios, adaptándose al presupuesto del cliente.
5. Canales	<ul style="list-style-type: none">● Redes sociales (Instagram y Facebook) para mostrar el portafolio y atraer clientes.● Voz a Voz
6. Flujo de ingresos	<ul style="list-style-type: none">● Honorarios por servicios de consultoría y diseño.● Ventas de productos de decoración.● Comisiones por colaboraciones y referidos.



EXTENSIÓN INSTITUCIONAL

PÁGINA 4 DE 4

F – EX - 30

FORMATO DE TRABAJO

PLAN DE NEGOCIO LEAN CANVAS

cafeuts versión 1.0

	<ul style="list-style-type: none">● Tarifas por administración, planeación, ejecución y control de eventos.
7. Estructura de costos	<ul style="list-style-type: none">● Costos de adquisición de productos de decoración.● Sueldos y salarios del equipo.● Gastos de marketing y publicidad.● Alquiler de espacio físico.● Costos asociados a la administración, planeación, ejecución y control de eventos.
8. Métricas	<ul style="list-style-type: none">● Número de proyectos y eventos completados.● Satisfacción del cliente (reseñas y testimonios).● Ingresos mensuales y anuales.● Tasa de retención de clientes.
9. Ventaja competitiva	<ul style="list-style-type: none">● Acceso a una red de proveedores exclusivos de piezas únicas.● Equipo altamente capacitado y con experiencia.● Servicio al cliente excepcional y personalizado.● Capacidad de administrar, planear, ejecutar y controlar eventos basándose en el presupuesto del cliente, asegurando una experiencia única y ajustada a sus necesidades financieras.● La empresa cuenta con facturación electrónica.● Manejo de marca blanca en los eventos corporativos, permitiendo que las empresas clientes mantengan su identidad de marca durante los eventos.