Nombre del emprendimiento:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nombre del emprendedor o emprendedores: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

| **Bloque tres del Modelo Canvas** |
| --- |
| 1. ¿**Cuál es el principal canal** que seleccionó para su emprendimiento?
 | 1. ¿**Por qué seleccionó** ese canal?
 |
|  |  |
| 1. ¿**Cuáles otros canales** seleccionó para su emprendimiento?
 | 1. **¿Por qué seleccionó** cada uno de esos canales?
 |
|  |  |

| **Gestión del canal de ventas** |
| --- |
| 1. Explique **cómo gestionará cada fase** del **principal canal de ventas** que seleccionó para su emprendimiento, y que mencionó en su respuesta a la pregunta 1 de esta tarea.
 |
| **Fase del canal** | **¿Cómo lo ejecutará?** |
| **Identificación:** ¿Cómo dar a conocer a los clientes los productos y servicios del emprendimiento? |  |
| **Evaluación:** ¿Cómo ayudamos a los clientes a evaluar la propuesta de valor? |  |
| **Compra:** ¿Cómo permitir que los clientes compren productos y servicios específicos? |  |
| **Entrega:** ¿Cómo proporcionar o entregar a los clientes su propuesta de valor a través de sus productos o servicios? |  |
| **Posventa:** ¿Cómo ofrecer a los clientes un servicio posventa? |  |

| **Prácticas de honestidad** |
| --- |
| 1. Explique **cómo implementar en su emprendimiento** al menos una **práctica honesta en la gestión de los canales de venta**, de acuerdo a lo relacionado en la guía. Esta explicación debe relacionar cuál es su producto y mercado que atiende o que atenderá, con el fin de entender mejor su respuesta.
 |
|  |