EDUCACIÓN ADVENTISTA:
#MásQueEnseñanza

# EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

## SEMANA 13

## MI PRIMER PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO (PARTE 8)

¡HOLA ESTUDIANTE!

Gracias por conectarte y ser parte de aprendo en casa promovido por el Ministerio educación del Perú para que continúes desarrollando tus capacidades para hacer un gestor de proyectos de emprendimiento y te prepares para el mundo del trabajo, esta semana seguiremos formulando el modelo de negocios Lean Canvas antes de continuar es necesario saber que una emprendedora o un emprendedor debe tener bien claro que no son sólo las técnicas las que debeaprender igual o más valioso todavía que las técnicas es ser **buenas personas.**






***Guy Kawasaki** en su libro El arte de empezar en el capítulo denominado el arte de ser buena persona menciona frases como las siguientes: Que vale la pena recordar "se considera buena persona a alguien que es ético, decente y admirable hacer cosas que te beneficien a ti y a tu empresa en perjuicio del resto de la sociedad **no cuenta**. Si quieres levantar una empresa verdaderamente grande y duradera necesitas establecer las normas éticas y Morales más elevadas para tus empleados, una buena persona da un buen ejemplo".*

**FICHA 01**

## Suposiciones o hipótesis del modelo de negocio de su primer proyecto de emprendimiento

LEE CON ATENCIÓN EL SIGUIENTE RELATO:




Cierto día un sabio y su discípulo paseaban por el campo se acercaron a la vivienda más pobre de ese lugar y le preguntaron a los integrantes de la familia de ¿Qué vivían?, la familia respondió de una vaca que nos da leche, y la leche que nos sobra la canjeamos por algunos cereales y frutas de esta Manera vamos sobreviviendo, al alejarse de aquel lugar el sabio se dirigió a su discípulo y le dijo que esa noche arrojé a la vaca por el barranco el discípulo quedó sorprendido pero lo hizo, en contra de su voluntad.

Años después el discípulo recordó ese incidente y quiso saber qué había pasado con esa familia así que un día regresó a aquel lugar y a medida que se acercaba no veía la casita pobre de la familia de hace algunos años sólo había una herMosa mansión se acercó Más tocó la puerta y pregunto ¿Dónde está la familia pobre que vivía hace algunos años en este lugar?, los que estaban en la casa respondieron que ellos eran esa familia y que la casita la tuMbaron para construir una mansión ¿CóMo así? preguntó el discípulo y la respuesta fue tuviMos la suerte de que un día alguien desbarranco la vaca que nos daba sustento nos viMos obligados a buscar alternativas distintas de producir para vivir, gracias a ello ahora viviMos Muy bien.



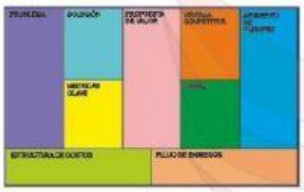
LIVEWORKSHEETS

Chicos y chicas ***¿Ustedes creen que sí en esta historia la vaca no hubiese sido desbarrancada la familia seguiría igual?***, Para esta familia la vaca era lo que los mantenía atados a vivir en el conformismo haciendo siempre lo mismo, sin pensar en otras alternativas que podrían darle mejores ingresos. Como ocurrió efectivamente cuando murió la vaca. No creen que en nuestras familias también deberían buscar otras alternativas de producción o de servicio que se pueden realizar con los recursos de nuestro barrio o comunidad, ocurre que estamos atados a una sola opción de trabajo ***"a una sola vaca"***, en nuestro alrededor existen muchas oportunidades distintas para emprender en nuestro Barrio o en nuestra comunidad.

Contrario a lo que ocurre una empresa ya consolidada un proyecto de emprendimiento ya sea económico o social, todavía no tiene validado su modelo de negocio en términos generales podríamos decir que se encuentra en una fase de búsqueda y **no** en una fase de ejecución. Existen **herramientas** que facilitan esa búsqueda y una de ellas es el **Lienzo del modelo de negocios Lean Canvas,** el uso de esta herramienta implica realizar primero un trabajo de oficina, redactando hipótesis que luego serán validadas y reajustadas en el campo, es decir, con posibles clientes reales hasta encontrar el modelo de negocio adecuado que responda con éxito a las demandas de un segmento de clientes específico llamado **cliente objetivo**.

