

PRIMERO Y SEGUNDO GRADO – EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

SEMANA 28 – MI MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS XIII

PROPÓSITO DE LA SESIÓN

COMPETENCIA

Gestiona proyectos de emprendimiento económico y social

CAPACIDAD

Crea propuesta de valor.

PROPÓSITO

Verificar si las hipótesis o supuestos que formulaste para el bloque segmentos de problemas son ciertas para lo cual aplicará algunas técnicas y procedimientos.

EVIDENCIAS

ELABORA UN MAPA MENTAL sobre la técnica de la entrevista de problemas, validar las hipótesis del bloque problemas y sus alternativas.

¿QUÉ SIGNIFICA LA PALABRA PROBLEMA?



Un problema es un asunto o cuestión que se debe solucionar o aclarar una **contradicción o un conflicto** entre lo que es y lo que debe ser, algunos sinónimos son **dificultad, obstáculo, incógnita, duda o pregunta**

Como ven un **problema es una oportunidad** para aclarar nuestras dudas, derribar nuestros obstáculos y **enfrentar una situación mientras tengamos una actitud positiva** veremos los problemas como una oportunidad de mejorar y no como algo malo.



LA OVEJA ESQUILADA

Había una vez una ovejita muy solitaria que se despertaba muy temprano para peinar su melena, se tardaba horas hasta que quedara liso y sedoso al pasear por el parque no dejaba que nadie se acercara para no dañar su melena. Un día el alcalde del pueblo ordenó que todas las ovejas se rasuraran su pelaje ya que el verano se acercaba. La ovejita no podía desobedecer las órdenes del alcalde además ya estaba sintiendo mucho calor, con disgusto fue a la peluquería para que le cortasen su lisa melena a pesar de que estaba más fresca renegaba todos los días y su melena ahora comenzaba a crecer más esponjosa que antes la ovejita no sabía qué hacer un día se recostó debajo de un árbol y se quedó dormida en ese momento un huevo de ave le cayó encima pero su melena estaba tan esponjosa que ni lo sintió después de unas horas de pasear por el jardín el huevo comenzó a romperse y de él salió un pajarito, la ovejita estaba muy sorprendida al principio la ovejita no quería tener al pajarito pero se dio cuenta que era muy gracioso y estaba muy cómodo en ella entonces decidió ser amiga del pajarito y dejó que otras ovejitas se acercaran para jugar juntos entonces decidió ser amiga del pajarito y dejó que otras ovejitas se acercaran para jugar juntos.



Qué linda fábula lo que primero apareció un problema hizo que ahora la ovejita tenga muchos amigos por eso es importante saber cómo abordar un problema y sacarle el mayor provecho.



La buena actitud y un plan bien elaborado puede resolver cualquier tipo de problema que nada los detenga.

¿QUÉ HAREMOS HOY?

Esta semana continuará con el proceso de **validación de las hipótesis del bloque problemas** para lo cual aplicar las técnicas y procedimientos sencillos pero que serán de gran utilidad para comprobar si lo que has puesto como supuesto en la hipótesis se valida con la realidad, realizarás dos actividades:

PRIMERA ACTIVIDAD comprenderás el proceso de validación de las hipótesis del bloque problemas.

SEGUNDA ACTIVIDAD luego de evaluar y juzgar resultados encontrados a través de la aplicación de técnicas y procedimientos su reto será reformular las hipótesis iniciales si es pertinente



TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA VALIDAR LAS HIPÓTESIS DEL BLOQUE PROBLEMAS

PRIMERA ACTIVIDAD

COMPRENDEMOS EL PROCESO DE VALIDACIÓN DE LAS HIPÓTESIS DEL BLOQUE PROBLEMAS

NOS INFORMAMOS



como ya mencionamos Validaremos las hipótesis de problemas que inicialmente hemos imaginado puede ser que estemos equivocados totalmente o que estemos equivocados parcialmente o que hayamos acertado.

