

3°, 4° y 5° grado: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

SEMANA 28 – GUÍA DE APRENDIZAJE
MI PRIMER PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO
PARTE XVIII

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 tercer, cuarto y quinto grado de secundaria del área de Educación para el trabajo.

¡Empecemos!**¿QUÉ NECESITAMOS?**

- Cuaderno u hojas, ımejor si son reciclados!
- Lápices y lapiceros de colores.
- Mucha reflexión.
- Mucha creatividad.
- Involucrar a tu 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**PRIMERO
MI SALUD**

Por ti, por mí, por el Perú



¡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 jirafa muy pero muy alta, sus largas piernas hacían que se tropezara con mayor facilidad, ella disfrutaba ir a las grandes fiestas que se festejan 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 la ayudaban a mantener el equilibrio por mucho tiempo.** Decepcionada decidió abandonar la fiesta. **Caminando por los árboles escucho la pequeña voz de una luciérnaga**, esta le dijo que no debe sentirse mal, que lo que debe hacer es sentir la música correcta para ella, **entonces la luciérnaga sacó un violín y comenzó.** Con más seguridad, **regresó a la fiesta con su nueva amiga, la luciérnaga, y dieron un show que dejó a todos impresionados.**



- Esta fábula nos demuestra que lo que parece un problema al inicio nos puede servir como motivación para tomar otro camino o solución y obtener un mejor resultado..

CONOCEMOS

- **Chicas y chicos**, les invito a leer algunas frases, que también hablan de los problemas:

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

“Los problemas son oportunidades para demostrar lo que se sabe” **Duke Ellington, compositor y músico de jazz Estadounidense.** Excelente forma de verlo, las dificultades son también retos que podemos superar.

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

“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” **John Boyne.**

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 seguirás aprendiendo cómo aplicar las técnicas correctas y estrategias para seguir desarrollando tu proyecto, paso a paso podrás cumplir todas las metas que te propongas, lo importante es tu constancia y dedicación.

VALIDACIÓN DEL PROBLEMA

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 estos solucionen sus problemas reales.





Estimadas y estimados estudiantes, para validar las hipótesis planteadas tienes que comprender el problema

PARA LO CUAL NECESITAS SABER 3 PUNTOS IMPORTANTES, QUE SON:

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

¿Cuál es el problema? **B**

¿Existe un problema que merece la pena solucionar? **A**

LA TÉCNICA DE LA ENTREVISTA

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.



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 LEGUAJE 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.

Por otro lado estimadas y estimados estudiantes, ¿Qué debemos aprender con la entrevista sobre problemas?

(1) Qué problema estamos solucionando. (2) Qué importancia le dan los clientes a las hipótesis que planteaste como los 3 problemas principales. (3) Hay otros problemas que no habías considerado y te has dado cuenta deberías incorporar. (4) Hay problemas que habías planteado como problema pero que los entrevistados no lo consideran un problema. (5) Quién es la competencia (6) Que alternativas existen a tu producto que ya están en el mercado. (7) Cómo resuelven los clientes esos problemas el día de hoy. (8) Quién o quiénes tienen la necesidad o el problema.

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 Miel mantequilla buena para la salud y el sistema inmunológico

Como problemas tenemos las hipótesis siguientes:

Problemas

Pocos puntos de venta conocidos, es decir que no saben dónde comprar la miel natural que fortalecen su sistema inmunológico, poca variedad de presentaciones y sabores, por ejemplo un solo sabor y una presentación, así mismo no hay miel mantequilla en pomos o diferentes tamaños y frescos.

Alternativas existentes pondremos

Minimarkets cerca a la plaza principal de la ciudad, en el mercado en las tiendas de abarrotes 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)

Varones jóvenes de 20 a 40 años, que suelen hacer compra en el mercado y la tienda, preocupados a fortalecer su sistema inmunológico invierten en la compra de productos naturales con responsabilidad social, que buscan para regalar a los amigos o familiares, usan medios digitales, redes sociales, páginas web, otros y tienen ingresos mayores a 1500 soles.



Por ejemplo: tu segmento de clientes validado es:

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 tomar en el desayuno siempre?
- ¿Le gusta apoyar a los apicultores?
- ¿Le gusta regalar dulces naturales buenos para la salud 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 CUENTA UN RELATO DE SU EXPERIENCIA CON RELACIÓN AL PROBLEMA

Por ejemplo:

“Quisiera compartirle la experiencia que queremos mejorar: me dedico a elaborar productos a base de miel y sucede que mi vecino se había contagiado el COVID. El me conto que se había recuperado consumiendo remedios caseros a base de Miel”.