En este marco, hoy trabajaremos **2 actividades**: En la primera actividad analizaremos aún más el **modelo de negocio Lean Canvas** y en la segunda actividad **formularemos las hipótesis del Lienzo Lean Canvas** de los siguientes bloques: segmento de clientes, problemas, soluciones y propuesta de valor.

## ACTIVIDAD 01 — Modelo de negocio Lean Canvas



**Ash Maurya** es el creador de Lienzo de modelo de negocio Lean Canvas por lo tanto algunos de los conceptos que se trabajarán en esta y en las próximas guías estarán basados fundamentalmente en sus trabajos y publicaciones como por ejemplo en su libro **Running Lean.**

Nos basaremos en el Manual del emprendedor de Steve Blank y en la metodología del design Thinking desde la perspectiva de ideo.

Como seguro recordarán nuestro primer proyecto de emprendimiento comenzó desde cero al principio no teníamos más que una noción del problema y nos planteamos un reto que fue el reto al inicio de la fase creativa que trabajamos con la metodología del DESIGN THINKING.

Como recordarán también en la fase creativa avanzamos en el planteamiento de la solución a los problemas que podrían tener los usuarios y gracias a ellos ya tenemos el producto o servicio.

Sin embargo, aunque tengamos un producto o servicio que pueda ser la solución a los problemas o necesidades de los clientes debemos saber que eso no es todo.

**Ash Maurya** dice lo siguiente tu trabajo **no** es crear la **mejor solución** si no controlar la totalidad del modelo de negocio y hacer que todas las **piezas encajen**, Y eso es precisamente lo que nos facilita el Lean Canvas, que es un diagrama en una sola página donde las piezas encajan, estas piezas son los 9 bloques para lo cual primero establecerán supuestos hipótesis y luego las validarán en la realidad.


LIVEWORKSHEETS

### Aquí te damos algunos consejos para el bosquejo del formato Lean canvas



El consejo de **Ash Maurya** es bosqueja tu Lean Canvas de una sentada, es lo que vas a hacer en esta ocasión el objetivo es crear tu **Lean Canvas,** plasmar la idea instantánea de lo que tienes pensado después saldrás a la calle a validar el modelo con otras personas.

Esto será más adelante en la validación por ahora te encuentras en la elaboración de supuestos o hipótesis, en la primera sentada que tendremos con esta guía efectivamente trabajaremos 3 bloques del formato Lean Canvas qué son **problemas, soluciones y propuesta de valor.**

Recuerda que la semana pasada trabajamos el segmento de clientes, hoy sólo le haremos algún ajuste si es necesario, te recomendamos ser conciso las imitaciones de espacio del formato **Lean Canvas** permiten que solo pongas la esencia de tu modelo de negocio, así mismo piensa en el presente, no trates de predecir el futuro es imposible, redacta según los conocimientos que tienes en el momento. También considera aplicar un enfoque centrado en el cliente es decir empieza enfocándote en él al respecto, **Ash Maurya** dice: "si realizas un simple ajuste en el segmento de clientes puede alterarse completamente el modelo de negocio", esto no significa que no podamos ajustar el segmento de clientes, si lo podemos hacer claro sin embargo tendremos que revisar luego todos los otros bloques.

### Empieza por los bloques problemas y segmento de clientes,

**Ash Maurya** dice el resto del **Lean Canvas** suele girar en mi opinión en torno a la pareja: problemasy segmento de clientes por eso los abordo juntos.
Hay que distinguir bien, quién es el cliente y quién es el que usa el producto o servicio, **cliente** es quién paga por el producto o servicio ejemplo: En el caso de los niños son los que usan y juegan con los juguetes pero quién ha pagado por los juguetes, no es el niño sino el padre quién toma la decisión final de la compra él es el cliente.

