

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

SEMANA 29 – GUÍA DE APRENDIZAJE  
MI PRIMER PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO  
PARTE XIX

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 tercer, cuarto y quinto 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 tu 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 algunas técnicas y procedimiento para establecer la hipótesis validada del bloque solución.

**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 una fábula que nos enseña que la mejor solución puede estar más cerca de lo que crees, que a continuación les invito a leer:

**En todas las primaveras, los conejos organizan un concurso de belleza, ese año el conejo Felipe** sabía preparado mucho, **comió muy saludable** y sus caminatas matutinas sin problema, sin embargo había algo que le preocupaba al conejo Felipe, **tenía una oreja caída así que para que esto no lo perjudicará con el concurso** pensó en varias soluciones, **primero intentó parar su oreja pegándose un palo de madera**, pero este se despegaba rápidamente debido a su pelaje y luego **intentó amarrarse un globo** para que se levante su oreja recaída pero el globo se iba volando. **Pensó también en colocarse un gran sombrero** para que lo cubra pero con el viento salió disparado. Se acercaba la hora del concurso con estuvo **a punto de salir al escenario el conejo Felipe apareció con una zanahoria colgando de su oreja caída**. Los jueces estaban muy intrigados y le preguntaron por qué llevaba aquel accesorio el conejo, Felipe explicó que es una **nueva moda que vio en otros campos** sorprendidos todos comenzaron a imitarlo, **ahora los conejos del concurso tenían una zanahoria colgando de una oreja** de la misma forma que lo tenía Felipe esa tarde todos celebraron la nueva moda y Felipe regresó a su casa muy feliz con un grato recuerdo del concurso.

- Así es muchas veces la mejor solución es aprovechar la situación o problema a tu beneficio darle la vuelta para ver lo positivo porque, aunque no parezca todo problema siempre trae una solución.


## 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.

## 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,** la semana anterior comprendimos y validamos a través de la aplicación de técnicas y procedimientos los problemas, posiblemente la hipótesis inicial que teníamos sobre problemas ha variado lo cual es correcto ya que inicialmente era un supuesto ahora ya tenemos problemas válidos en la realidad.



Por lo tanto, es necesario plantear soluciones a esos problemas válidos y esta vez las soluciones serán soluciones concretas y deben de hacerse a través de **prototipos**, donde estos se **modificarán** incorporando la sugerencia de los clientes y se constituyen en un **producto mínimo viable** con el cual sale al mercado



**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.



¿Cuál es el problema principal?



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 de importancia media y baja?



¿Qué alternativas de solución viene usando las personas?



**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:

¿Qué tipo de prototipo utilizaras y el ello 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 "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, Una vez que ya tienes el prototipo ahora tienes que presentar hacerle una visita y entrevistar al cliente. En este caso le llamaremos **entrevista de solución**.

**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**

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.

**ATENCIÓN**

**INTERÉS**

**DESEO**

**ACCIÓN**

**A**

**I**

**D**

**A**

## 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

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.



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:

Pruebe nuestra miel mantequilla esta elaborado especialmente con productos naturales y bastante bueno para el sistema inmunológico; tenemos una gran variedad de presentaciones y sabores, usted escoja cualquiera y puede probarlo, anímense y pruébele. también he traído para usted un catálogo de otros productos a base de miel e insumos naturales que crecen en nuestra región y del país y tienen la garantía a cien por ciento..



¿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 cuatro productos como pedido mínimo, además también tenemos un estante en el centro comercial del centro, si nos quiere visitar.

3

### LOGRAR UN COMPROMISO

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

\*\*>> 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.

**Por ejemplo: Podría decir lo siguiente:**

Bueno qué bien que le haya gustado , los precios de las presentaciones están a 6, 10 y 15 soles por unidad por ahora, cuando sale al mercado por lanzamiento estarán a 8, 16, 20 soles en realidad lo que se paga aparte de la calidad es lo natural, bueno para el sistema inmunológico, si usted no tiene presupuesto para este pago puede reservar sus pedidos con un pago adelantado de 5 soles, ara cualquiera de las presentaciones, 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 stand en el centro de la ciudad, tendremos una variedad de presentaciones y sabores, tenemos miel mantequilla elaborados a base de productos naturales y buenos para el sistema inmunológico.

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**

Miel mantequilla elaborados a base de insumos naturales en diferentes presentaciones y sabores, buenos para el sistema inmunológico. Tendremos un stand el centro comercial y en el mercado, a si mismo vamos a comercializar 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 portafolio y enviar tus evidencias a través del grupo de WhatsApp del área de educación para el trabajo.

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

## SEMANA 29 – RETO DE APRENDIZAJE

## MI PRIMER PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

## PARTE XIX

## 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 organizador visual de los momentos o etapas de la entrevista soluciones..

2

Realiza entrevista solución para validar las hipótesis del bloque problemas. Siguiendo la secuencia de la técnica de ventas que se denomina AIDA

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

Omarlucasm