NÉSTOR GUERRA experto español en modelos de negocio cuenta que una joven emprendedora creyó que un **problema era la pérdida de los niños** y en base a esa suposición o hipótesis quería producir **pulseras de geolocalización que se pondría a cada niño** y así se evitaría la pérdida de los niños porque en caso de pérdida del niño él sería rápidamente ubicado por tener la pulsera puesta:

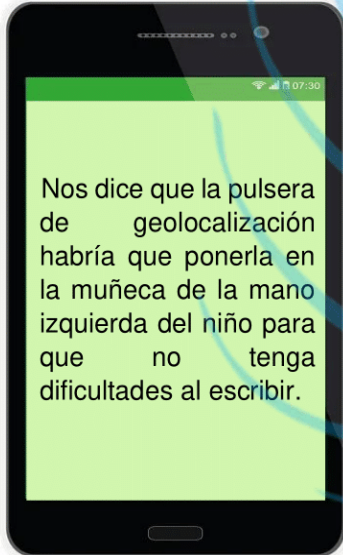
¿qué creen ustedes chicas y chicos sobre la hipótesis del problema planteada por la joven emprendedora que habría que hacer?



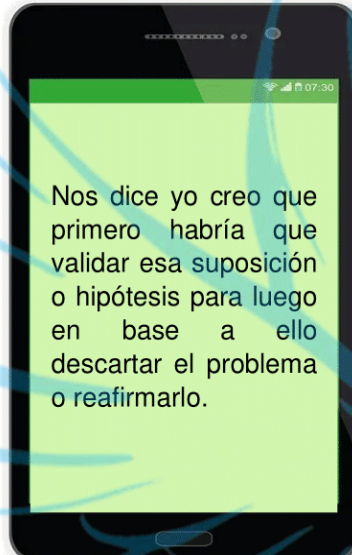
VEREMOS ALGUNAS RESPUESTAS A LA PREGUNTA PLANTEADA



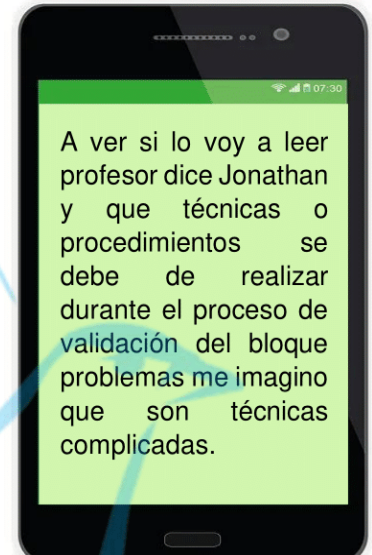
Rolando de Callao



Karina desde Loreto

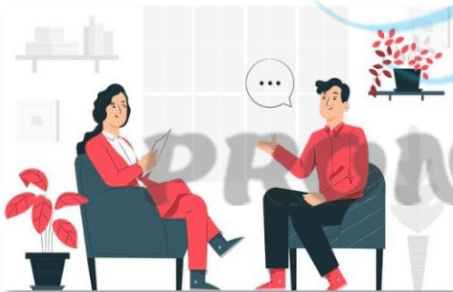


Jonatán desde M. de Dios

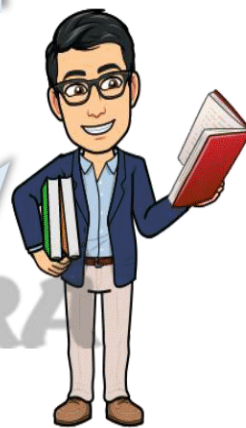


Bueno pues Jonathan te digo que no para nada no lo son, son técnicas prácticas y sencillas para comprender el problema aplicaremos la técnica de la entrevista y le llamaremos

LAS ENTREVISTAS DE PROBLEMAS



Las entrevistas que realices te servirán para aprender de los problemas reales que tienen los posibles clientes recuerda que tu lienzo hasta ahora está lleno de supuestos y no de realidades **luego de salir al campo a entrevistar observar, probar prototipos y otras actividades recién tendrás un lienzo con hipótesis validadas** que te dará pie para elaborar sus productos con miras a tu segmento objetivo de clientes.