## ACTIVIDAD 02 Hipótesis del Lienzo Lean Canvas

Lienzo del modelo de negocio vamos a recurrir a un ejemplo simulado de proyecto que mencionamos ligeramente la semana pasada, ejemplo:
Es un resumen de la idea del proyecto de las chicas y los chicos de ECOMIEL, *un equipo de estudiantes que se ha denominado equipo ecomiel ha decidido emprender actividades relacionadas con la apicultura, qué es su campo de interés, los integrantes del equipo tienen padres o familiares que manejan apiarios pequeños se han organizado a través de WhatsApp y han tenido su primera reunión por videollamada, uno de los acuerdos que tomaron es elaborar un Lienzo de modelo de negocio en su versión de supuestos o hipótesis.*

BLOQUE SEGMENTO DE CLIENTES:

El bloque segmento de clientes como recordarán la semana pasada ya el equipo de ecomiel había avanzado Estableciendo el cliente objetivo de su segmento de cliente de la siguiente manera: amas de casas cercanas al equipo de entre 30 y 40 años de edad con un promedio de 3 hijos de Entre 10 y 15 años que tienen vivos a sus padres y son habitantes de la localidad, desean adquirir productos naturales que fortalezcan su sistema inmunológico que practican hábitos de alimentación saludable, actualmente tienen ingresos ya que se dedican a la agricultura familiar y continúan sus actividades a pesar de la pandemia.




Recuerden que esta descripción es un supuesto que luego puede cambiar en la validación, en validación se puede emplear la técnica *persona*, la técnica *mapa de empatía* y algunas otras técnicas.


LIVEWORKSHEETS

El Lean Canvas diferencia entre el **cliente objetivo** o también llamado **segmento objetivo** y los early adopters, los **Early Adopters** son aquellos *primeros clientes* que tienen problemas específicos y que están por lo tanto a la búsqueda de productos que puedan solucionar, a ellos *no les importa si tu producto es perfecto puestos incluso a darte ideas sobre cómo mejorarlo.* En tu proyecto de emprendimiento los ***Early Adopters*** *serán las personas cercanas a tu entorno familiar que están dispuestas a mejorar tu producto o servicio brindando retroalimentación a tu propuesta de valor un ejemplo: sobre la redacción de las hipótesis de los Early Adopters "las personas cercanas a los integrantes del equipo que consumen miel de abeja y en el contexto actual podrían desear adquirir productos naturales entre ellos la miel de abeja y otros que se producen en un apiario están dispuestos a colaborar con la prueba de las nuevas presentaciones de la miel que podamos ofrecerles".*

BLOQUE DE PROBLEMAS:

En este bloque también se deben ubicar las alternativas existentes que actualmente vienen empleando los clientes. Los clientes de alguna manera ***están solucionando sus problemas ellos no están esperando tu solución,*** por **ejemplo:** Las alternativas existentes que están utilizando los clientes podrían ser: miel de caña de azúcar, miel sin registro sanitario, miel cristalizada.

Ahora les corresponde establecer problemas opuestos en el ajuste de la validación estos pueden variar o pueden continuar, pero estos supuestos **por ejemplo** son: Existe desconfianza en la adquisición del producto porque existen productos adulterados, el tipo de miel de abeja que buscan las personas no se encuentra en otras zonas la presentación de los productos no es la mejor.

BLOQUE SOLUCIONES:

Las soluciones son características de la propuesta de valor que corresponden a los problemas planteados, **por ejemplo:** Establecer controles de calidad que garanticen que los productos no sean adulterados, estos deben tener las autorizaciones sanitarias de los organismos correspondientes, mejorar la distribución de manera que se llegue a zonas donde actualmente no es posible llegar, mejorar la presentación no sólo en el empaque sino en la variedad de tipos de miel para distintas formas de consumo.

BLOQUE PROPUESTA DE VALOR:

La propuesta de valor debe expresar las soluciones a los problemas, **por ejemplo:** productos de las colmenas de abejas con registros sanitarios y en presentaciones variadas como miel cremosa para untar en el pan.

