

1° y 2° grado: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

SEMANA 28 – GUÍA DE APRENDIZAJE
MI MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS
PARTE XIII

1 DÍA

Actividad: Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque Problemas**Actividad:** Validamos las hipótesis del bloque Problemas**Actividad:** Demostramos lo aprendido (Reto de aprendizajes)**Hola chicos y chicas de secundaria del Perú**

Hoy iniciamos una nueva sesión de aprendizaje de aprendo en casa promovido por el Ministerio de Educación del Perú para que desarrolles tus capacidades para ser un gestor de proyectos de emprendimiento y se preparen para el mundo del trabajo.

Esta sesión de aprendizaje es para las chicas y chicos de primer y segundo grado de secundaria del área de Educación para el trabajo.

¡Empecemos!**¿QUÉ NECESITAMOS?**

- Cuaderno u hojas, ¡mejor si son reciclados!
- Lápices y lapiceros de colores.
- Mucha reflexión.
- Mucha creatividad.
- Involucrar a mi familia.

**¿QUÉ HAREMOS?**

Propósito de la sesión

- Comprenderemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque Problemas, evaluando y juzgando los resultados encontrados a través de la aplicación de la técnica de la entrevista y los procedimientos adecuados para reformular la hipótesis del bloque Problemas, si es pertinente.

RECUERDA**EN TODO MOMENTO****MANTENGO LA
DISTANCIA**MANTÉN
LA DISTANCIALÁVATE
LAS MANOSUSA
MASCARILLA

¡ATENCIÓN (A)!, QUE AQUÍ ENTREMOS DE LLENO AL DESARROLLO



- **Bueno chicas y chicos, para empezar hoy** quiero contarles un pequeño relato, que a continuación les invito a leer:

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 rasurar en 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 que hacer.

Un día se recostó debajo de un árbol y se quedó dormida, en ese momento, un huevo de ave se 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 ella entonces decidió ser amiga del pajarito y dejó que otras ovejitas se acercaran para jugar juntos

- **Esta linda fábula verdad..** nos hace reflexionar, donde lo que primero pareció un problema hizo que ahora la ovejita tenga muchos amigos, por eso es importante saber cómo abordar un problema y sacarle el mayor provecho.

CONOCEMOS

- **Chicas y chicos**, ustedes tienen el poder de cambiar el problema por una oportunidad, todo va depender de la creatividad, análisis y estrategia porque sabemos muy bien que un **problema es:**
- Un asunto o cuestión que se debe solucionar o aclarar, una contradicción 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 buena actitud y un plan bien elaborado puede resolver cualquier tipo de problema, QUE NADA LOS DETENGA.

ACTIVIDAD

Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque problemas.

Bueno chicos y chicas, hoy continuaremos con el proceso de validación de las hipótesis del bloque Problemas. Para lo cual, aplicarás la técnica de la entrevista y procedimientos que debes tener en cuenta.

VALIDACIÓN DEL PROBLEMA

Muchos negocios fracasan porque creen comprender los problemas y elaboran soluciones sin antes haber hecho el más mínimo análisis para verificar si lo que intentan solucionar es en verdad un problema.

Por ejemplo: Les invito a leer el siguiente relato

Una joven emprendedora creyó que un problema era la pérdida de los niños y en base a esa su posición o hipótesis, querida producir pulseras de geo localización que se pondría a cada niño y así se evitaría la pérdida de los niños porque en caso de pérdida del niño el sería rápidamente ubicado por tener la pulsera puesta.





Haciendo un análisis en grupo uno de los integrantes del proyecto menciona que las pulseras se les puede poner en la mano izquierda, y la tercera integrante del grupo menciona que lo primero que se haría es la validación de la hipótesis, porque puede ser que la pérdida de niños no sea un problema; es decir que prácticamente no exista, luego de esta validación del problema, recién habría que pensar en donde ubicar la pulsera o tal vez se descarta totalmente esa hipótesis del problema y no tendría sentido pensar en pulsera geo localización.