Berta desde Huancayo nos dice, podría explicarnos **¿cómo es la entrevista de problemas?**, gracias a berta por tu pregunta para realizar la entrevista de problemas les quiero dar en primer lugar unos consejos

CONSEJOS PARA REALIZAR LA ENTREVISTA

1. Prepara un **guion para la entrevista** debes de fijar con claridad qué cosas quieres averiguar o aprender.



2. **Entrevista a personas cercanas** a los que llamas los **early adopters** que sean personas dispuestas a compartir sus problemas y algunas soluciones que ellos piensan que serían recomendables tú aprenderás de ellas para mejorar tus hipótesis.



3. Trata de venderles a ellos por lo menos que **asuman un compromiso de compra a futuro cuando ya esté tu producto** listo para salir al mercado si logras eso estás por buen camino en la validación ya que hay personas que están valorando tu producto porque le están resolviendo sus problemas.



4. **observa el lenguaje corporal** de tu entrevistado te puede dar información valiosa más allá de sus comentarios.



Inmediatamente después de la entrevista escribe en un **post-it o en cartulina pequeñas** todo lo que recuerdes de la entrevista y organiza lo, si lo dejas para más tarde te puedes olvidar algunos puntos valiosos.

Las entrevistas sobre problemas permitirán **validar las hipótesis que planteaste inicialmente y lograr información sobre una o más alternativas existentes** que de alguna manera hoy resuelven sus problemas



ACTIVIDAD: RETO 1

Luego de lo escuchado realiza lo siguiente:

ELABORA UN MAPA MENTAL sobre la técnica de la entrevista de problemas, asimismo responde la siguiente pregunta:

¿Para qué crees que te sirve lo que has aprendido en relación con tu proyecto de emprendimiento? y ¿por qué? muy bien anota o registra la actividad realizada que luego colocará en tu portafolio estos insumos te ayudarán para realizar la siguiente actividad y las que irás desarrollando en los siguientes encuentros



SEGUNDA ACTIVIDAD

VALIDAMOS LAS HIPÓTESIS DEL BLOQUE PROBLEMAS

CREAMOS...

En esta segunda actividad realizarás **la validación de las hipótesis del bloque problemas aplicando la técnica de la entrevista de problemas**, emplearemos como ejemplo para que te guíes las hipótesis siguientes:

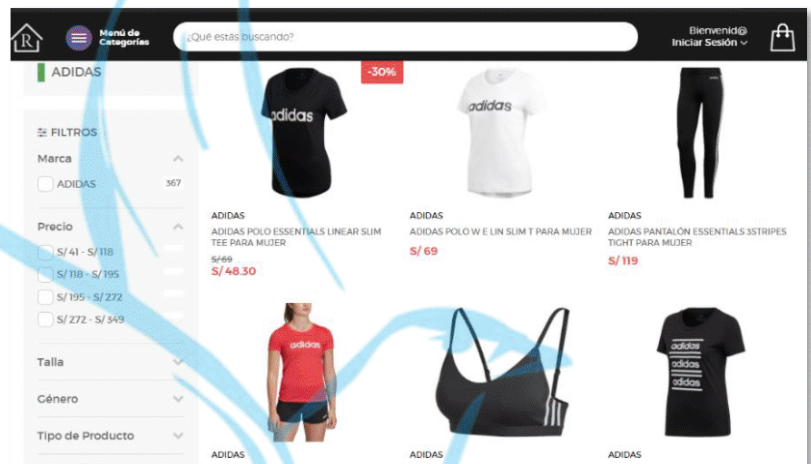


3 PROBLEMAS SUPUESTOS

- Pocos puntos de venta conocidos es decir que no saben dónde comprar camisetas deportivas con aplicaciones bordadas a mano.
- Poca variedad de diseños y colores por ejemplo solo en azul y en negro.
- No hay camisetas para mujeres con diseños de aplicaciones de bordados a mano.

