

TERCERO, CUARTO Y QUINTO GRADO – EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

SEMANA 28 – MI PRIMER PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO XVIII

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 elabora un mapa mental sobre validación del bloque problemas y hipótesis inicial y validada del bloque problemas.

¿QUÉ HAREMOS HOY?

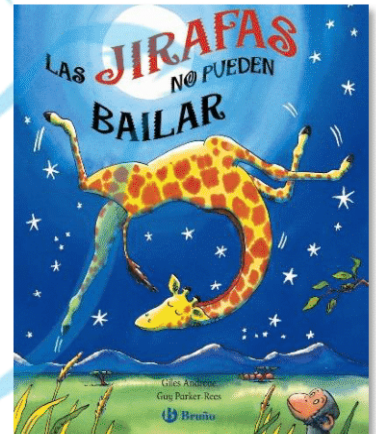


- ❖ En el programa de hoy **continuarás con la validación de las hipótesis o supuestos que formulaste para el bloque problemas** comprenderás el proceso de validación y las técnicas o estrategias principales que se deben emplear
- ❖ Pero antes escuchemos la siguiente fábula que nos hablara **sobre un problema y cómo fue resuelto**

LEEMOS LA SIGUIENTE FÁBULA

LAS JIRAFAS NO PUEDEN BAILAR

Había una vez una jirafa muy pero muy alta sus largas piernas hacían que se tropezara con mayor facilidad ella disfrutaba ir a las grandes fiestas que se festejaban en la selva porque era una ocasión en donde todos los animales demostraban sus mejores pasos de baile la pareja de leones siempre bailaba tango los rinocerontes mostraban su rutina de ropa mientras que las cebras lucían su mejor técnica de ballet la jirafa se emocionaba tanto al verlos un día se armó de valor y se colocó en la pista de baile todos estaban atentos a ella pero sus largas piernas no le ayudaban a mantener el equilibrio por mucho tiempo decepcionada decidió abandonar la fiesta caminando por los árboles escuchó la pequeña voz de una luciérnaga ésta le dijo que no debe sentirse mal que lo que debe hacer que sentir la música correcta para ella entonces la luciérnaga sacó un violín y comenzó a tocar para la jirafa a ella le gustó tanto la melodía que comenzó a dar saltos y volteretas con más seguridad regreso a la fiesta con su nueva amiga la luciérnaga y dieron un show que dejó a todos impresionados.



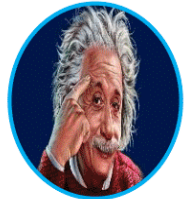


❖ Qué buen mensaje lo que parece un problema al inicio nos puede servir como motivación para tomar otro camino o solución y obtener un mejor resultado.

FRASES Y REFLEXIONES QUE NOS HABLAN ACERCA DE PROBLEMAS

ALBERT EINSTEIN

“No podemos resolver problemas pensando de la misma manera que cuando los creamos” científico alemán en nacionalizado estadounidense hay que tomar en cuenta esta frase y estar siempre con la mente abierta quizás las respuestas estén en otra dirección.



DUKE ELLINGTON

“Los problemas son oportunidades para demostrar lo que se sabe” compositor y músico de jazz estadounidense excelente forma de verlo las dificultades son también retos que podemos superar.



AUTOR ANÓNIMO

“El optimista es una parte de la respuesta, el pesimista es siempre una parte del problema” muy cierta esta frase siempre es mejor ver de forma positiva las situaciones que se nos presentan en la vida esto va a dirigir nuestra energía en busca de soluciones



“El vínculo que te une a tu verdadera familia no es el de la sangre sino el del respeto y la alegría que tú sientes por las vidas de ellos y ellos por la tuya” frase dicha por Richard Bach



