

UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS I

PRESENTADO POR:

Angela Cuaran

Leydi Portilla

Diana Diaz

Cristhoffer Bravo

PRESENTADO A:

Carlos Omar Ojeda

IPIALES-NARIÑO 3 DE OCTUBRE DEL 2024

INDICE

- 1. Introducción**
- 2. Desarrollo de actividad en canvas**
- 3. Entrevista**
- 4. Conclusiones**
- 5. Registro fotográfico**

INTRODUCCION

El día 28 de septiembre nosotros los estudiantes de la carrera de administración de empresas de la universidad de Nariño realizamos la visita a la universidad politécnica estatal del Carchi en la cual desarrollamos múltiples actividades con el propósito de ayudar a un estudiante de la upec en el planteamiento sobre su tesis

DESARROLLO DE ACTIVIDAD EN CANVAS

En el momento que llegamos a la upec nos dirigimos a un salón en el cual el docente encargado de la actividad nos dio las indicaciones para dar inicio y desarrollo de la actividad. Luego, nos dividimos en diferentes grupos por medio de una enumeración aleatoria y nos correspondió el equipo No.10 a cargo del estudiante Luis Rodríguez quien cursa el último semestre de administración de empresas quien nos planteó su idea de proyecto, la cual era: un frigorífico en donde se puede encontrar variedad de productos, entre los mas destacados pollo y carnes sazonadas.

Luego procedimos a desarrollar los ocho primeros segmentos del modelo canvas entre los cuales estaban; segmento de clientes, propuesta de valor, canales de comunicación, relación con los clientes, socios clave, actividades clave y recursos clave, en conjunto todos estos puntos nos ayudan a dar un buen desarrollo y consolidación de la idea de negocio (emprendimiento).

ENTREVISTA

Mediante una charla con el estudiante Luis Rodríguez, en donde nos respondió las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es tu nombre?
R/ Luis Rodríguez
2. ¿En qué carrera estas?
R/ Administración de empresas
3. ¿Qué semestre cursas?
R/ Me encuentro en ultimo semestre
4. ¿Cuál es tu idea de negocio?
R/ Bueno mi idea de negocio es abrir un frigorífico en donde haya cosas nuevas como carne y pollo sazonado o comida fácil y rápida de preparar
5. ¿Cuáles crees que serían tus principales clientes?
R/ Pues yo creo que mis principales clientes serian amas de casa, estudiantes y en general personas con poco tiempo.
6. ¿Qué crees que te diferenciara de la competencia?
R/ Yo diría que la buena atención de mi negocio y la innovación de mis productos me diferencia de la competencia, además de incluir el servicio a domicilio(delivery) y me hará ganar más clientes y dinero
7. ¿Cómo promocionaras tu negocio?
R/ Yo diría que el buen manejo de redes sociales, marketing y la presentación del lugar.
8. ¿Con quién crees que deberías asociarte?
R/ Yo creo que con los distribuidores que necesito para comprar los productos que voy a vender, también me debo asociar con el domiciliario.
9. ¿Qué crees que debes hacer para mantener tu negocio a flote?
R/ Pues yo debo estar activo con mi negocio y al pendiente para no tener perdidas

CONCLUSIONES

- En conclusión, aprendimos que para sacar un negocio a flote debemos poner mucho empeño y actitud frente a las situaciones, que permitan identificar las oportunidades y dificultades a la hora de plantear un negocio.
- Ser sistemáticos y ordenados a la hora de plantear el negocio.
- No improvisar e ir a lo seguro a la hora de desarrollar una idea basándonos en la experiencia y en la observación.

REGISTRO FOTOGRAFICO