ALTERNATIVAS EXISTENTES.

- Tiendas de ropa deportiva para mujer en el Emporio de Gamarra.
- Tiendas de ropa deportiva para mujer en locales exclusivos.
- Tiendas online de ropa deportiva para mujer.



PROCEDIMIENTO DE VALIDACIÓN DE LAS HIPÓTESIS DEL BLOQUE PROBLEMAS

1. Prepara preguntas para explorar si los entrevistados se encuentran en el segmento de clientes de tu proyecto.

Son preguntas de entrada, te servirán para identificar que las personas estén con los rasgos de tu segmento de cliente, ejemplo tu segmento del cliente validado es:

Mujeres de 25 a 40 años que asisten de manera frecuente a los encuentros deportivos con motivación para invertir en la compra de productos con responsabilidad social para apoyar a las artesanas que buscan artículos con temas deportivos para regalo a amigos o familiares usan medios digitales como las redes sociales páginas web y otros y tienen ingresos mayores a mil 600 soles.

como esa es su hipótesis validada del segmento de clientes que trabajaste la semana pasada el ejemplo de preguntas relacionadas con la hipótesis validada del segmento de clientes debería ser

- ¿Cuál es su edad?
- ¿Les gusta el fútbol o los eventos deportivos?
- ¿Le gusta apoyar a las artesanas?
- ¿Le gusta regalar artículos con temas deportivos a amigos y familiares?
- ¿Te gustan y eres activa en las redes sociales?
- ¿Cuáles son tus ingresos económicos?





Estas preguntas te ayudarán a confirmar que estás entrevistando efectivamente al **perfil de las personas** que constituyen su segmento de clientes, no tendría sentido entrevistar a personas que no tienen el perfil de tu segmento de clientes **atentos chicas y chicos no olviden que sus preguntas tienen que estar relacionadas con saber.... quién me dice con quién tienen que estar relacionadas.**



Liliana de vida el salvador de lima nos dice profesor tienen que estar relacionadas con la hipótesis validada que trabajamos la semana pasada para cada uno de nuestros proyectos que fue el segmento de clientes.

2. Que los clientes establezcan la prioridad de las hipótesis de problemas

Por la importancia que ellos le den, entregarle al entrevistado tres tarjetas de cartulina escritas con las hipótesis iniciales y pide que las ordene según lo que él o ella consideren, en la importancia alta importancia media, e importancia baja de acuerdo con el ejemplo que estamos trabajando las hipótesis de problema que le presentaría al cliente escritas en las tarjetas serían:

Pocos puntos de venta conocidos no saben dónde comprar camisetas deportivas con aplicaciones bordadas a mano.

Poca variedad de diseños y colores como el azul o negro.

No hay camisetas para mujeres con diseños de aplicaciones de bordados a mano.

3. Provoque una entrevista dialogada

Son las preguntas para verificar sobre las hipótesis del problema, para saber si verdaderamente son problemas o no lo son recurre a las preguntas que empiecen con palabras tales como

- ¿cuéntame?
- ¿Por qué ?y
- ¿Qué pasó ?

A continuación te doy ejemplos de preguntas que luego debe de adaptarlas para crear tus propias preguntas relacionadas con tu proyecto.

- ¿Cuéntame vas al estadio con tu familia con amigas u otras personas?
- ¿Cómo te sientes al no encontrar las camisetas que quisieras lucir?
- ¿Qué te parece la calidad de las camisetas deportivas que adquieres con aplicaciones bordadas a mano?



4. incluye preguntas para conocer las alternativas que utilizan actualmente respecto a camisetas bordadas

A continuación te doy ejemplos de preguntas que luego debes de adaptarlas para crear tus propias preguntas relacionadas con tu proyecto.

