



EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO 4° Grado

SEMANA 11

MI PRIMER PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO - SEXTA PARTE

¡HOLA ESTUDIANTE !

Gracias por conectarte y ser parte de Aprendo en casa, La semana que pasó terminamos la fase creativa donde trabajamos el **Design Thinking** en la **fase evaluar** y con ello ya tenemos el prototipo ahora entramos a otra fase muy fascinante Qué es la de convertir nuestro prototipo en ingresos el prototipo dejará de llamarse así y pasará a llamarse simplemente producto muchas personas tienen ideas brillantes pero sólo unas pocas las ejecutan de forma excepcional al igual que en la **metodología del Diseño Thinking**.

Steve blank profesor de Stanford University nos reta a que no pensemos en las ideas sino en **identificar problemas necesidades o pasiones no resueltas en el Mercado** o cuya solución sea mejorable pensar en una solución identificar a ese grupo de personas que teniendo esos problemas no saben cómo resolverlos y que estarían dispuestas a pagar por una solución de esa interacción surgen las ideas de mejora se pueden testear la utilidad y en definitiva una batería de hipótesis que todo emprendedor o emprendedora tiene que validar antes de salir al mercado.



- ☐ Considerando que en la actualidad los negocios en el país No sólo se desarrollan tradicionalmente a través de canales de distribución física sino que cada vez más a través de la web Y que además el aislamiento social a vigorizado la comercialización a través de este medio en todas nuestras regiones hemos incluido estrategias que estarán centradas en los artículos que se movilizan comercialmente por canales físicos pero también otras estrategias centradas en los productos que se comercializan a través de canales web o Móvil.
- ☐ Por eso chicas y chicos de secundaria de tercero cuarto y quinto a través de esta sección a partir de hoy también empezarán a conocer estrategias básicas del negocio en canal web y móvil y ya no sólo estrategias centradas en canales fijos.
- ☐ Genial Tú serás una emprendedora o un emprendedor en canal físico y en canal Web.

RECURSO N° 01

Analizamos las reglas de desarrollo de Lean StartUp

En la última fase del **Design Thinking** que trabajamos en la semana pasada sometiste a evaluación tu prototipo gracias a ello ya contamos con un buen producto ahora pasaremos a ver cómo obtenemos beneficios económicos con ese producto.

Sin embargo, antes de que salgas al mercado tienes que responder interrogantes como estás: **¿Dónde debo comercializar mi producto? ¿A qué precio debo venderlo?**



Estás y otras preguntas las iremos resolviendo en las próximas semanas para ello así como la fase creativa asumimos la metodología del **Design Thinking**. En esta etapa asumiremos la metodología del **Lean StartUp** de **Steve Blank** en una versión adaptada para el ámbito del nivel de secundaria.



Ahora estimados estudiantes vamos a empezar conociendo las **reglas del desarrollo de clientes** elaborado por **Steve Blank**, él denomina el manifiesto del desarrollo del cliente.

Presentamos una versión corta ya adaptada para ustedes chicos y chicas de secundaria.



- 1 Aquí va la primera regla **la realidad no está en la oficina está afuera** los hechos están fuera de la oficina donde están los clientes dónde viven y trabajan así que es ahí donde tú debes ir algunos prefieren las oficinas hacer trabajo de oficina pero tú sal a la calle a buscar a los clientes eso es lo que separa a los ganadores de los perdedores



- 2 Vamos con la siguiente regla **el fracaso es una parte integral de la búsqueda** la única manera de encontrar el camino correcto es realizar diversos experimentos y tomar direcciones erróneas y muchas veces pues equivocarte es parte del proceso de aprendizaje por lo tanto hay que aceptar el fracaso y seguir adelante.



- 3 Bien!! Ahora sigamos con la Tercera regla y dice **un plan de negocio no sobrevive al primer contacto con los clientes por lo que es necesario utilizar un Lienzo del modelo de negocio**. Es importante planificar y organizar, ya es la única forma de sobrevivir en contacto con los clientes o usuarios.

Muy bien chicas y chicos hasta aquí hemos leído una parte del manifiesto del desarrollo de clientes de Steve Blank adaptado para ustedes.

Qué les pareció... Excelente Verdad.

Recuerden dijimos que usaremos la metodología de **Lean StartUp**

La Primera se denomina **Descubrimiento de clientes**.

Hoy comenzaremos por la primera el **descubrimiento de clientes** y tiene 4 Fases:



Y La Segunda **Validación de los Clientes**

Para esta fase debemos tener primero nuestro Lienzo del modelo de negocios y ahí poco a poco durante la semana que viene iremos determinando las hipótesis que ya les explicaré En qué consiste.

Por hoy debemos dibujar en Lienzo y poner nombre a sus bloques que son nueve y ya lo verán cuando los dibujen.

El Lienzo proporciona una imagen del modelo de negocio en una sola página.

Deben saber que existen dos lienzos de modelo de negocios parecidos.

El Lienzo Canvas y el Lienzo Lean Canvas nosotros usaremos el Lean canvas la principal razón por la que no utilizaremos el Canvas y preferimos el Lean canvas es que **El Canvas es más adecuado para trabajar con empresas** en cambio el **Lean Canvas es más apropiado para proyectos que aspiran a ser empresas pero que todavía no lo son** como es el caso de ustedes.