## RETO 01 — Demostramos lo aprendido. Recuerda que trabajaremos con hipotesis



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

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

El día de hoy Vamos a trabajar con las hipótesis, es decir, Suposición hecha a partir de unos datos que sirve de base para iniciar una investigación o una argumentación.

¿Cuál es tu idea de proyecto de emprendimiento?. Resúmelo

.....

.....

.....

.....


LIVEWORKSHEETS

| 2.- PROBLEMAS | 4.- SOLUCIÓN | 3.- PROPUESTA DE VALOR ÚNICA | 9.- VENTAJA ESPECIAL | 1.- SEGMENTO DE CLIENTES. |
|---|---|---|---|---|
| (Describe 3 problemas) | ..... | ..... | ..No escribir en este bloque... | ..... |
| ..... | ..... | ..... | | ..... |
| ..... | ..... | ..... | | ..... |
| ..... | ..... | ..... | | ..... |
| ..... | ..... | ..... | | ..... |
| ..... | ..... | ..... | | ..... |
| ..... | 8.- MÉTRICAS CLAVES. | ..... | 5.- CANALES | ..... |
| (alternativas de solución) | ..No escribir en este bloque... | ..... | ..No escribir en este bloque... | (Early adopters) |
| ..... | | ..... | | ..... |
| ..... | | ..... | | ..... |
| ..... | | ..... | | ..... |
| | | ..... | | ..... |

| 6.- FLUJO DE INGRESOS | 7.- ESTRUCTURA DE COSTOS |
|---|---|
| ..No escribir en este bloque... | ..No escribir en este bloque... |

Recuerda, que debes enviar evidencias a tu docente y compartir los retos con tu familia. No olvides guardar tus trabajos para luego compartirlo cuando volvamos a las clases presenciales.



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

Ya llegamos a la semana 16 desde que iniciamos nuestro aprendizaje a distancia (desde casa), sin duda no ha sido fácil adaptarnos a este ritmo de enseñanza, pero es por nuestra salud, sigamos cuidándonos y cuidando también a nuestros seres queridos, recuerden usar siempre mascarilla si salimos de casa y les comunicamos que por disposición del Ministerio de Educación tendremos un breve descanso desde el 27 al 31 de julio, aprovechen este tiempo para relajarse y completar algunas actividades pendientes, nos vemos en agosto. ¡Felices vacaciones!

LIVEWORKSHEETS

## I. ESCRIBE FALSO (F) O VERDADERO (V) LAS SIGUIENTES PREMISAS PLANTEDAS EN LA FICHA DE TRABAJO:

1- Los 3 bloques del formato Lean Canvas qué son **problemas, soluciones y propuesta de valor,** los estamos analizando en esta ficha. _____

**2.-** EL lienzo de Lean Canvas tiene 9 segmentos y la clase anterior vimos la parte de proveedores. _____

3.- Cuando un producto resuelve un problema o satisface la necesidad del consumidor, entonces las cosas están bien encaminadas _____

4.- Las redes sociales resuelven problemas por eso tiene millones de visitantes. _____

5.- Para la validación se puede emplear la técnica persona, la técnica mapa de **empatía** _____

6.- los **Early Adopters** son aquellos *primeros clientes* que tienen problemas específicos y que *no les importa si tu producto es perfecto puestos incluso a darte ideas sobre cómo mejorarlo.* _____

*7.*- Existe desconfianza en la adquisición del producto porque existen productos adulterados, esto es parte del bloque de problemas _____

8.- Tener las autorizaciones sanitarias de los organismos correspondientes, mejorar la distribución de manera que se llegue a zonas donde actualmente no es posible llegar, mejorar la presentación no sólo en el empaque sino en la variedad de tipos de miel para distintas formas de consumo, son acciones del bloque de soluciones. _____

9.- La miel cremosa para untar en el pan. Es una acción BLOQUE PROPUESTA DE VALOR: _____

10. ***Guy Kawasaki*** *en su libro* ***El arte de construir***, establece que se debe establecer las normas éticas y Morales más elevadas para tus empleados. _____

LIVEWORKSHEETS