**>> Esta lectura nos muestra , que pese a haber las mejores intenciones, no se debe abordar una situación bajo supuestos, se requiere validar esos supuestos o hipótesis con un análisis en la realidad.



Estimadas y estimados estudiantes, para comprender el problema aplicaremos, la técnica de la entrevista, pues tengamos en cuenta que tu lienzo hasta ahora está lleno de supuestos y no de realidades.

LA TÉCNICA DE LA ENTREVISTA

Esta técnica nos servirá para aprender mas sobre tu posible cliente, y para realizar la entrevista, se te sugiere seguir los siguientes consejos:



1

PREPARA UN GUIÓN PARA LA ENTREVISTA

Debes de fijar con claridad qué cosas quieres averiguar o aprender, entrevista a personas cercanas a lo 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.

Trata de venderle a ellos o por lo menos que asume un compromiso de compra futura 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.

2

EMPIEZA VENDIÉNDOLES



3

MANTENTE ATENTO AL LENGUAJE CORPORAL

Observa el lenguaje corporal de tu entrevistado, te puede ayudar información valiosa más allá de sus comentarios.

4

ANOTA O REGISTRA LO ENTREVISTADO

Inmediatamente después de la entrevista escribe un post it en cartulina pequeñas, todo lo que recuerdes de la entrevista y organizarlo 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 resuelve sus problemas.

ACTIVIDAD

Validamos las hipótesis del bloque Segmento de clientes.



Bueno chicas y chicos ahora que ya comprendemos de como validar el bloque problemas.

Realizaremos la validación de las hipótesis del bloque problemas aplicando la técnica de la entrevista de problemas, y procedimientos pertinentes. Emplearemos el mismo **ejemplo de la semana 27**.



En la que deseamos vender camisetas deportivas con aplicaciones de bordados a mano, con iconografías de la zona.

Como problemas tenemos las hipótesis siguientes:

Problemas

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 sólo en azul y negro; así mismo no hay camisetas para mujeres con diseño de aplicaciones de bordados a mano.

Alternativas existentes pondremos

Tiendas de ropa deportiva para mujeres en el centro de la ciudad, tiendas de ropa deportiva para mujer en locales exclusivos.



Bien estimadas y estimados estudiantes, partiendo de la hipótesis que ya tenemos de nuestro proyecto ahora pasaremos a trabajar los **procedimiento de validación de las hipótesis del bloque problemas** :



1 PREPARA PREGUNTAS PARA LA EXPLORACIÓN

A continuación, te brindamos algunos ejemplos para elaborar tus preguntas.

PUNTO 1 PREGUNTAS DE ENTRADA

(te servirán para identificar que las personas tengan los rasgos de tu segmento de clientes)

Por ejemplo: tu segmento de clientes 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 (apoyo a artesanas). Que buscan artículos con temas deportivos para regalo a amigos o familiares. Usan medios digitales (redes sociales, páginas web, otros) y tienen ingresos mayores a 1600 soles.



Como esa es tu 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?
- ¿Le 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 ayudaran a confirmar que estás entrevistando efectivamente al perfil de las personas que constituyen tu segmento de clientes, no tendría sentido entrevistar a personas que no tienen el perfil de tu segmento de clientes.

No olviden que sus preguntas 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



PUNTO 2 ORDENAMIENTO

Según prioridad de los problemas (para conocer el problema)

Por ejemplo:

Que los clientes establezcan la prioridad de las hipótesis de problemas por la importancia que ello le den, entrégale al entrevistado 3 tarjetas de cartulina escritas con las hipótesis iniciales y pide que las ordenen según lo que él o ella considere, la importancia alta, importancia media e importancia baja.



De acuerdo con el ejemplo que estamos trabajando las hipótesis de problema que le presentarías al cliente escritas en las tarjetas sería:

Pocos puntos de venta conocidos.
(no hay donde comprar)

No saben dónde comprar
camisetas deportivas con
aplicaciones bordadas a mano.

Poca variedad de diseños y colores
como azul o negro, no hay camiseta
para mujeres con diseño de
aplicaciones de bordados a mano.