PUNTO 3 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 ordene 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 miel natural que fortalecen su sistema inmunológico

Poca variedad de presentaciones y no hay miel mantequilla en pomos o diferentes tamaños y frescos.

PUNTO 4 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 ¿Qué remedios caseros utilizas para prevenir el covid, toda tu familia, amigas y otras personas?
- ¿Cómo te sientes al no encontrar la miel mantequilla?

- ¿Qué te parece la calidad de la miel que venden en el mercado central?
- ¿Tienes otros problemas referidos a la miel aparte de lo que estamos comentando?

PUNTO 5 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 el Minimarkets que es cerca a la plaza principal de la ciudad?
- ¿Encontraste la miel mantequilla en diferentes presentaciones?

- Cuéntame ¿Sabes o conoces otros remedios naturales buenos para el sistema inmunológico?
- ¿En qué lugares compras la miel?



PUNTO 6 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 la miel mantequilla natural y bueno para el sistema inmunológico, cuando las tengamos listas?

¿Nos podrías presentar a tus amigas que cuidan su salud y compran productos naturales buenos para el sistema inmunológico?



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 productos naturales como la miel mantequilla que es bastante bueno para el sistema inmunológico.	Importancia alta
Pocos puntos de venta conocidos (no saben dónde comprar).	Importancia media
Poca variedad de sabores y presentaciones (solo existen uno).	Importancia baja
(Problema nuevo): las personas están comprando miel 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:

- Minimarkets cerca a la plaza principal de la ciudad
- En el mercado en las tiendas de abarrotes en locales exclusivos.

OTRAS ALTERNATIVAS QUE HAS ENCONTRADO EN LA VALIDACIÓN:

- En el mercado en las tiendas de abarrotes en locales exclusivos.
- Minimarkets cerca a la plaza principal de la ciudad
- Tiendas online de productos naturales de miel.

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 presentaciones y sabor solo hay una de ellas. • No hay productos naturales como la miel mantequilla que es bastante bueno para el sistema inmunológico.
HIPÓTESIS VALIDADA/ PROBLEMAS	<ul style="list-style-type: none"> • No hay productos naturales como la miel mantequilla que es bastante bueno para el sistema inmunológico. • 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"> • Minimarkets cerca a la plaza principal de la ciudad • En el mercado en las tiendas de abarrotes en locales exclusivos.
Hipótesis validada/ alternativas	<ul style="list-style-type: none"> • En el mercado en las tiendas de abarrotes en locales exclusivos. • Minimarkets cerca a la plaza principal de la ciudad • Tiendas online de productos naturales de miel.



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 la miel natural que fortalecen su sistema inmunológico, poca variedad de presentaciones y sabores, por ejemplo un solo sabor y una presentación; así mismo no hay miel mantequilla en pomos o diferentes tamaños y frescos.

Alternativas existentes

Minimarkets cerca a la plaza principal de la ciudad, en el mercado en las tiendas de abarrotes en locales exclusivos.

HIPÓTESIS VALIDADA

Problemas

No hay productos naturales como la miel mantequilla que es bastante bueno para el sistema inmunológico y pocos puntos de venta conocidos; es decir no hay dónde comprar las personas están comprando ropa deportiva en tiendas en línea.

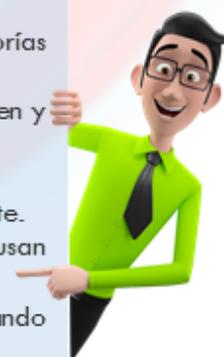
Alternativas existentes

En el mercado en las tiendas de abarrotes en locales exclusivos, Minimarkets cerca a la plaza principal de la ciudad, Tiendas online de productos naturales de miel.

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 portafolio y enviar tus evidencias a través del grupo de WhatsApp del área de educación para el trabajo.



PERÚ

Ministerio de Educación



APRENDO en casa Educación Secundaria

3°, 4° y 5° grado: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

SEMANA 28 – RETO DE APRENDIZAJE

MI PRIMER PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

PARTE XVIII

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 validación del bloque Problemas.

2

Aplicado la técnica de la entrevista para validar las hipótesis del bloque problemas.

Prepara preguntas para la exploración relacionadas con su proyecto .



1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