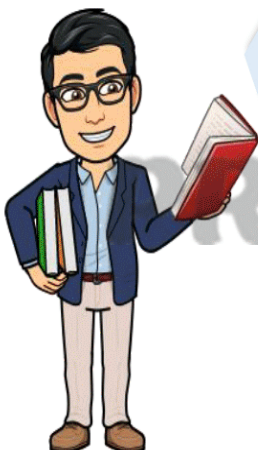
“Un hogar no es un edificio ni una calle ni una ciudad no tiene nada que ver con cosas tan materiales como los ladrillos y el cemento un hogar es donde está tu familia” esta conmovedora frase la dijo John Boyne



Esta semana después de haber validado la semana pasada el **bloque de segmento de clientes** continuaremos con el proceso de validación de las hipótesis del bloque problemas para lo cual aplicarán algunas técnicas., realizarás dos actividades:

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

SEGUNDA ACTIVIDAD tu reto será **reformular la hipótesis del bloque problemas** si es que es pertinente luego de evaluar y juzgar resultados encontrados a través de la aplicación de técnicas y procedimientos.



3 PROBLEMAS SUPUESTOS

- Existe desconfianza en la adquisición del producto porque existen productos adulterados.
- El tipo de miel de abejas que buscan las personas no se encuentra en otras zonas.
- La presentación de los productos no es la mejor.

ALTERNATIVAS EXISTENTES.


- Podrían ser miel de caña de azúcar, miel sin registro sanitario, miel cristalizado.

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



En las hipótesis que planteaste en el **bloque problemas** has puesto problemas que has asumido como **supuestos** lo que ahora harás es **comprobar si efectivamente los problemas que colocaste son los problemas que a las personas les preocupa la mayoría de veces** cuando emprendemos tenemos la tendencia de plantear soluciones a problemas que el propio emprendedor supone pero no existen o no son lo suficientemente relevantes para los clientes **recuerda que los clientes pagarán por tu producto o servicio sólo cuando éstos solucionen sus problemas reales** para validar las hipótesis planteadas tienes que comprender el problema para lo cual necesitas saber tres puntos importantes que son:

¿Existe un problema que merece la pena solucionar?

¿Cuál es el problema?

¿Qué alternativas de solución vienen empleando las personas para enfrentar el problema?



Ustedes estarán preguntándose y **¿cómo hacemos o qué hacemos para comprender el problema que dicen.....**

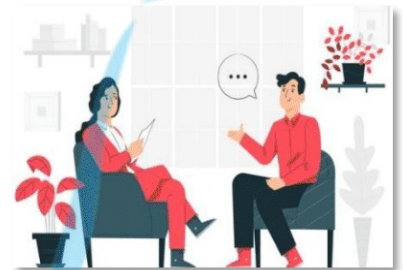


Julián desde Arequipa nos dice hay que aplicar posiblemente algunas técnicas y procedimientos.

LAS ENTREVISTAS DE PROBLEMA



Para comprender el problema se necesita **aplicar entrevistas** a éstas las llamaremos **entrevistas de problemas**, las entrevistas te sirven para aprender sobre los problemas que tienen las personas para una buena entrevista de problemas sigue los siguientes consejos.



1

La entrevista debe ceñirse a una serie de objetivos de aprendizaje específicos debes de fijar con claridad qué cosas quieres averiguar o aprender de los problemas de lo contrario puedes terminar con una cantidad enorme de información pero que nada o muy poco te servirá.

2

Empieza entrevistando y vendiendo a los EARLY ADOPTERS, ellos aportarán mucho a tu aprendizaje si vas vendiendo del inicio y hay aceptación reflejado en la compra estás dando un buen paso en la validación **fíjate en el lenguaje corporal** de tu entrevistado te puede dar información valiosa que no la obtienes cuando solo escucha.

