

1.º y 2.º grado: Educación para el Trabajo

SEMANA 28

Validamos las hipótesis del lienzo de modelo de negocios Lean Canvas: bloque Problemas

DÍAS 4 Y 5

Actividad: Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque Problemas (día 4)

Actividad: Validamos las hipótesis del bloque Problemas (día 5)

¡Hola!

Gracias por conectarte y ser parte de **Aprendo en casa**.

Hola chicas y chicos, en la presente guía, trabajarás validando la hipótesis del bloque Problemas de tu lienzo Lean Canvas, para lo cual, te presentaremos técnicas y procedimientos que aplicarás en tu proyecto de emprendimiento.

Si tienes alguna dificultad para realizar la actividad, solicita el apoyo de un familiar.

¡Empecemos!



PRIMERO, ¿QUÉ NECESITAMOS?

- Tu portafolio
- Cuaderno de apuntes u hojas, isi son de reúso, mejor!
- Un lápiz
- Un lapicero con tinta azul o negra
- Muchas ganas de hacer las actividades
- Involucrar a tu familia



SEGUNDO, ¿QUÉ HAREMOS?

Después de haber validado la semana pasada el bloque de Segmento de clientes, 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.

En la primera actividad, comprenderás el proceso de validación de las hipótesis del bloque Problemas. En la segunda actividad, tu reto será reformular la hipótesis del bloque Problemas, si es pertinente, luego de evaluar y juzgar los resultados encontrados a través de la aplicación de la técnica de la entrevista y los procedimientos adecuados.

Tienes **40** minutos para realizar cada actividad.

¿Preparada/o?

Actividad

Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque Problemas (día 4)



¡ATENCIÓN/O!, QUE AQUÍ ENTRAMOS DE LLENO AL DESARROLLO

Acomódate en el espacio de tu casa asignado para realizar con tranquilidad tus actividades. Recuerda lavarte las manos y desinfectar los materiales que utilizarás para evitar enfermarte y tener un buen estado físico y emocional.

Listas y listos

¡Nos informamos!

(Puedes leer o escuchar la siguiente situación)

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.

Lee la siguiente situación:

En una población rural, las mujeres acostumbraban a salir todos los días con sus cántaros, a las cinco de la mañana, para recoger agua haciendo una caminata de más de dos kilómetros. Un día, llegaron técnicos con la finalidad de ayudar a la población en distintos proyectos sociales y/o económicos, y al ver esta costumbre, creyeron que era un problema el esfuerzo diario que hacían las mujeres del pueblo. Frente a esto, se organizaron y construyeron una pileta en la plaza del pueblo, y efectivamente, dejaron de hacer el recorrido diario para llevar agua a sus hogares.

Al pasar de los días, las personas se comenzaron a enfermar y las discusiones dentro de los hogares no tardaron en llegar. Los técnicos preocupados, llevaron médicos y psicólogos, se descartaron enfermedades por virus o bacterias, pero, con la ayuda de los psicólogos, se llegó a la conclusión de que la pileta había “enfermado” al pueblo. Sucedió que las caminatas que hacían las mujeres les servían para ejercitarse y conversar de sus problemas familiares y liberar a través de ellas las emociones negativas y, gracias a lo cual, mantenerse sanas física y mentalmente.

Esta lectura te 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.

Para comprender el problema aplicaremos:

La técnica de la entrevista, te servirá para aprender más sobre tu posible cliente, recuerda que tu lienzo hasta ahora está lleno de supuestos y no de realidades.

Para realizar la entrevista, se te sugiere seguir los siguientes consejos:

- Prepara un guion, debes fijar con claridad qué cosas quieres averiguar o aprender.
- Al inicio entrevista a personas cercanas (*early adopters*), y también empieza vendiéndoles a ellos, si ellos te compran, estás por buen camino en tu validación.
- Mantente atento al lenguaje corporal, te puede dar información valiosa.
- Inmediatamente, después de la entrevista, escribe en notas autoadhesivas (*post-its*) o cartulinas pequeñas, todo lo que recuerdes de la entrevista y organízalas.

Las entrevistas sobre problemas te permitirán validar:

- Las hipótesis de los problemas que planteaste inicialmente.
- Si los usuarios utilizan una o más alternativas de solución existentes.

Luego de la Lectura, realiza lo siguiente: elabora un mapa mental, sobre la técnica de la entrevista en la validación del bloque Problemas.

- ¿Para qué crees que te sirve lo que has aprendido, en relación a tu proyecto de emprendimiento? ¿Por qué?

¡Muy bien!

Anota o registra la actividad realizada y, luego, colócala en tu portafolio. Estos insumos te ayudarán para realizar la siguiente actividad y las que irás desarrollando en los siguientes encuentros.

Actividad

Validamos las hipótesis del bloque Problemas (día 5)



¡TÚ MISMA/O ERES!

