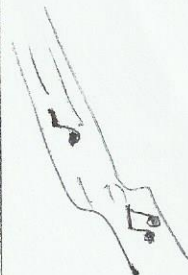


PROYECTO: EL TOLIMA SE TRANSFORMA A TRAVÉS DEL ARTE Y EL FOMENTO DE LA CULTURA DE LA PAZ Y LA RECONCILIACIÓN.
MÓDULO DE EMPRENDIMIENTO
Matriz Canvas

8. Alianzas clave: ¿Quiénes me pueden apoyar? • Gobernación • Administración municipal	7. Actividades clave: ¿Cuáles son las tareas más importantes? • Capacitaciones • Producción musical	2. Propuesta de valor: ¿Qué les voy a ofrecer (producto o servicio)? facilitar la promoción del talento de las personas enfocadas en el arte	4. Relaciones con clientes: ¿Cómo conservo a mis clientes? ¿Cómo creo nuevos? • Garantizar formación de calidad • Buen resultado del producto	1. Segmentos de clientes: ¿Quiénes son mis clientes? ¿Qué necesidad tienen? • Población juvenil del municipio por edades • Resaltar el talento del municipio • Nuestra cultura
9. Estructura de costos: ¿Cuáles son los costos más importantes? • Equipos • Publicidad			3. Canales: ¿Cómo voy a llegar al cliente? • Redes sociales • Comerciales en una cadena televisiva	5. Fuente de ingresos: ¿Cómo voy a generar ingresos? Venta de los discos y albúms



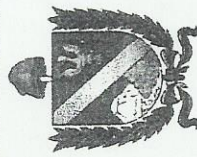
PROYECTO: EL TOLIMA SE TRANSFORMA A TRAVÉS DEL ARTE Y EL FOMENTO DE LA CULTURA DE LA PAZ Y LA RECONCILIACIÓN.

MÓDULO DE EMPRENDIMIENTO

Matriz Canvas

8. Alianzas clave: ¿Quiénes me pueden apoyar? • Alcaldía • Estudiantes • Comunidad en general • Profesores capacitados en danza.	7. Actividades clave: ¿Cuáles son las tareas más importantes? Enseñar y motivar a las personas a que utilicen adecuadamente su tiempo libre.	2. Propuesta de valor: ¿Qué les voy a ofrecer (producto o servicio)? • El servicio de aprendizaje en danza, teniendo en cuenta los diversos tipos de baile.	4. Relaciones con clientes: ¿Cómo conservo a mis clientes? ¿Cómo creo nuevos? Teniendo la técnica de enseñar fácilmente coreografías y pasos de baile.	1. Segmentos de clientes: ¿Quiénes son mis clientes? ¿Qué necesidad tienen? • Habitantes del municipio de Murillo. • Conocimiento sobre la danza.
6. Recursos clave: ¿Qué necesito para poner en marcha? Lugar Equipos de sonido Vestuario Maquillaje Accesorios	3. Canales: ¿Cómo voy a llegar al cliente? • Publicidad por radio medio de volantes, curules radiales e incluso parrillas redes sociales.	5. Fuente de Ingresos: ¿Cómo voy a generar ingresos? Presentaciones Clases de baile particulares Shows en vivo		
9. Estructura de costos: ¿Cuáles son los costos más importantes? Vestuario y maquillaje Lugar Equipos de sonido				

0° MaFe Santos-Dayana Duarte



GOBERNACIÓN
DEL TOLIMA



Soluciones
que transforman



Secretaría de
Interior

0° DAY MAF DANZA



LA
ESKINA
DEL BAKKID

MÓDULO DE EMPRENDIMIENTO

Matriz Canvas

Laura A. Anaya.
Carilo María Trujillo.