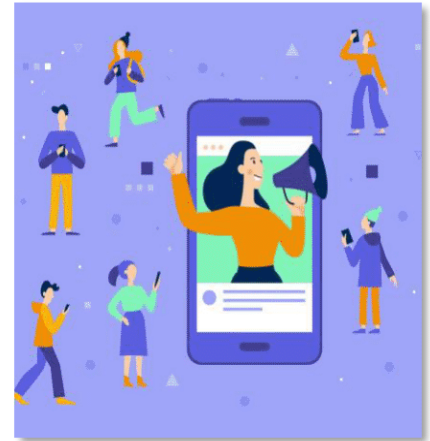
3

Inmediatamente después de la entrevista escribe en un post-it o en cartulina pequeña todo lo que recuerdes de la entrevista si no lo haces puedes olvidarte algunas cosas valiosas que te dijo el entrevistado o que observas en sus gestos y expresión corporal.

PRONTO EL VOLVERÁ

SEGUIMOS.....

- ✓ ¿Qué debemos aprender con la entrevista sobre problemas?
- ✓ ¿Qué el problema estamos solucionando?
- ✓ ¿Qué importancia le dan los clientes a las hipótesis que planteaste como los tres problemas principales?
- ✓ ¿Hay otros problemas que no había considerado y te has dado cuenta deberías incorporar?
- ✓ ¿Hay problemas que habías planteado como problema pero que los entrevistados no lo consideran un problema?
- ✓ ¿Quién es la competencia?
- ✓ ¿Qué alternativas existen a tu producto que ya están en el mercado?
- ✓ ¿Cómo resuelven los clientes esos problemas el día de hoy?



ACTIVIDAD: RETO 1

Luego de lo escuchado realiza lo siguiente:

ELABORA UN MAPA MENTAL elabora un mapa mental sobre validación del bloque problemas:

¿Para qué crees que te sirve lo que has aprendido en relación con tu proyecto de emprendimiento? y ¿por qué?

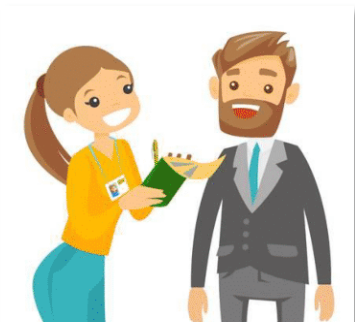
Muy bien anota o registra la actividad realizada que luego colocará en tu portafolio estos insumos te ayudarán para realizar la siguiente actividad y las que irás desarrollando en los siguientes encuentros.



SEGUNDA ACTIVIDAD

**VALIDAMOS LAS HIPÓTESIS DEL BLOQUE
PROBLEMAS**

CREAMOS...

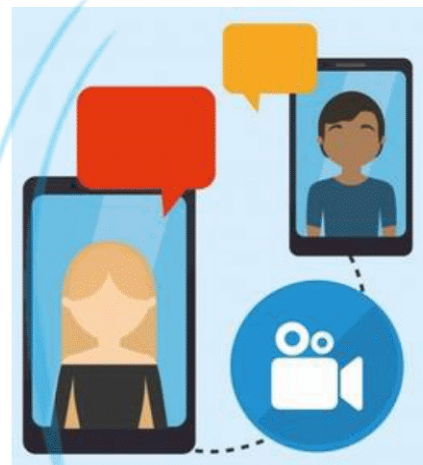


Luego de haber comprendido lo que es la **validación del bloque problemas** la vamos a realizar aplicando la técnica de la entrevista de problemas y procedimientos pertinentes emplearemos como ejemplo las hipótesis siguientes de problemas.



PROBLEMAS PROPUESTO

- ✓ Ritmo de vida no permite darse tiempo para los envíos por la demora en cargar vídeos familiares pesados para enviarlos a la familia
- ✓ Luego de enviar los archivos hay que enviar correos o mensajes notificando el envío para lo cual no hay tiempo
- ✓ A veces se reenvía el mismo vídeo a la misma persona y a otros familiares no se les envía producto de la confusión



PROCEDIMIENTO PARA LA VALIDACIÓN DE HIPÓTESIS DEL BLOQUE PROBLEMAS

PASO 1

Preparamos preguntas para verificar que los entrevistados se encuentran en el perfil de las personas del segmento de clientes que estamos trabajando.