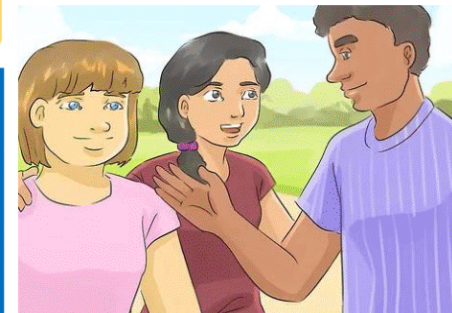
- Cuéntame ¿visitas las tiendas digitales del emporio de Gamarra ?
- ¿Encontraste camisetas deportivas con aplicaciones bordadas a mano?
- ¿Cuéntame has comprado ocasionalmente camisetas deportivas en tiendas en línea?
- ¿En qué lugares compran las camisetas deportivas con aplicaciones bordadas a mano artesanalmente?



5. Concluye siempre tratando de lograr un nuevo cliente

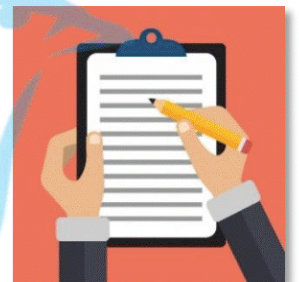
Puedes cerrar la entrevista con estas preguntas:

- ¿Estaría dispuesto a comprar las camisetas deportivas con bordados a mano cuando las tengamos listas?
- ¿Nos podrías presentar a tus amigas que les apasiona comprar camisetas deportivas con aplicaciones bordadas a mano?



6. Registra las respuestas inmediatamente después de la entrevista

Dedícate a organizar las respuestas mientras todavía las tienes frescas en la memoria en una hoja escribe y luego ordena todas las respuestas anota los datos de contacto de los entrevistados como nombre, correo, celular, donde vive etcétera estos datos son importantes pues los podrás usar para siguientes reuniones o incluso acciones potenciales de venta cuando tu producto o ser o incluso acciones potenciales de venta cuando tu producto o servicio ya esté en funcionamiento.



ANÁLISIS DE LOS DATOS OBTENIDOS EN LA ENTREVISTA

Pocos puntos de venta conocidos no saben dónde comprar camisetas deportivas con aplicaciones bordadas a mano.

No hay camisetas para mujeres con diseños de aplicaciones de bordados a mano.


Poca variedad de diseños y colores como el azul o negro.

Analiza el **segundo punto** que los clientes establezcan la prioridad de las hipótesis de problemas por la importancia que ellos le den para analizar las respuestas **usaremos tres categorías:**

- **Importancia alta**, es un problema que desean resolver con urgencia
- **Importancia media**, es un problema para resolver, pero no urgente
- **Importancia baja**, no representa un problema significativo para el cliente

observarás las tarjetas que fueron priorizadas en orden de importancia por los clientes luego ordena en grado de prioridad los problemas de acuerdo con lo que descubriste.





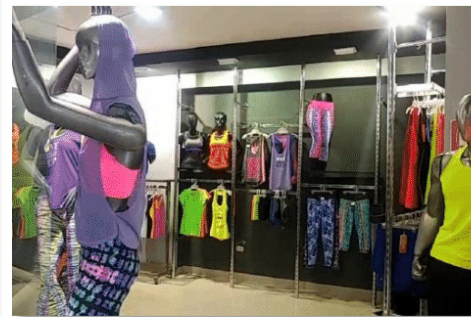
Sí detectas te durante la entrevista un **problema nuevo** y que es de **importancia para tu segmento regístralo**, analiza lo mencionado por los clientes referido a qué alternativas existen en el mercado que vienen utilizando

Basado en la entrevista que realizaste **elabora un listado de alternativas según la hipótesis**