RECURSO N° 02

Elaboramos el lienzo del modelo de negocios Lean Canvas



Pero vayamos directo dibujar para aprender más sobre este **lienzo del modelo de negocios LEAN CANVAS** cojan una hoja de cuaderno o una hoja de papel Bond A4 un lápiz y un lapicero y una regla de 30 cm están listos

- ' Pues qué bien entonces a realizar lo siguiente traza líneas lo más cercanas al borde del papel para que obtengas la figura de un rectángulo correcto.
- ' Sigamos paralela a la línea de uno de los lados más ancho del rectángulo a una altura de aproximadamente 5 cm desde la parte de abajo traza una línea horizontal que una los lados laterales del rectángulo listo muy bien.
- ' Ahora en la mitad de la línea horizontal que trazaste es una línea vertical que divide al rectángulo pequeño que habías formado genial ya tienes los dos primeros bloques de tu Lienzo del modelo de negocios Lean Canvas.
- ' Nos faltaría dibujar 7 bloques más porque son nueve en total Pero no te preocupes porque será súper fácil.
- ' Sigamos ahora partiendo de la línea superior del rectángulo traza cuatro líneas verticales paralelas y equidistantes hasta la línea horizontal que trazaste inicialmente excelente si cuentas Cuántos bloques tienes verás que ya tiene siete Así que sólo faltan dos para que sean nueve observan tiene 5 bloques verticales verdad.
- ' Bueno ahora comenzando desde la izquierda o la derecha traza una línea horizontal por la mitad en el segundo bloque y en el cuarto bloque y lo lograste vuelve a contar los bloques Ahora tienes 9 felicitaciones.
- ' Los bloques tienen sus respectivos nombres para eso ahora los vas a colocar.
- ' Al bloque de la parte baja que está a tu lado derecho ponle como nombre flujo de ingresos.
- ' Al bloque de la parte baja que está a tu lado izquierdo ponle como nombre estructura de costos.
- ' Fantástico ahora en los bloques de arriba comienza por el lado derecho Ojo por el lado derecho al primer bloque de este lado de la derecha ponle como nombre segmento de clientes.
- ' Observas los dos bloques pequeños que están al costado de segmento de clientes bien al de la parte superior ponle como nombre ventaja competitiva al bloque que está en la parte inferior debajo de ventaja competitiva ponle como nombre canales listo.
- ' A continuar al bloque que está a la izquierda de los dos bloques pequeños anteriores ponle como nombre propuesta de valor.
- ' Si continúas hacia el lado izquierdo verás que tienes otros dos bloques pequeños también uno arriba y lo trabajo Al que está arriba ponle como nombre solución y al que está abajo ponle como nombre métricas clave.
- ' Ahora sólo falta el último bloque a este último pone como nombre problema.

Listo chicas y chicos ya tienen dibujado su Lienzo del modelo de negocios.

LIENZO LEAN CANVAS

2. Luego continuamos con el bloque problemas aquí estarán los problemas que tienen tus clientes.	4. enseguida viene el bloque solución Aquí van las características de la propuesta de valor que va a resolver el problema. 8. como penúltimo bloque está métricas clave Aquí van indicadores claves que debes medir para darte cuenta de que todo está yendo bien.	3. después viene el bloque propuesta de valor es decir lo que supuestamente va a solucionar los problemas de tus clientes es el beneficio diferencial que ofrece a tu producto o servicio con respecto a otras soluciones parecidas en el mercado.	9. Y por último está el bloque ventaja competitiva o también llamado ventaja especial es aquello que te hace estar un paso por delante de tus competidores y Qué es muy difícil o imposible de copiar o imitar. 5. continúa el bloque canales los canales son tu medio de acceso hacia los clientes a través de qué canales vas a vender a través de qué canales vas a comunicarte con qué segmentos de clientes a través de qué canales vas a captar a nuevos clientes.	1. Lienzo del modelo de negocios Lincoln ahora iremos conociendo cada bloque comenzaremos con el segmento de clientes aquí trabajarás con los clientes pero aquellos que están dispuestos e interesados en tu propuesta de valor en inglés se les dice early adopters o sea los primeros en adoptar serán tus primeros seguidores que estarán encantados con tu propuesta de valor.
7. después está el bloque estructura de costos aquí debe recoger todo lo que te generará gasto en el lanzamiento y la puesta en marcha del negocio.	6. y le sigue el bloque flujo de ingresos es decir cómo vas a obtener ingresos y utilidades en este apartado debemos definir Cómo va a ganar dinero en nuestras tartas.			

ACTIVIDAD N° 01

Ponemos en práctica lo aprendido



No te olvides de enviar tus evidencias con tus datos completos:

Nombres: Grado: Sección:

1. Menciona cuales son las dos etapas de StartUP (Puedes utilizar esta hoja ya elaborada)



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Menciona y representa mediante un dibujo cada regla del manifiesto del desarrollo del cliente, de Steve Blank.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Describe cuales son los nombres de los bloques del lienzo del modelo de negocios LEAN CANVAS.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. En un papelote o una cartulina, dibuja el lienzo del modelo de negocios LEAN CANVAS con sus 9 bloques y luego ubicar el nombre a cada bloque según corresponda.



Recuerda, que solo debes imprimir esta ficha SI TIENES IMPRESORA EN CASA, si no tienes solo copia las actividades en tu cuaderno y resuelve. NO ES NECESARIO QUE COPIES TODA LA FICHA EN TU CUADERNO.  