



FONDO CULTURAL CONCURSABLE

INDUSTRIAS
CULTURALES
Y CREATIVAS





BUSINESS MODEL CANVAS

LIENZO CANVAS

<p><u>ALIADOS CLAVE</u></p> <p>Red de proveedores y socios estratégicos clave que contribuyen al funcionamiento del modelo de negocio</p>	<p><u>ACTIVIDADES CLAVE</u></p> <p>Las actividades más importantes para que el modelo de negocio funcione (verbos).</p>	<p><u>PROPUESTA DE VALOR</u></p> <p>El valor - tangible o intangible - que se proporciona a cada segmento de clientes.</p>	<p><u>RELACIÓN CON EL CLIENTE</u></p> <p>El objetivo de las relaciones que establecemos con los clientes pueden ser la adquisición, retención y crecimiento de los mismos</p>	<p><u>CLIENTES</u></p> <p>Quienes son nuestros clientes: grupo o grupos de consumidores con necesidades, comportamientos y características similares.</p>
	<p><u>RECURSOS CLAVE</u></p> <p>Los activos más importantes para que el modelo de negocio funcione (sustantivos)</p>		<p><u>CANALES:</u></p> <p>Los canales de comunicación, distribución y venta, establecen el contacto entre la empresa y los clientes</p>	
<p><u>EGRESOS</u></p> <p>Conjunto de costos clave implicados en la puesta en marcha del modelo de negocio</p>		<p><u>INGRESOS</u></p> <p>Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes y cuál es el modelo de generación de ingresos.</p>		

LIENZO CANVAS

<p><u>ALIADOS CLAVE</u></p> <p>¿Quiénes son nuestros proveedores y socios clave? ¿Que recursos clave adquirimos de nuestros socios? ¿Qué actividades clave realizan nuestros socios?</p>	<p><u>ACTIVIDADES CLAVE</u></p> <p>1.Producir. 2.Comercializar. 3.Distribuir. 4.Asesorar</p>	<p><u>PROPUESTA DE VALOR</u></p> <p>¿Qué tipo de productos y servicios se van a crear ? ¿Qué problema ayudamos a resolver? ¿Qué necesidades satisfacemos ?</p>	<p><u>RELACIÓN CON EL CLIENTE</u></p> <p>¿Qué medios utilizo para movilizar a mis clientes? ¿Qué hacemos para no perderlos? ¿Qué hacemos para que incrementen sus compras?</p>	<p><u>CLIENTES</u></p> <p>¿Para quién creamos valor? o ¿A quién nos dirigimos? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?</p>
	<p><u>RECURSOS CLAVE</u></p> <p>1.Financieros (financiación). 2.Físicos (fábrica, vehículos). 3.Intelectuales (patentes). 4.Humanos (ingenieros, especialistas)</p>		<p><u>CANALES:</u></p> <p>Cómo les permitimos comprar (compra) Cómo hacemos llegar nuestra propuesta de valor (entrega) Cómo brindamos apoyo post-venta a los clientes (post-venta)</p>	
<p><u>EGRESOS</u></p> <p>¿Cuales son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio? ¿Cuales son los recursos más caros del modelo? ¿Cuales son las actividades más caras</p>		<p><u>INGRESOS</u></p> <p>1.Venta de activos. 2.Tasa de uso, suscripción, etc. 3.Venta de licencia. 4.Pago por publicidad. Etc.</p>		

1. PROPUESTA DE VALOR



Propuesta del bien o servicio

¿Cuál es el bien o servicio principal que ofrecerá el negocio? Una descripción detallada de lo que se ofrece, incluyendo sus características principales y beneficios.

Articulación con la preservación de la cultura local y/o protección del patrimonio

¿Cómo el proyecto incorpora elementos del patrimonio? ¿cómo el proyecto aporta a mantener o difundir el patrimonio cultural de su entorno? ¿cómo el proyecto impulsa el uso sostenible de los elementos que conforman el patrimonio cultural del Centro Histórico?