A continuación, te brindamos algunos ejemplos para elaborar preguntas basados en estos ejemplos luego harás una adaptación a tu proyecto de emprendimiento estas preguntas son las preguntas de entrada te servirán para identificar que las personas entrevistadas cumplan con el perfil de tu segmento de clientes ejemplo

Tu segmento de clientes validado.

Padres con niños pequeños que comparten las fotografías y vídeos de sus hijos con abuelos y familiares y tienen ingresos económicos de clase B

Ejemplo de preguntas relacionadas con la hipótesis válida del segmento de clientes recuerda que esta hipótesis fue validada a la semana anterior.

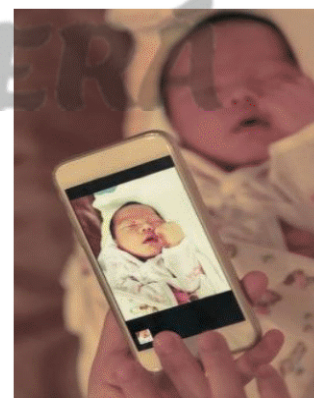
- ✓ *¿Cuál es su edad y la de su esposa?*
- ✓ *¿A qué se dedica económicamente usted y su esposa?*
- ✓ *¿Cuáles son las edades de sus hijos menores?*
- ✓ *¿Qué data aproximadamente tienen los abuelos de sus hijos pequeños?*
- ✓ *¿Comparte vídeos y fotos de sus hijos pequeños con sus abuelos y familiares?*



PASO 2

Cuenta un relato de tu experiencia con relación al problema

Ejemplo: Con su permiso quiero compartirle brevemente la experiencia que queremos mejorar, me dedico a ser aplicativos y he visto que mi hermano mayor ya casado ha tenido recientemente un bebé y me cuenta que tiene una fuerte demanda de videos y fotografías de su bebé por los abuelos del bebé y tíos, pero él tiene dificultades para enviárselo ya que demora mucho tiempo en subir los vídeos que graba.



PASO 3

Solicita que los entrevistados ordenen los problemas según la importancia que ellos consideren.



Ejemplo de lo que se puede decir a continuación le presento los problemas que tiene mi hermano mayor en relación con el envío de los vídeos de su bebé le ruego los órdenes según le parece desde el más importante al menos importante el primero sería importancia alta la siguiente importancia media y la última importancia baja

Ritmo de vida no permite darse tiempo para los envíos por la demora en cargar vídeos familiares pesados para enviarlos a la familia.

Luego de enviar los archivos hay que enviar correos o mensajes notificando el envío para lo cual no hay tiempo.

A veces se reenvía el mismo vídeo a la misma persona y a otros familiares no se les envía producto de la confusión

PASO 4

Realiza una entrevista dialogada.

Esta parte de la entrevista es muy valiosa para comprender los problemas que tienen los clientes en las entrevistas recurre a las preguntas de ¿cuéntame? ¿por qué? ¿qué pasó? por ejemplo

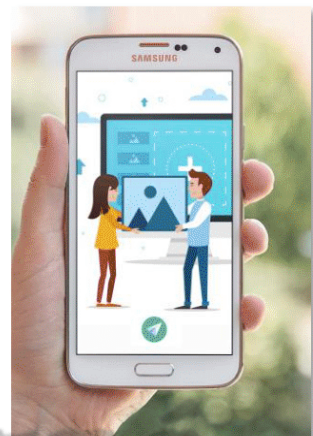
¿Cuéntame según lo que tus abuelos se ponen muy contentos con las fotos y videos que les envía de tus niños? ¿porque te sientes mal de no enviar las fotos con la frecuencia que quisieras? ¿se enteran tus familiares inmediatamente cuando los envían las fotos o tienes que llamarlos por teléfono o enviar mensajes? ¿tienes otros problemas importantes aparte de lo que estamos comentando? ¿qué problema te incomoda más de los que te mencioné? ¿porque te incomoda?



