

1° y 2° grado: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

SEMANA 29 – GUÍA DE APRENDIZAJE
MI MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS
PARTE XIV

1 DÍA

Actividad: Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque solución**Actividad:** Validamos las hipótesis del bloque solución**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 solución, evaluando y juzgando los resultados encontrados a través de la aplicación de técnicas y procedimiento para establecer la hipótesis validada del bloque solución.

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 esta sesión de aprendizaje** quiero contarles un pequeño relato, que a continuación les invito a leer:

Había una vez una pequeña familia de ratones, que vivía en una fábrica abandonada, cada vez que uno de ellos, salía a comer un enorme gato les perseguía para casarlos, muy asustados y cansados de ser atemorizados, la familia decide hacer algo al respecto. **Uno de los ratones propone solucionar el problema colocando una trampa para el gato.** Pero al intentarlo el gato destruye la trampa con sus grandes garras.



Al otro día **otro ratón propone distraer al gato con una pelota,** pero el gato era tan ágil que después de jugar con la pelota, **iba enseguida tras los ratones.** Muy preocupados la familia siguió pensando en opciones para liberarse del gato, en ese momento el dato más joven levanta la voz y asegura que él tiene la solución. Todos se ríen y no le prestan atención, el ratoncito espera que todos se duerman incluido el gran gato, **muy concentrado logra llegar hasta el cuello del gato con sus pequeñas patitas le amarra un collar de cascabel,** a la mañana siguiente toda la familia se despierta con el sonido el cascabel acercándose, sabías que el gato, y que no debían salir hasta que el sonido se alejará, **todos felicitaron la valentía del pequeño ratoncito.**



- **Esta fábula nos enseña,** que una solución funciona bien, cuando se aplica en el momento correcto, como cuando el ratoncito espero que el gato se durmiera para colocarle el cascabel. Si lo hubiera intentado en el día como el resto de sus familiares no hubiera resultado.

CONOCEMOS

- **Chicas y chicos, estoy seguro que** ustedes tienen toda la capacidad y la potencialidad de que un problema no impida lo que desean ser o hacer en la vida, por que en sus manos esta toda solución de ello, **ya qué dependiendo de la solución que apliquemos a un problema que estemos atravesando,** obtendremos un resultado distinto.
- Es importante **que lean atentamente** el contenido de esta guía que se le brinda, por qué están pensados y pensadas para que sigas desarrollando sus aprendizajes realizando todas sus tareas o retos para fortalecer tus conocimientos y **logres alcanzar el éxito.**



El éxito que lograrás, dependerán de cada cosa o acto que hacer hoy!..

ACTIVIDAD

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

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

SOLUCIÓN

Es la acción y resultado de resolver un problema, dilema, enigma o dificultad también se le conoce como el desenlace o final de un proceso o asunto.

Estimadas y estimados estudiantes, en la validación de las hipótesis del bloque solución **se usan prototipos** que son productos básicos que solucionan los problemas de los clientes desde tu opinión, pero que tienen que ser sometidos a pruebas de los clientes, para ver si solucionan efectivamente sus problemas.

Luego que estos hayan dado sus impresiones y consejos **los prototipos se modifica** incorporando la sugerencia de los clientes y se constituyen **en un producto mínimo viable** con el cual sale al mercado primero con tu "Early Adopters" y luego con tu segmento de clientes.





EL PROTOTIPO No es un producto muy básico pero tampoco es el producto final. Es un producto como pensamos, al que modificaremos, de acuerdo a las sugerencias de los clientes.



PRODUCTO MÍNIMO VIABLE Es un producto modificado de acuerdo a las sugerencias con características que solucionan el problema de los usuarios, listos para comercializar.

**>>> Los prototipos pueden ser presentados a los clientes de diferentes formas esto depende del producto o servicio que estás prototipando deben servir para que el cliente pruebe si el prototipo resuelve los problemas que le preocupan, una vez que el prototipo se han incorporado las mejoras sugeridas por los clientes, ya podrás contar con un producto mínimo viable listo para comercializarlo a tus "Early Adopters" y más adelante a tu segmento de clientes seguimos



Ahora chicos y chicas, conoceremos los **pasos del proceso de validación** para que entiendan mejor.