8. Alianzas clave: ¿Quiénes me pueden apoyar? • Gobernación • Fundaciones • Otras academias • la comunidad	7. Actividades clave: ¿Cuáles son las tareas más importantes? • el mostrar un resultado. • concurso de baile	2. Propuesta de valor: ¿Qué les voy a ofrecer (producto o servicio)? • nuevos conocimientos sobre el baile Coreografía pasos entre otros	4. Relaciones con clientes: ¿Cómo conservo a mis clientes? ¿Cómo creo nuevos? • Aprovechando el tiempo libre. • Diversión • Buenos profesores de baile	1. Segmentos de clientes: ¿Quiénes son mis clientes? ¿Qué necesidad tienen? • Niños, jóvenes y adultos • el querer aprender
9. Estructura de costos: ¿Cuáles son los costos más importantes? • Profesores • lugar • sonido	6. Recursos clave: ¿Qué necesito para poner en marcha? • lugar • Profesores • sonido	5. Fuente de Ingresos: ¿Cómo voy a generar ingresos? • Por el mis un pago. • Ofertos.	3. Canales: ¿Cómo voy a llegar al cliente? • Redes sociales, voluntarios, entre otros.	

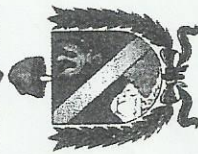
• la Macarena,

PROYECTO: EL TOLIMA SE TRANSFORMA A TRAVÉS DEL ARTE Y EL FOMENTO DE LA CULTURA DE LA PAZ Y LA RECONCILIACIÓN.

MÓDULO DE EMPRENDIMIENTO

Matriz Canvas

8. Alianzas clave: ¿Quiénes me pueden apoyar? - Alcaldía - Gobernación - la comunidad	7. Actividades clave: ¿Cuáles son las tareas más importantes? - Aprender y conocer el municipio	2. Propuesta de valor: ¿Qué les voy a ofrecer (producto o servicio)? - guía turística - conocimiento de parques naturales	4. Relaciones con clientes: ¿Cómo conservo a mis clientes? ¿Cómo creo nuevos? - Buen trato - obsequiando recuerdos	1. Segmentos de clientes: ¿Quiénes son mis clientes? ¿Qué necesidad tienen? - Turistas - necesidad de conocer el municipio
6. Recursos clave: ¿Qué necesito para poner en marcha? - Alcaldía y Gobernación - Consejo Municipal - guías turísticos - transporte	3. Canales: ¿Cómo voy a llegar al cliente? - folletos - Radio - Redes Sociales			
9. Estructura de costos: ¿Cuáles son los costos más importantes? - Publicidad - Trabajo - Equipos - lugar		5. Fuente de Ingresos: ¿Cómo voy a generar ingresos? - venta de Rutas, accesorios, Productos		



GOBERNACIÓN
DEL TOLIMA



Soluciones
que transforman



Secretaría del
Interior

Comanday turística
lema: Morillo un Barrio por descubrir

CT

LA
ESKINA
DEL BAKKID

Verónica Romero
Laura Rincón
Estefanía J.

PROYECTO: EL TOLIMA SE TRANSFORMA A TRAVÉS DEL ARTE Y EL FOMENTO DE LA CULTURA DE LA PAZ Y LA RECONCILIACIÓN.
MÓDULO DE EMPRENDIMIENTO
Matriz Canvas

8. Alianzas clave: ¿Quiénes me pueden apoyar? - Alcaldía - Gobernación - Entidades Públicas. - Instituciones educativas	7. Actividades clave: ¿Cuáles son las tareas más importantes? - Enseñar - Reforzar habilidades	2. Propuesta de valor: ¿Qué les voy a ofrecer (producto o servicio)? - Idiomas - Dibujo - Música	4. Relaciones con clientes: ¿Cómo conservo a mis clientes? ¿Cómo creo nuevos? - Materiales suficientes para la enseñanza - Diversas maneras de aprendizajes	1. Segmentos de clientes: ¿Quiénes son mis clientes? ¿Qué necesidad tienen? - Niños y Jóvenes - Ocupar el tiempo Libre
9. Estructura de costos: ¿Cuáles son los costos más importantes? - Materiales dibujo, música. - Cartulinas	6. Recursos clave: ¿Qué necesito para poner en marcha? - Lugar - Personal capacitado - Instrumentos musicales - Internet	3. Canales: ¿Cómo voy a llegar al cliente? - Redes Sociales - Comas Radiales		5. Fuente de Ingresos: ¿Cómo voy a generar ingresos? - Vender resultados. (Dibujos, cuadros, canchales...)

ESCUELA APRENDIZAJES MULTIPLES.