PUNTO 3 PROVOCA UNA ENTREVISTA DIALOGADA

(preguntas para conocer el problema)

Por ejemplo:

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 leamos algunos ejemplos de preguntas que luego deben adaptarlas para crear tus propias preguntas relacionadas con su 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 quieres con aplicaciones bordadas a mano?
- ¿Tienes otros problemas referidos a las camisetas aparte de lo que estamos comentando?

PUNTO 4 INCLUYE PREGUNTAS PARA CONOCER LAS OTRAS ALTERNATIVAS, QUÉ CONOCEN Y QUÉ HAN VISITADO OCASIONALMENTE

Las alternativas que utilizan actualmente respecto a camiseta bordadas.

Por ejemplo:

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

- Cuéntame ¿visitaste las tiendas del centro de la ciudad?
- ¿Encontraste camisetas deportivas con aplicaciones bordadas a mano?
- Cuéntame ¿has comprado ocasionalmente camisetas deportivas en tiendas en línea?
- ¿En qué lugares compras camisetas deportivas con aplicaciones bordadas a mano o artesanalmente?



PUNTO 5 CONCLUYE BUSCANDO LOGRAR UN NUEVO CLIENTE

Termine la entrevista siempre tratando de lograr un nuevo cliente

Por ejemplo: 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?



2 REGISTRA LAS RESPUESTAS

Inmediatamente después de la entrevista dedícate a organizar los resultados mientras tienes las respuestas frescas en la memoria.

En una hoja escribe y luego ordena todas las respuestas.

Datos de contacto de los entrevistados (nombres, correo, número de celular, dónde vive, etc.), estos datos son importantes, los podrás usar para siguientes reuniones o incluso acciones potenciales de venta cuando tu producto o servicio ya esté en el mercado.

3

ANÁLISIS DE VALIDACIÓN DEL PROBLEMA

Analizaremos las respuestas según prioridad, de los problemas y para analizar las respuestas de la exploración en el campo.



ORDENAMIENTO SEGÚN PRIORIDAD, DE LOS PROBLEMAS

Usaremos 3 categorías cualitativas:

Importancia alta: es un problema que desean resolver (es algo que quieren y les urge).

Importancia media: es un problema, pero no urgente a resolver.

Importancia baja: no representa una necesidad significativa para el cliente.

Por ejemplo: Observaras las tarjetas que fueron priorizadas en orden de importancia por los clientes.

PROBLEMA	NIVEL DE PROBLEMA
No hay camisetas para mujeres con diseños de aplicaciones de bordados artesanales.	Importancia alta
Pocos puntos de venta conocidos (no saben dónde comprar).	Importancia media
Poca variedad de diseños y colores (azul o negro).	Importancia baja
(Problema nuevo): las personas están comprando ropa deportiva en tiendas en línea (online).	Importancia alta (si es alta, podría reemplazar al de importancia baja)

ALTERNATIVAS EXISTEN EN EL MERCADO

Registra y categoriza las opciones que usan actualmente tu segmento de clientes. **Por ejemplo:**

ALTERNATIVAS SEGÚN LA HIPÓTESIS:

- Tiendas de ropa deportiva para mujer en el centro de la ciudad.
- Tiendas de ropa deportiva para mujer de una marca mundialmente conocida

OTRAS ALTERNATIVAS QUE HAS ENCONTRADO EN LA VALIDACIÓN:

- Tiendas de ropa deportiva para mujer en el centro de la ciudad.
- Tiendas de ropa deportiva para mujer de una marca mundialmente conocida
- Tiendas online de ropa deportiva para mujer.