¿Existe un problema que vale la pena solucionar?

1

Para comprender el problema lo que tenemos que hacer primero es buscar respuestas a las siguientes preguntas.

PRIMER PASO

COMPRENDER EL PROBLEMA



¿Cuál es el problema principal?

2

¿Qué alternativas de solución viene usando las personas?

3



SEGUNDO PASO

ELABORAR EL PROTOTIPO

Para elaborar el prototipo tendrás que tener los conocimientos obtenidos durante la etapa anterior, luego para continuar tendrás que preguntarte:

¿el prototipo solucionara los problemas?

Una vez que el prototipo haya sido mejorado con soporte de los clientes entrevistados tendrás listo tu producto mínimo viable y estarás listo para realizar el pre lanzamiento a tus tu "Early Adopters. Si todo sale bien ya estará listo para lanzarse al mercado con muchísimo menos riesgo de fracasada.

TERCER PASO

DESARROLLA TU PRODUCTO MÍNIMO VIABLE



Muy bien chicas y chicos, imaginemos que ya elaboraste tu prototipo en base a los problemas validados en el bloque problemas, que trabajamos la semana pasada, ahora tienes que presentarle el cliente visitarlo, entrevistarlo mediante la **entrevista de soluciones**.

LA ENTREVISTA SOLUCIONES

Esta entrevista es distinta a la entrevista de problemas, esta vez tu entrevista seguirá la secuencia de la técnica de ventas que se denomina **AIDA**

LA TÉCNICA AIDA

ATENCIÓN

A

INTERÉS

I

DESEO

D

ACCIÓN

A

En esta etapa debe generar la atención del cliente con la presentación de un prototipo con las características que responda a la solución de los problemas encontrada en la entrevista de problemas.

En esta etapa generan del interés del cliente a través de la simpleza o facilidad de uso de tu prototipo que resuelve los problemas del cliente.

En esta etapa trata de despertar el deseo del cliente por adquirir el producto haciéndole notar que tal vez sería más costoso continuar con el problema que no pierda la oportunidad de solucionar su problema.

En esta etapa trata de lograr un compromiso de compra o mejor aún el pago de un monto simbólico pero lo suficiente para considerar que tienen algún interés genuino para adquirirlo más adelante.

ACTIVIDAD

Validamos las hipótesis del bloque solución.



Bueno chicas y chicos ahora que ya comprendemos de como validar el bloque soluciones y que procedimientos y técnicas seguiremos .

Es momento de la validación de las hipótesis del bloque solución aplicando la técnica AIDA y los tres procedimientos pertinentes.



Emplearemos como **ejemplo** la hipótesis válida del bloque problemas obtenidas en la semana anterior

Hipótesis validada - 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.



Bien estimadas y estimados estudiantes, partiendo de la hipótesis validada la semana anterior del bloque problemas, validaremos ahora la hipótesis del bloque solución

Imagina que estás de vuelta visitando a la misma familia que entrevistaste de la entrevista de problemas y para ello debes seguir los siguientes pasos:



1 ESTABLECER EL MARCO DE LA ENTREVISTA

Es necesario al comienzo de la entrevista establecer el marco y secuencia de la entrevista.

Por ejemplo: Se podría decir lo siguiente:

Después de haber tomado nota de los problemas y la prioridad que le otorgó a ellos en la anterior visita que hice, hemos ajustado nuestro prototipo para que responda mejor a sus exigencias, quiero mostrar el prototipo mencionado y recoger sus apreciaciones y sugerencias para mejorar y resolver sus problemas.



2 MOSTRAR EL PROTOTIPO

Es necesario mostrar el prototipo hacer el cliente puede probarlo o medirse.

Por ejemplo: Se podría decir lo siguiente:

Observe nuestra camiseta deportivas diseñadas especialmente para mujeres y con aplicaciones de bordado a mano; tenemos una gran variedad de diseños y colores, usted escoja cualquiera y puede probarlo tenemos para su talla anímense y pruébese. también he traído para usted un catálogo de iconografía de nuestras distintas zonas turísticas nuestra región y del país y que son representadas en nuestros bordados a mano para usted las observe.