Acomódate en el espacio de tu casa asignado para realizar con tranquilidad tus actividades. Recuerda lavarte las manos y desinfectar los materiales que utilizarás.

¡Creamos!

En esta actividad, realizaremos la validación de las hipótesis del bloque Problemas, aplicando la técnica de la entrevista y procedimientos pertinentes. Emplearemos el mismo ejemplo de la semana 27, en la que deseamos vender camisetas deportivas con bordados artesanales, como problemas tenemos las hipótesis siguientes:

- Pocos puntos de venta conocidos (no saben dónde comprar).
- Poca variedad de diseños y colores (azul o negro).
- No hay camisetas para mujeres, con diseños de aplicaciones de bordados manuales.

Alternativas existentes:

- Tiendas de ropa deportiva para mujer en el emporio de Gamarra.
- Tiendas de ropa deportiva para mujer de una marca mundialmente conocida.
- Tiendas en línea (*online*) de ropa deportiva para mujer.

Procedimiento. Validación de 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)

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.

Ejemplo de preguntas relacionadas con la hipótesis validada del segmento de clientes:

- ¿Cuál es tu edad?
- ¿Te gusta el fútbol o los eventos deportivos?
- ¿Te gusta apoyar a las artesanas?
- ¿Te gusta regalar artículos con temas deportivos a amigos y familiares?
- ¿Te gustan y eres activa en las redes sociales?
- ¿Cuáles son tus ingresos económicos?

(Punto 2) Ordenamiento. Según prioridad de los problemas (para conocer el problema)

Plantea tu pregunta de la siguiente manera:

“A continuación, te presento los problemas que tienen algunas personas, ordénalos según tu experiencia, desde el más importante al menos importante, el primero, sería importancia alta; le sigue, importancia media; y el último, importancia baja”.

- Pocos puntos de venta conocidos (no hay dónde comprar).
- Poca variedad de diseños y colores (solo colores oscuros como: azul o negro).
- No hay camisetas para mujeres, con diseños de aplicaciones de bordados manuales para mujeres.

(Punto 3) Provoca una entrevista dialogada (preguntas para conocer el problema)

Recurre a las preguntas de: ¿por qué?, ¿y qué paso?

- Cuéntame, ¿va al estadio, con su familia, amigas?
- ¿Cómo te sientes, al no encontrar la camiseta que quisieras?
- ¿Cuál es la calidad de las camisetas deportivas que adquieres y de sus aplicaciones bordadas a mano?
- ¿Tienes otros problemas importantes, además de lo que estamos comentando?
- ¿Qué problema te incomoda más, de los que te mencioné? ¿Por qué te incomoda? (Si las personas afirman que el problema es de “importancia alta” pero resulta que no han hecho nada para resolverlo, tenemos que observar con más detenimiento: ¿de verdad será de “importancia alta”?).

(Punto 4) Incluye preguntas para conocer las otras alternativas, qué conocen y qué han visitado ocasionalmente

- Cuéntame, ¿visitaste las tiendas físicas del emporio de Gamarra? ¿Encontraste lo que buscabas? ¿Tal vez viste y compraste camisetas deportivas con aplicaciones bordadas a mano?
- Cuéntame, ¿visitaste las tiendas digitales del emporio de Gamarra? ¿Encontraste lo que buscabas? ¿Tal vez viste y compraste camisetas deportivas con aplicaciones bordadas a mano?
- Cuéntame, ¿has comprado ocasionalmente camisetas deportivas en tiendas en línea?
- ¿En qué lugares compras tus camisetas deportivas con aplicaciones bordadas artesanalmente?

(Punto 5) Concluye buscando lograr un nuevo cliente

Puedes cerrar la entrevista con estas preguntas:

- ¿Estarías dispuesta a ver las camisetas deportivas cuando las tengamos listas? ¿Te gustaría alguna iconografía en particular bordada a mano?
- ¿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 a:

• **Ordenamiento según prioridad, de los problemas (punto 2)**

Para analizar las respuestas de la exploración en campo, 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.

En esta sección colocaremos los problemas que identificamos durante la exploración con nuestro segmento de clientes. Básate en la clasificación que hicieron (punto 2). Para los problemas nuevos ten en cuenta también el punto 3.

Luego:

- Ordena en grado de prioridad los problemas de acuerdo a lo que descubriste en el campo.
- Si encontraste un problema nuevo y que es de importancia para tu segmento, regístralo.

Puedes apoyarte en el siguiente cuadro, para poder organizar la información.

Problema	Nivel del 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 (<i>online</i>).	Importancia alta (si es alta, podría reemplazar al de importancia baja)

• **¿Qué alternativas existen en el mercado?**

Registra y categoriza las opciones que usan actualmente tu segmento de clientes.

Alternativas según la hipótesis:

- Tiendas de ropa deportiva para mujer en el emporio de Gamarra.
- Tiendas de ropa deportiva para mujer de una marca mundialmente conocida.

