



Sesión de Aprendizaje N° 07

I. Datos Generales:

CEBA :	N° 1103 Elvira Garcia y Garcia		
Ciclo :	Avanzado	Área:	EPT
Docente:	Jorge Luis Paucar aliaga	Grado y Sección:	4° “A”
Fecha:	01/09/2026	Forma de atención:	Pres.
Componente STEAM+H:	Finanzas, Matemáticas Aplicadas, Ingeniería de Procesos y Humanidades	Duración:	90 minutos

II. Propósito de aprendizaje:

Título de la Sesión	“Modelado de Negocio con Lienzo Canvas Simplificado y Canales de Distribución”			
Propósito	Diseñar el modelo de negocio de sus emprendimientos o microcomercios utilizando el Lienzo Canvas Simplificado, estructurando la propuesta de valor, los clientes y los canales de distribución físicos y digitales (incluyendo billeteras electrónicas)			
Competencias y Capacidades	Desempeños	Criterios de Evaluación	Instrumentos de evaluación	Evidencias y/o productos
Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social. • Crea propuestas de valor. • Aplica habilidades técnicas. • Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento.	Elabora el Lienzo Canvas simplificado de su microemprendimiento, definiendo los bloques estratégicos de clientes, propuesta de valor y canales de llegada.	1. Identifica con claridad a su segmento de clientes y su necesidad principal. 2. Define una propuesta de valor diferencial para su producto o servicio. 3. Establece canales de distribución y cobro eficientes (físicos y digitales).	Rúbrica Analítica de Desempeño Comercial	Ficha Técnica del Modelo Canvas Simplificado desarrollada con datos reales del negocio del estudiante.
Competencias Transversales	Desempeños precisados			
Se desenvuelve en los entornos virtuales generados por las TIC.	Utiliza catálogos digitales y códigos QR de pago (Yape/Plin) como parte de sus canales de distribución y comercialización.			
Gestiona su aprendizaje de manera autónoma.	Organiza estratégicamente los elementos de su modelo de negocio para asegurar la viabilidad comercial.			
Enfoques transversales	Actitudes observables			

Enfoque de Derechos:	Fomenta la responsabilidad en el uso del dinero y el fortalecimiento de la resiliencia económica del hogar.
Búsqueda de la Excelencia:	Fomenta la superación personal, el rigor en el análisis de datos y la capacidad de resiliencia financiera.

III. Secuencia Didáctica:

Momentos pedagógicos	Estrategias/Actividades	Tiempo	Recursos y Materiales
Inicio	- Se muestra un producto comercial exitoso y se pregunta: <i>¿Por qué algunas bodegas o puestos informales venden más que otros a pesar de ofrecer lo mismo?</i> Conflicto cognitivo: <i>¿Basta con tener mercadería para que un negocio funcione o necesitamos estructurar cómo llega al cliente?</i> - Lluvia de ideas sobre cómo ofrecen sus productos y a qué tipo de clientes se dirigen habitualmente. - Conocer y aplicar el Lienzo Canvas Simplificado para estructurar y ordenar los puntos clave de un microemprendimiento.	20 min.	- Papelógrafos y plumones. - Ejemplos de marcas locales.
Proceso	1. Construcción del Aprendizaje (Taller de Modelado Canvas): - Explicación de los bloques esenciales del Canvas Simplificado adaptados al ciclo avanzado (Clientes, Propuesta de Valor, Canales, Relación con el Cliente, Ingresos y Costos). - Énfasis en los Canales de Distribución: cómo el producto llega físicamente y cómo se cobra digitalmente mediante billeteras móviles. 2. Aplicación Práctica en Equipos: - Los estudiantes completan la <i>Ficha Técnica del Modelo Canvas Simplificado</i> vinculada a sus propios emprendimientos reales o proyectos del CEBA. 3. Monitoreo y Retroalimentación: - El docente acompaña la redacción de la propuesta de valor y la elección de canales idóneos de comercialización.	55 min.	- Ficha de Trabajo N° 7 (Lienzo Canvas). - Guías de apoyo comercial.
Cierre	- Plenario breve donde algunos estudiantes comparten los aspectos más innovadores de sus lienzos. Reflexión: <i>¿Cómo tener un modelo claro nos ayuda a ordenar nuestro trabajo diario?</i> - Socializar el lienzo Canvas con la familia o socios del negocio para alinear las metas comerciales de la semana.	15 min	Instrumento de Evaluación (Rúbrica).

FICHA DE TRABAJO E INFORMATIVA N° 7

Área: Educación para el Trabajo **Ciclo:** Avanzado **Fecha:** ____/____/2026

Nombres y Apellidos: _____

Tema: Modelado de Negocio con Lienzo Canvas Simplificado y Canales de Distribución

1. MARCO TEÓRICO: ¿QUÉ ES EL LIENZO CANVAS SIMPLIFICADO?

Es una herramienta práctica de una sola página que te permite visualizar los elementos clave de tu negocio de forma ordenada. Te ayuda a entender a quién le vendes, qué ofreces y cómo generas ingresos sin enredos.

2. MATRIZ DEL LIENZO CANVAS SIMPLIFICADO PARA TU EMPRENDIMIENTO

Instrucciones: Rellena cada bloque respondiendo brevemente a las preguntas guía con información de tu negocio.

Bloques Estratégicos	Preguntas Clave para el Emprendedor	Tus Respuestas y Datos del Negocio
1. Segmento de Clientes	¿Quiénes son tus clientes principales? ¿Qué edad, zona o necesidades tienen?	
2. Propuesta de Valor	¿Qué hace especial a tu producto o servicio? ¿Por qué te compran a ti y no a la competencia?	
3. Canales de Distribución	¿Cómo entregas el producto al cliente? ¿Cómo te contactan y cómo te pagan (Efectivo/Yape)?	
4. Relación con Clientes	¿Cómo tratas a tus clientes para que regresen y te recomienden?	
5. Fuentes de Ingresos	¿Cómo ganas dinero? ¿Cuáles son tus productos o servicios más rentables?	

3. COMPROMISO DE APLICACIÓN COMERCIAL

Aplicaré este modelo Canvas en mi puesto de trabajo o emprendimiento para mejorar la llegada a mis clientes y optimizar mis canales de cobro digital durante este mes.

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN FORMATIVA (RÚBRICA ANALÍTICA EN TABLA)

Criterios de Evaluación	Destacado (Nivel AD)	Logrado (Nivel A)	En Proceso (Nivel B)	En Inicio (Nivel C)
1. Segmento de Clientes	Identifica con absoluta precisión el perfil detallado de sus clientes y sus demandas específicas.	Define correctamente a su grupo de clientes meta para el producto o servicio.	Describe de forma muy general a sus clientes sin especificar sus necesidades exactas.	No define claramente a qué público dirige su oferta comercial.
2. Propuesta de Valor	Plantea una propuesta de valor altamente diferenciada, innovadora y atractiva para el mercado.	Formula una propuesta de valor clara que distingue su producto de la competencia.	Presenta una propuesta de valor genérica que no resalta ninguna ventaja competitiva.	No logra formular qué es lo que ofrece de diferencial a sus clientes.
3. Canales de Distribución y Cobro	Integra eficientemente canales físicos y digitales de entrega y pago (códigos QR, pasarelas).	Establece canales adecuados de distribución y métodos de cobro operativos.	Define canales básicos de entrega pero muestra desvío en las formas de pago o contacto.	Omite o desconoce cómo estructurar canales formales de distribución y cobro.

Retroalimentación formativa y recomendación andragógica personalizada:
