EDUCACIÓN ADVENTISTA:
#MásQueEnseñanza

EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

SEMANA 12

MI PRIMER PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO (PARTE 7)

¡HOLA ESTUDIANTE MACEDINA (O)!

Gracias por conectarte y ser parte de Aprendo en casa promovido por el Ministerio de Educación del Perú para que desarrolles tus capacidades como gestor de proyectos y te prepares para el mundo del trabajo. En esta semana continuaremos con el lienzo del modelo de negocio LEAN CANVAS, para trabajar con lean canvas hay que tener en cuenta que es una herramienta flexible no debemos obsesionados con hacer un modelo perfecto. Lo mejor es trabajar de forma interactiva, completando y ajustando cada bloque a media que pongamos a prueba nuestras hipótesis. *¡Empecemos!.*

Ash Maurya es el creador de lean canvas o lienzo LEAN. Lo construyó sobre la base del lienzo canvas, en una entrevista brindo respuestas muy valiosas. A continuación, algunas de ellas:

- El propósito en mi vida es ayudar a más emprendedores a tener éxito.
- Me preocupa malgastar mi tiempo, el tiempo es nuestro recurso más escaso.
- Una idea que todo emprendedor debe conocer es ten fe en ti mismo no en tu idea.
- El éxito para mi es la libertad para perseguir una vida con un propósito
- El desafío más grande no es que nos roban nuestras ideas, sino que nos escuchen.

FICHA 01 — Establecemos la secuencia de numeración de los bloques

Partiremos del siguiente ejemplo, el cual será solo un referente para que tú y tu equipo puedan establecer su lienzo del modelo de negocio de acuerdo a lo que decidan emprender y de acuerdo a su campo de interés.

EJEMPLO: Un grupo de estudiantes de cuarto grado que comparten las mismas inquietudes y campos de interés referidos a la apicultura cuyos padres y otros familiares poseen algunas colmenas. Han formado un equipo emprendedor al que han denominado ECOMIEL, establecerán su marca, su logotipo, su mantra, en general su imagen corporativa cuando se vayan consolidando y aprendiendo más sobre estos puntos en las próximas sesiones de aprendizaje. El equipo ha visto que ante la pandemia ocasionada por el COVID- 19 muchas personas están consumiendo productos naturales para reforzar su sistema inmunológico, uno de ellos es la miel y también otros productos procedentes de las colmenas de las abejas.

Los estudiantes han decidido comercializar la miel de abeja miel y otros productos como el propóleo, el polen, o la jalea real; que producen diferentes familias de su comunidad, por lo tanto han acordado en primer lugar definir cual será el modelo de negocio que asumirán, en esta semana proseguirán con la construcción del modelo de negocio, establecerán la secuencia del trabajo que deben seguir en los bloques y trabajarán el primer bloque de acuerdo con lo que establezca dicha secuencia.

¡¡Genial!! tú serás una emprendedora o un emprendedor en canal físico y en canal web.

LIVEWORKSHEETS

Ya tenemos elaborado nuestro lienzo de modelo Lean Canvas, está semana nos corresponderá. Primero establecer la **secuencia de trabajo** que debemos seguir, luego corresponderá redactar la hipótesis del primer bloque y en las sesiones siguientes, seguiremos redactando las hipótesis por cada bloque, hasta completar todos los bloques. Recuerden que lo que vamos a establecer son **suposiciones, hipótesis** que luego tendrán que irse mejorando y contrastando con la realidad, por lo tanto, el modelo de negocio irá variando hasta encontrar el modelo más adecuado.

Para conocer más el lienzo de modelo de negocio y cómo trabajar con él, vamos a ponerle un número a cada bloque como son 9 bloques vamos a numerar del 1 al 9.

Ahora empecemos leyendo los nombres de los bloques que ustedes colocaron la semana pasada vamos a leerlo, ahí los tienen ustedes en su papel o papelógrafo. Y son:

Flujo de ingresos, Estructura de costos, Segmento de clientes, Ventaja especial, Canales, Propuesta de valor única, Solución, Métricas clave, Problema. ***AHORA VAMOS A DESCRIBIRLOS EN ORDEN:***

1. SEGMENTO DE CLIENTES

Sin cliente no hay nada... no hay negocio, entonces el bloque de segmento de clientes debe tener el número uno, el cliente lo es todo.

El bloque segmento de clientes debe estar dirigido al inicio a los más cercanos, no pretendamos abarcará un número elevado de clientes, esto es lo que llamamos canal físico al que vamos a diferenciar del canal web.

PARA EL CASO DE CANAL WEB SE DEBE CONOCER LO SIGUIENTE, RESPECTO A LOS CLIENTES:

- Cuánto tiempo están conectados durante el día.
- Se conectan desde su escritorio, desde su portátil o desde un dispositivo de mano en el camino a casa.
- Cómo se enteran de los nuevos productos.
- Son lectores habituales de revistas técnicas o de revistas del corazón o de sitios de comentarios sobre juegos o de fits de noticias
- Utilizan twitter con frecuencia, leen tweets de 2 personas o de 50
- Envían mensajes de texto 2 veces al día o 100, ¿A quienes?
- De dónde obtiene información sobre productos en general, con qué frecuencia y durante cuánto tiempo.

Como sabemos los negocios cada vez más se realizan vía web y debemos estar preparados para ese campo laboral.

LIVEWORKSHEETS

2. PROBLEMAS

Tenemos que solucionar los problemas y las necesidades de nuestros posibles clientes. En este bloque se debe colocar los 3 principales problemas que tienen los posibles clientes, los más cercanos, **recuerda que los clientes no están interesados en TUS productos sino en resolver SUS problemas, eres tú quien debes ofrecerles productos para que resuelvan sus problemas.**

Los clientes compran porque quieren resolver problemas o satisfacer necesidades, **Sus problemas se pueden identificar** con una sencilla escala de reconocimiento de problemas.

- **Un problema latente**, tiene un problema, pero no lo sabe.
- **Un problema pasivo sabe del problema**, pero no están motivados o no son conscientes de la posibilidad de cambio.
- **Un problema activo o urgente**, reconoce un problema, están buscando una solución, pero no han hecho ningún esfuerzo para resolverlo.
- **Una visión**, tienen una idea para resolver el problema incluso ellos mismos han improvisado una solución, pero estarían dispuestos a pagar por una solución mejor.

3. PROPUESTA DE VALOR ÚNICA

Esta propuesta de valor es la que **resuelve los problemas** del cliente.

- El producto resuelve un problema **fundamental** o satisface una necesidad principal del consumidor.
- Cuando un producto resuelve un problema de los que **quitan el sueño** a los clientes o de los que hacen perder ingresos o beneficios entonces las cosas están bien.
- Por otra parte, no todos los productos solucionan problemas algunos proporcionan **diversión, información, reconocimientos, relaciones**, etc.
  Por ejemplo, las redes sociales no resuelven problemas y tienen millones de visitantes, satisfacen necesidades y deseos de los consumidores, aunque sea por diversión o por puro placer. Hay que reconocer que los consumidores necesitan una justificación para comprar.

4. SOLUCIÓN:

Pues como ya se conocen los 3 problemas de los clientes hay que colocar las 3 **características que resuelven esos problemas** a través de la propuesta de valor.

5. CANALES:

Porque es momento de pensar cómo vamos a **distribuir nuestro producto** será reparto a domicilio se distribuirá en las ferias, etc.

6. FLUJO DE INGRESOS

Para saber cómo vamos a **ganar dinero** eso es un punto clave chicos y chicas.

LIVEWORKSHEETS

7. ESTRUCTURA DE COSTOS:

Necesitamos saber cuáles serán los **gastos** desde inicio.

8. MÉTRICA CLAVE

Porque tenemos que saber **qué actividades debemos medir** y de qué manera, para ver cómo va el negocio, así va el mismo debemos tener unos pocos indicadores pero claves que nos ayuden a tomar decisiones.

9. VENTAJA ESPECIAL

Es algo que haga **destacar el producto** pero que posiblemente se logre en el tiempo, ***por ahora lo dejaremos en blanco, hasta el momento de llenar los bloques.***

FICHA 02 Utilizamos el lienzo de modelo de negocio Lean Canvas.

Ya tenemos el lienzo de modelo de negocios LEAN CANVAS, enumerado según sus características y ahora debemos aprender a utilizarlo.

1. Para el llenado de cada espacio debemos tener en cuenta, que se trabajará con **datos supuestos o hipótesis.**
2. Las actividades en las que deseas emprender deben estar en **tu campo de interés**, así mismo deben ser viables (posibles) y también debes considerar el contexto.

Seguiremos con nuestro ejemplo, los estudiantes del proyecto ECOMIEL, empezarán con el bloque uno (Segmento de Clientes)

1. SEGMENTO DE CLIENTES

Ahora entonces comenzaremos por el bloque uno, llamado segmento de clientes

Para establecer el perfil de los clientes, en el establecimiento de las hipótesis y suposiciones deberán colocar dos tipos de datos:

1. Datos demográficos	Los datos demográficos supuestos, serán los siguientes: Información general sobre la edad, el sexo, el lugar de residencia, la ocupación y los ingresos.
2. Datos psicográficos	Los datos psicográficos: son los rasgos psicológicos hacen referencia a la personalidad y estilo de vida, los intereses, las aficiones y los valores.

Ambos datos serán supuestos, luego en el momento de la validación podrán aplicar la técnica persona o la técnica mapa de empatía, para los datos psicográficos. No olvidar que la técnica del mapa de empatía se utiliza en la fase definir y no en la fase empatizar.

LIVEWORKSHEETS

Sabemos estimados estudiantes que al trabajar el lienzo de modelo de negocios Lean Canvas, al inicio sólo se dirige a un **grupo pequeño de posibles clientes**. Entonces el **segmento de clientes** según nuestro ejemplo:

- Estará orientado a las personas cercanas a los integrantes del equipo que compran esporádicamente miel de abeja y el contexto actual desearían adquirir productos naturales entre ellos la miel de abeja u otros productos que se producen en un Apiario.
- Por lo tanto, el bloque segmento de clientes o mercado que tendríamos según el ejemplo serie el siguiente:

SEGMENTO DE CLIENTES

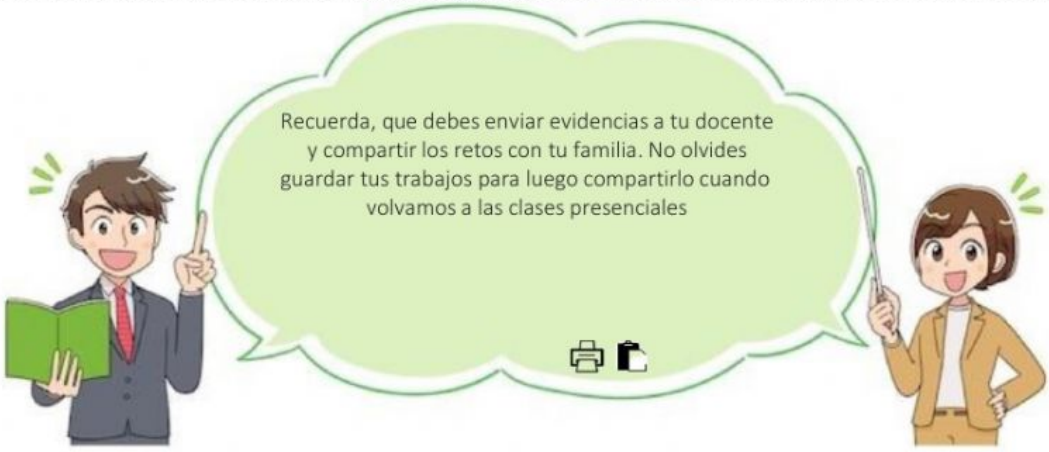
- Amas de casas cercanas al equipo.
- De 30 a 40 años de edad con un promedio de 3 hijos de 10 a 15 años.
- Que tienen vivos a sus padres que son habitantes de la localidad.
- Ellas desean adquirir productos naturales que fortalezcan su sistema inmunológico.
- Practican hábitos de alimentación saludable.
- Actualmente tienen ingresos, porque se dedican a la agricultura familiar y continúan con sus actividades a pesar de la pandemia.

RETO 01 Demostramos lo aprendido.

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

Nombres: .....Grado: .....Sección: .....

Llena el **SEGMENTO DE CLIENTES** (Colocar los datos demográficos y psicográficos en el bloque uno es decir en el bloque segmento de clientes, según la idea de negocio que se te ocurra, recuerda que esta debe estar en tu campo de interés)**, *En la hoja, cartulina o papelote que dibujaste la semana pasada***



LIVEWORKSHEETS