PASO 5

Incluye preguntas para conocer las otras alternativas que conocen y que han empleado ocasionalmente para resolver los problemas

- ✓ ¿Cuéntame probaron otras alternativas de envíos de archivos pesados de vídeos?
- ✓ ¿Cuéntame y por qué se quedaron hasta hoy con la alternativa que me cuentas?



PASO 6

Concluye buscando lograr un nuevo cliente

Puedes cerrar la entrevista con estas preguntas:

- ✓ ¿Estaría dispuesto a ver el producto cuando tengamos algo listo? ¿Me podría presentar a otros padres con niños pequeños?

PASO 7

Registra las respuestas inmediatamente después de la entrevista dedícate a organizar los resultados mientras los tienes frescos en la memoria

En una hoja escribe y luego ordena todas las respuestas, también puedes emplear una hoja de cálculo para colocar las respuestas anota los datos de contacto de los entrevistados como los nombres, 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 servicio ya esté en funcionamiento.

Ritmo de vida no permite darse tiempo para los envíos por la demora en cargar videos familiares pesados para enviarlos a la familia.

PASO 8

Realice el análisis de las respuestas para establecer las hipótesis validadas del bloque problemas.

Para analizar las respuestas de la exploración en campo debemos usar tres categorías cualitativas.

- ✓ **Importancia alta** es un problema que desean resolver y les urge resolverlo
- ✓ **Importancia media** es un problema, pero no es urgente resolver
- ✓ **Importancia baja** no representa una necesidad significativa para el cliente

Luego ordena en grado de prioridad los problemas si encontraste un problema nuevo y que es de importancia para tu segmento registrarlos.

Luego de enviar los archivos hay que enviar correos o mensajes notificando el envío para lo cual no hay tiempo.

A veces se reenvía el mismo video a la misma persona y a otros familiares no se les envía producto de la confusión



Que alternativas existen en el mercado para solucionar los problemas que estamos trabajando Registran las alternativas que señalan los entrevistados y por qué usan esas otras alternativas y chicas y chicos llegaron a esta parte que es la conclusión producto de todo lo que han trabajado y comparen

HIPÓTESIS INICIAL

- ✓ Ritmo de vida no permite darse tiempo para los envíos por la demora en cargar videos familiares pesados para enviarlos a la familia.
- ✓ Luego de enviar los archivos hay que enviar correos o mensajes notificando el envío para lo cual no hay tiempo.
- ✓ A veces se reenvía el mismo video a la misma persona y a otros familiares no se les envía producto de la confusión

HIPÓTESIS VALIDADA

- ✓ El ritmo de vida no permite darse tiempo para los envíos por la demora en cargar videos familiares pesados para enviarlos a la familia.
- ✓ A veces se reenvía el mismo video a la misma persona y a otros familiares no se les envía producto de la confusión.
- ✓ Luego de enviar los archivos hay que enviar correos o mensajes notificando el envío para lo cual no hay tiempo.

En este ejemplo solo ha variado la prioridad, pero podría haber variado poniéndose un problema nuevo si se obtiene en los diálogos ese tipo de problema.

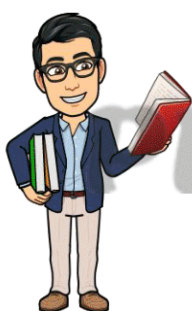
RETO

APLICANDO LO APRENDIDO

Guíate de este ejemplo y sigue el procedimiento, estamos en cuarentena por tanto lo harás cuando culmine el estado de emergencia sanitaria, sin embargo, puedes hacer una simulación de tu **hipótesis inicial** y tu **hipótesis validada** ahí en tu casa sin salir de ella la prioridad es cuidarnos y cuidar a nuestra familia excelente trabajo.

REFLEXIONA:

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



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 