¿Qué le pareció? ahora es más fácil adquirirlas la vamos a comercializar nosotros mismos a través de nuestra tienda en línea, por tanto ya no necesitará buscar en las tiendas físicas lo puede comprar desde la comunidad de su hogar y le entregamos a domicilio sin costo adicional a partir de la compra de tres camisetas como pedido mínimo, además también tenemos un estante en el centro comercial del centro, si nos quiere visitar.

3 LOGRAR UN COMPROMISO

>> Puedes terminar con la siguiente pregunta: **¿todavía hay algo que usted considere, que se mejora? si la respuesta es que lo ven como interesante y están satisfechos ha llegado el momento de comprometer los compra y este es el siguiente paso.

En esta parte es necesario dar a conocer cuanto cuesta tu producto y que descuentos tiene por la compra.

Por ejemplo: Podría decir lo siguiente:

Bueno qué bien que le haya gustado , los precios de las camisetas están 40 soles por unidad por ahora, cuando sale al mercado por lanzamiento estarán a 60 soles en realidad lo que se paga aparte de la calidad es distinción, es hacer la diferencia, si usted no tiene presupuesto para este pago puede reservar sus pedidos con un pago adelantado de 10 soles, luego cuando termine de pagar el precio total, le enviaremos inmediatamente su pedido, rellene aquí sus datos principales para la compra, por ahora no tenemos facturas, pero para el lanzamiento de nuestra tienda ya tendremos, por el momento solo emitimos boletas de venta.



4

REGISTRA LAS RESPUESTAS

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

Por ejemplo:

En una hoja escribe y luego ordena todas las respuestas, el compromiso asumido en acciones potenciales de compás.



Bueno chicas y chicos, Ahora después de emplear los procesos o actividades analizaremos la validación de la solución.



Las hipótesis iniciales sin invalidar del bloque solución respondió en esos momentos a las hipótesis de problemas iniciales sin validar y eran:

HIPÓTESIS INICIAL

Tendremos un estado del centro de la ciudad, tendremos una variedad de colores y diseños y tenemos camisetas deportivas diseñadas especialmente para mujeres y con aplicaciones de bordado a mano.

Luego de la validación ha cambiado el listado, se elimina una hipótesis inicial porque la hipótesis de problemas aliados ya no lo considera como problema el reemplazo se ha incorporado otra solución que si responde a la hipótesis de problemas validado. Entonces el ejemplo que estamos trabajando la hipótesis válida sería.

HIPÓTESIS VALIDADA

Camisetas deportivas diseñadas especialmente para mujeres y con aplicaciones de bordado a mano. Tendremos un stand el centro comercial y también vamos a comercializarlos los productos a través de una tienda online. .

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 del bloque solución se logra al someter a validación las soluciones a través de prototipos y presentándose los a los entrevistados
- ✓ Aprendimos también conocer y aplicar la técnica para la validación del bloque es la entrevista de solución, que se desarrolla siguiendo la secuencia de la técnica AÍDA el cual es una técnica muy usada como técnica de ventas y publicidad.
- ✓ Por otro lado también aprendimos que el prototipo de validación debe resolver los problemas planteados en las hipótesis válidas del bloque problemas.
- ✓ Finalmente establecimos la hipótesis validad del bloque solución 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 29 – RETO DE APRENDIZAJE
MI MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS
PARTE XIV

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 del proceso de validación de las hipótesis del bloque solución .

2

Dibuja o pega la imagen de tu prototipo con las características que responda a la solución


Omarlucasm

3 Describe de manera mas simple las características o facilidad de uso de tu producto o servicio que resuelve los problemas del cliente.

Blank writing area with horizontal dashed lines for step 3.

4 Describe el precio, las facilidades y la forma de que puedan adquirir tu producto o servicio los clientes.

Blank writing area with horizontal dashed lines for step 4.

5 Concretiza registrando los datos y las respuestas de los clientes interesados de tu producto o servicio.

PERSONAS INTERESADOS	RESPUESTAS SOBRE LA PRESENTACIÓN DEL PROTOTIPO

6 Finalmente después de obtener los resultados, establezca la hipótesis validad del bloque solución, en un post it o cartulina y reemplaza a la anterior hipótesis en el lienzo Lean Canvas.



Blank writing area with horizontal dashed lines for step 6.