- Tiendas de ropa deportiva para mujer en el **emporio de gamarra**
- Tiendas de ropa deportiva para mujer en **locales exclusivos**

Elabora un listado de otras alternativas que has detectado en la validación

- **Tiendas online** de ropa deportiva para mujer **centros de retail**
- **Tiendas online** de ropa deportividad para mujer en las **tiendas por departamentos**



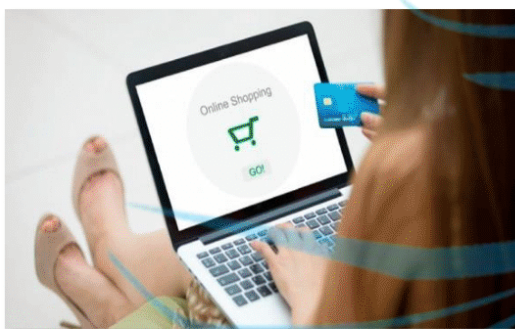
CONCLUSIÓN CON RESPECTO A LAS HIPÓTESIS DE PROBLEMAS

HIPÓTESIS INICIAL DE LOS PROBLEMAS

- Pocos puntos de venta conocidos, es decir no hay donde comprar
- Poca variedad de diseños y colores solo colores oscuros como azul y negro.
- No hay camisetas para mujeres con diseños de aplicaciones de bordados a mano los identifiquen con su equipo favorito.

HIPÓTESIS VALIDADA PARA LOS PROBLEMAS

- No hay camisetas para mujeres con diseños de aplicaciones de bordados a mano.
- Pocos puntos de venta conocidos, es decir no hay donde comprar las personas están comprando ropa deportiva en tiendas en línea



Observa que en la **hipótesis validada de problemas** se ha **cambiado el orden de acuerdo con la importancia alta** y lo más saltante es que se ha **eliminado uno de los problemas** que se había considerado en la hipótesis para ser reemplazado por un nuevo problema que no se había tenido en cuenta y es que las personas están comprando ropa deportiva en tiendas en línea.



CONCLUSIÓN CON RESPECTO A LAS ALTERNATIVAS QUE UTILIZAN LOS FUTUROS CLIENTES

HIPÓTESIS INICIAL ALTERNATIVAS

- Tiendas de ropa deportiva para mujer en el emporio de Gamarra
- Tiendas de ropa deportiva para mujer en locales exclusivos

HIPÓTESIS VALIDADA DE ALTERNATIVAS

- Tiendas de ropa deportiva para mujeres en el emporio de Gamarra
- Tiendas de ropa deportiva para mujer en locales exclusivos
- Tiendas online de ropa deportiva para mujer.

RETO

APLICANDO LO APRENDIDO



VALIDAR LAS HIPÓTESIS DEL BLOQUE PROBLEMAS

Ahora te toca a ti **validar las hipótesis del bloque problemas** de tu lienzo Lean Canvas, guíate del ejemplo, recuerda que estamos en cuarentena por tanto lo harás cuando culmine el estado de emergencia sanitaria.

Igualmente, en el mismo **bloque verifica las alternativas de la hipótesis** y modifique la de acuerdo con lo que encuentres en el campo durante la validación, aunque ahora no puedes entrevistar a muchas personas o salir al campo puedes hacer una simulación sobre la base de tu proyecto tienes el apoyo de tu profesor si tienes alguna **REFLEXIONA:**

¿Crees que lo aprendido hoy te será útil para la implementación de tu proyecto de emprendimiento? ¿Por qué?

PRONTO ÉL VOLVERÁ

ALGO MUY IMPORTANTE:

**“El cielo y la tierra pasarán,
pero mis palabras no pasarán”**

MATEO 24:35

Dios te bendiga nos vemos la próxima semana.



Haz clic en el enlace y suscríbete a mi canal y todas las semanas se te notificará cuando subamos las guías y podrás descargarlos.

<https://bit.ly/2FAi42s>



Haz clic
aquí 