Otras alternativas que has encontrado en la validación:

- Tiendas en línea (*online*) en ropa deportiva para mujer de una marca mundialmente conocida.
- Tiendas en línea (*online*) en ropa deportiva para mujer de una empresa peruana.

• **Conclusión**

Hipótesis inicial/ problemas	<ul style="list-style-type: none"> • Pocos puntos de venta conocidos (no hay dónde comprar). • Poca variedad de diseños y colores (solo colores oscuros como: azul o negro). • No hay camisetas para mujeres, con diseños de aplicaciones de bordados manuales.
Hipótesis validada/ problemas	<ul style="list-style-type: none"> • No hay camisetas para mujeres, con diseños de aplicaciones de bordados manuales. • Pocos puntos de venta conocidos (no hay dónde comprar). • Las personas están comprando ropa deportiva en tiendas en línea (<i>online</i>).

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*)”. Como se puede ver en el siguiente cuadro:

<p>Hipótesis inicial/ alternativas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tiendas de ropa deportiva para mujer en el emporio de Gamarra. • Tiendas de ropa deportiva para mujer de una marca mundialmente conocida.
<p>Hipótesis validada/ alternativas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tiendas de ropa deportiva para mujer en el emporio de Gamarra. • Tiendas de ropa deportiva para mujer de una marca mundialmente conocida. • Tiendas en línea (<i>online</i>) de ropa deportiva para mujer de una marca mundialmente conocida. • Tiendas en línea (<i>online</i>) de ropa deportiva para mujer de una empresa peruana.

Ahora te toca a ti, valida las hipótesis del bloque Problemas de tu lienzo Lean Canvas, guíate del ejemplo (tomando las medidas de seguridad necesarias dictadas por las normas de la “nueva convivencia”). Igualmente, en el mismo bloque, verifica las alternativas de la hipótesis y modifícala de acuerdo a lo que encuentres en el campo durante la validación.

Si prefieres no salir de casa por el estado de emergencia sanitaria, puedes hacer una simulación en base a tu proyecto, tienes el apoyo de tu docente, si tienes alguna duda.

¡Excelente trabajo!

¡Reflexiona!

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

¡Recuerda las ideas clave que aprendiste en esta guía!

- La validación de las hipótesis se logra al comprobar en “el campo” los principales problemas del segmento de clientes al que nos estamos dirigiendo.
- 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.
- Es importante conocer las alternativas que usan los clientes en la realidad para verificar las hipótesis.

¡Recuerda!

Siempre sé creativo y organiza lo elaborado utilizando el material que tengas a tu alcance. Asimismo, comparte tu producción final con tu familia. ¡No te olvides de guardar tu producción en el portafolio!

**Organiza tu tiempo y mantente en contacto con tus docentes, amigas y amigos.
Entre todas y todos nos apoyamos para seguir avanzando.**



ORIENTACIONES DE APOYO EDUCATIVO DIRIGIDAS A LAS Y LOS ESTUDIANTES CON NECESIDADES EDUCATIVAS ESPECIALES

- Si presentas discapacidad visual, sería de gran ayuda contar con una grabación en audio de las consignas y procedimientos para el proceso de validación de las hipótesis del bloque de Problemas, ello ayudará a que tengas mayor autonomía para resolver los retos. Puedes registrar las respuestas de la entrevista que realizarás en el sistema braille, si es que lo vienes usando, o en su defecto también puedes grabar las entrevistas en tu celular. Si lo requieres, no dudes en pedir ayuda a alguien de tu familia.
- Recuerda que la herramienta estratégica empresarial que estás aprendiendo a aplicar, el lienzo Lean Canvas, te permite analizar de manera visual tu modelo de negocio para aumentar sus probabilidades de éxito. En las actividades de estas semanas, comprenderás el proceso de validación de las hipótesis del bloque de Problemas. En tal sentido, si tienes dificultad para recordar información o concentrarte, te sugerimos que, de manera global, observes cuáles han sido las etapas anteriores y a partir de esa revisión, sigas las consignas y los procedimientos que se te indican, dividiéndolos en pasos más cortos.
- Es muy importante te ubiques en qué parte del proceso vas, sombrea o coloca una marca cuando hayas concluido cada paso y si requieres de un descanso, hazlo por unos pocos minutos y retoma la actividad desde el punto que dejaste marcado.
- Si presentas discapacidad auditiva, ponte en la situación de que contarás con un intérprete que te apoyará para llevar a cabo las entrevistas a tus clientes potenciales. Por otro lado, trata de registrar por escrito o a través de imágenes o gráficos las ideas o respuestas a las preguntas generadoras. De ser necesario, solicita apoyo a un familiar para dicho registro.



#NosVolvemosAEncontrar

CONSULTA LAS
BASES AQUÍ:

<https://bit.ly/3kl5DAE>