CONCLUSIÓN

Con respecto a las hipótesis de problemas, esta conclusión la puede mostrar de la siguiente manera. **Por ejemplo:**

HIPÓTESIS INICIAL/ PROBLEMAS	<ul style="list-style-type: none"> • Pocos puntos de venta conocidos, es decir no hay dónde comprar. • Poca variedad de diseños y colores sólo colores oscuros como azul y negro. • No hay camisetas para mujeres con diseños de aplicaciones de bordados a mano.
HIPÓTESIS VALIDADA/ PROBLEMAS	<ul style="list-style-type: none"> • No hay camiseta para mujeres con diseño de aplicaciones de bordados a mano. • Pocos puntos de venta conocidos, es decir no hay dónde 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 a la "Importancia alta" y lo más resaltante es que se ha eliminado uno de los problemas que se había considerado en la hipótesis, para ser reemplazado por uno nuevo, que no se había tenido en cuenta, y es que "Las personas están comprando ropa deportiva en tiendas en línea (online)".



Estimadas y estimados estudiantes, Observa que el inicio solo habíamos considerado 2 alternativas que suponíamos que eran las únicas pero después de la validación hemos encontrado que ahora son 3. **Como se puede ver en el siguiente cuadro:**



Hipótesis inicial/ alternativas	<ul style="list-style-type: none"> • Tiendas de ropa deportiva para mujer en el centro de la ciudad. • Tiendas de ropa deportiva para mujer de una marca mundialmente conocida.
Hipótesis validada/ alternativas	<ul style="list-style-type: none"> • Tiendas de ropa deportiva para mujer en el centro de la ciudad. • Tiendas de ropa deportiva para mujer en locales exclusivos. • Tiendas en línea (online) de ropa deportiva para mujer.



Bueno chicas y chicos, Ahora después de emplear los procesos o actividades reformulamos las hipótesis del problema.



HIPÓTESIS INICIAL

Problemas

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 sólo en azul y negro; así mismo no hay camisetas para mujeres con diseño de aplicaciones de bordados a mano.

Alternativas existentes Tiendas de ropa deportiva para mujeres en el centro de la ciudad, tiendas de ropa deportiva para mujer en locales exclusivos.

HIPÓTESIS VALIDADA

Problemas

No hay camiseta para mujeres con diseño de aplicaciones de bordados a mano y pocos puntos de venta conocidos; es decir no hay dónde comprar las personas están comprando ropa deportiva en tiendas en línea.

Alternativas existentes

Tiendas de ropa deportiva para mujeres en el centro de la ciudad, tiendas de ropa deportiva para mujer en locales exclusivos, tiendas online de ropa deportiva para mujeres.

Bien chicas y chicos hemos llegado al final de la clase de hoy, **de educación para el trabajo, REPASEMOS BREVEMENTE LO QUE APRENDIMOS HOY :**



- ✓ Aprendimos que La validación de las hipótesis se logra al comprobar en “el campo” los principales problemas del segmento de clientes al que nos estamos dirigiendo.
- ✓ Aprendimos también conocer y aplicar la técnica para la validación del bloque es la entrevista.
- ✓ Para analizar las respuestas de la exploración en campo, se usa 3 categorías cualitativas:
 - Importancia alta: es un problema que desean resolver (es algo que quieren y les urge).
 - Importancia media: es un problema, pero no urgente a resolver.
 - Importancia baja: no representa una necesidad significativa para el cliente.
- ✓ Por otro lado entendimos de que es importante conocer las alternativas que usan los clientes en la realidad para verificar las hipótesis.
- ✓ Finalmente reformulamos el bloque problemas después de la validación usando las técnicas y procesos pertinentes.



Excelente trabajo recuerda sé creativo creativa y organizar elaborado utilizando el material que tengas a tu alcance, así mismo comparte su trabajo con tu familia, por otro lado no te olvides de guardar lo que has hecho en tu portfolio y enviar tus evidencias a través del grupo de WhatsApp del área de educación para el trabajo.

1° y 2° grado: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO
SEMANA 28 – RETO DE APRENDIZAJE
MI MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS
PARTE XIII

RETO

Demostramos lo aprendido.

Chicas y chicos ha llegado el momento de conocer cuales son los retos para cada uno de ustedes. **Empecemos!!**

1

Elabora un mapa mental, sobre la técnica de la entrevista en la validación del bloque Problemas.

2

Prepara preguntas para la exploración relacionadas con su proyecto e incluye preguntas para conocer las otras alternativas, qué conocen y qué han visitado ocasionalmente:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