Articulación con el Centro Histórico:

¿De qué manera su proyecto aporta a la promoción de los centros históricos como espacios vivos del patrimonio peruano? ¿Cómo el proyecto promueve el liderazgo de los habitantes o comercios del Centro Histórico?

2. SEGMENTO DE CLIENTES

Identificación de la Necesidad

¿Qué necesidad(es) has identificado que se podría(n) satisfacer desde tu proyecto?

¿Cómo podrías satisfacerlas?

Identificación de clientes

¿Quiénes necesitan el bien o servicio que ofrece su proyecto? ¿Ha identificado un nicho específico de clientes?

¿Puede cuantificarlos?



3. RELACIONAMIENTO CON CLIENTES



Canales de promoción

¿Qué medios se piensa utilizar para difundir su proyecto, para atraer clientes? ¿Describir brevemente como lo hará?
(ejemplo: publicidad en Facebook, optimización de motores de búsqueda, la participación en eventos en los que tu mercado objetivo estaría presente, y la colaboración con influencers y otras marcas, etc.)

Canales de comercialización

¿Cuáles serán los canales de venta del bien o servicio que ofrecerá? Describir brevemente como ofrecerá sus bienes o servicios al cliente y como ellos pueden comprarlos.
(ejemplo: tienda para venta, ferias, tienda virtual, etc.)

4. ACTIVIDADES Y RECURSOS CLAVE

Plan de actividades:

¿Cómo se elaborará el bien o se prestará servicio del negocio?
 ¿Cuáles con las Actividades clave para el desarrollo del proyecto? Describe brevemente

Cronograma de actividades.

Crea un cronograma de actividades que te permita llevar a cabo la implementación de tu proyecto de manera ordenada.

Nombre de la actividad a Realizar	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7
Implementación y equipamiento							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
Comercialización y marketing							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							
Capacitación							
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>							



4. ACTIVIDADES Y RECURSOS CLAVE



Personal clave:

¿Qué puestos considera clave en su proyecto para que tenga éxito? Describe porque son clave.

(Ejemplo: en un negocio de gastronomía los puestos clave son cocinero(a) y mozos)

5. ALIADOS CLAVE

Participación de residentes

¿El proyecto es liderado y realizado por residentes del Centro Histórico?
¿Cómo involucrará a los residentes de los centros históricos de Rímac o Huamanga en la ejecución de las actividades del proyecto? ¿A cuántos residentes involucrará?

Empleo local

¿De qué modo la propuesta generará empleos para los residentes de los centros históricos de Rímac o Huamanga? ¿A cuántos residentes les generará empleo?

Asociados

En caso cuente con asociados, ¿Cuál será la contribución de éstos para la ejecución de las actividades del proyecto?
En caso sea una propuesta individual, ¿Qué aliados ha identificado que podrían participar en la ejecución de las actividades? ¿Cuál sería su contribución?



6. SOSTENIBILIDAD



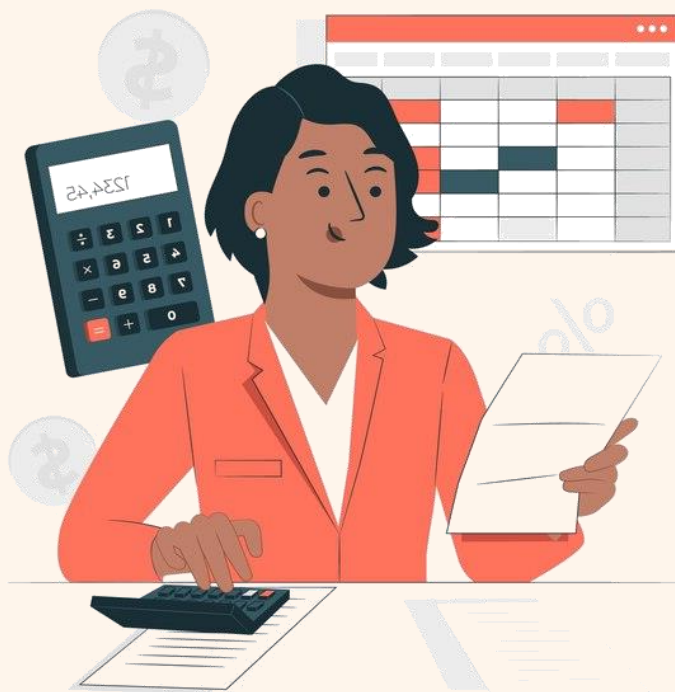
Impacto socio ambiental:

- ¿Qué efectos tiene su proyecto con la comunidad y el medio ambiente?
- ¿Qué acciones realizará para mitigar este efecto, en caso sea negativo?
- ¿De qué modo su liderazgo impulsa transformaciones en el territorio?

Impacto económico:

- ¿El proyecto genera ingresos o hace que se incrementen los ingresos de los emprendedores culturales y creativos?

7. COSTOS DEL PROYECTO



9. COSTOS DEL PROYECTO																
9.1 Porcentaje de cofinanciamiento:																
Financiamiento con el Fondo Cultural Concursable <i>(en soles)</i> <i>(en %)</i>			Aporte del Participante <i>(en soles)</i> <i>(en %)</i>			Costo Total del Proyecto <i>(en soles)</i> <i>(en %)</i>										
Describe el presupuesto que necesitará para poner en marcha su proyecto (equipos, herramientas, materiales, servicios, etc.)																
PARTIDAS	APOORTE DEL FONDO CULTURAL CONCURSABLE		APOORTE DEL POSTULANTE				MES DE EJECUCIÓN									
	Costo	Porcentaje	MONETARIO		NO MONETARIO		M	M	M	M	M	M	M			
			Costo	Porcentaje	Costo	Porcentaje	1	2	3	4	5	6	7			
1	Equipos y bienes duraderos	S/	%	S/	%	S/	%									
2	Gastos Corrientes (máximo 40%)	S/	%	S/	%	S/	%									
3	Consultorías y servicios especializados (máximo 20%)	S/	%	S/	%	S/	%									
4	Capacitación especializada	S/	%	S/	%	S/	%									
5	Honorarios Profesionales	S/	%	S/	%	S/	%									
6	Materiales e insumos	S/	%	S/	%	S/	%									
7	Pasajes y viáticos (máximo 10%)	S/	%	S/	%	S/	%									
8	Promoción y Comercialización	S/	%	S/	%	S/	%									
TOTAL (S/)		S/	%	S/	%	S/	%									

8. ATRIBUTOS DEL EMPRENDEDOR Y DE LA PROPUESTA

Motivación

¿Qué le motiva a desarrollar un proyecto en las industrias culturales y creativas?

Innovación

¿Por qué la propuesta es innovadora? ¿De qué manera novedosa se produce el bien o servicio que voy a desarrollar?

Rentabilidad económica

¿Cómo asegurará la rentabilidad del proyecto? ¿De qué modo el Fondo puede contribuir a que mejoren los ingresos?

Impacto social

¿Cómo aporta el negocio al desarrollo social de las personas en la comunidad?



8. ATRIBUTOS DEL EMPRENDEDOR Y DE LA PROPUESTA



Participación de mujeres

¿El proyecto será dirigido o presentado por mujeres? ¿El proyecto involucra la participación de mujeres como personal clave? ¿el proyecto oferta bienes o servicios dirigido a mujeres?

Riesgos

¿Qué riesgos se han identificado que podrían impedir que el proyecto avance? ¿Qué medidas esperar tomar para limitar los riesgos?

Aporte

¿De qué modo el proyecto aporta a mantener al CH como un espacio vivo, a fin de revalorar el patrimonio e incrementar la oferta cultural del CH?