Aplicamos el modelo de negocios Lean Canvas (Parte I)

DÍAS 4 Y 5

Actividad: Analizamos el modelo de negocios Lean Canvas (día 4)

Actividad: Formulamos las hipótesis del lienzo Lean Canvas: segmento de clientes, problemas, propuesta de valor y soluciones (día 5)

¡Hola!

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

En la presente guía, continuarás formulando el modelo de negocio de tu proyecto de emprendimiento, redactando las hipótesis de los bloques del modelo de negocios Lean Canvas, correspondientes esta vez a problemas, soluciones, propuesta de valor y segmento de clientes.

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

¡Empecemos!

PRIMERO, ¿QUÉ NECESITAMOS?

- Tu portafolio
- Cuaderno u hojas de papel, ¡si 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?

Tu proyecto de emprendimiento todavía no tiene un modelo de negocio, estás empezando a formularlo, sin embargo, existen herramientas que facilitarán tu labor; 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, validarlas y reajustarlas en el "campo" con posibles clientes, hasta encontrar el modelo de negocio adecuado que responda con éxito a las demandas de un segmento de clientes específico. En función a ello, te proponemos dos actividades:

LIVEWORKSHEETS

En la primera actividad, analizarás el modelo de negocio Lean Canvas. En la segunda actividad, tu reto será formular las hipótesis del lienzo Lean Canvas: segmento de clientes, problemas, propuesta de valor y soluciones.

Tienes 40 minutos para trabajar cada actividad.

¿Preparada/o?

Actividad — Analizamos el modelo de negocios Lean Canvas[1] (día 4)

¡ATENTA/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 útiles que utilizarás.

Nos informamos

(Puedes leer o escuchar la siguiente situación)

El lienzo del modelo de negocios Lean Canvas se centra fundamentalmente en entender el problema o necesidad del cliente, para luego poner el foco en el diseño del producto; el lado derecho del gráfico representa al segmento de mercado (también denominado segmento de clientes), mientras que el lado izquierdo del gráfico muestra el producto que resuelve los problemas o necesidades. Está constituido por nueve segmentos, llamados "bloques", que son: segmento de clientes, problema, propuesta de valor, solución, canales, flujos de ingreso, estructura de costos, métricas clave, ventaja competitiva.

LIENZO LEAN CANVAS

<table>
<tr>
<td rowspan="2">PROBLEMA

Problemas top 3

(Alternativas)</td>
<td>SOLUCIÓN

3 Caracteristicas del producto/ servicio</td>
<td rowspan="2">PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA

Una frase clara, simple, sencilla que explique qué te hace especial y cómo vas a ayudar a tus clientes a resolver su problema.</td>
<td>VENTAJA ESPECIAL

Qué te hace especial/ diferente</td>
<td rowspan="2">SEGMENTO DE CLIENTES

Segmento objetivo

(Early adopters)</td>
</tr>
<tr>
<td>MÉTRICAS CLAVES

Actividades clave a medir</td>
<td>CANALES

Vía de acceso a clientes</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">ESTRUCTURA DE COSTES

Gastos</td>
<td colspan="2">FLUJO DE INGRESOS

Cómo vamos a ganar dinero</td>
</tr>
</table>

Fuente: https://innokabi.com/lienzo-lean-canvas-el-lienzo-de-los-emprendedores/

Consideraciones para atender nuestras diversas formas de aprender.

[1] Se trabaja una versión adaptada para los estudiantes de secundaria del país.

LIVEWORKSHEETS

Como observas o escuchas en el gráfico, trabajarás en esta guía redactando las hipótesis de cuatro bloques, para ello, primero te informarás sobre cada uno de ellos; luego, por medio de un ejemplo de un proyecto simulado de emprendimiento[2], estableceremos las hipótesis, lo cual te servirá para que continúes con el producto que vienes trabajando en tu proyecto.

Ash Maurya[3] es el creador del modelo de negocios Lean Canvas, por tanto, algunas de las definiciones o conceptos que se trabajan en esta guía y las próximas guías están basados, fundamentalmente, en sus trabajos y publicaciones como su libro *Running Lean*[4]. También se toman conceptos de Steve Blank[5] y de la metodología *Design Thinking* desde la perspectiva de IDEO[6].

A pesar de que podamos tener un producto o servicio que puede ser la solución a problemas o necesidades de los clientes, eso no es todo, Ash Maurya, dice: "tu trabajo no es crear la mejor solución, sino controlar la totalidad del modelo de negocio y hacer que todas las piezas encajen" (Maurya, 2014, p. 20) y esto es lo que nos facilita el Lean Canvas. Estas piezas son los 9 bloques, para lo cual, primero, establecerás supuestos o hipótesis y luego validarás en la práctica.

Consejos para formular el lienzo Lean Canvas:

- El consejo de Ash Maurya, es "Bosqueja tu Lean Canvas de una sentada" (Maurya, 2014, p. 34) y eso es lo que vas hacer; en esta ocasión, el objetivo en este momento es crear tu Lean Canvas, plasmar la instantánea de lo que tienes pensado, luego trabajas los elementos más arriesgados de la idea y, por último, salir a la calle y testear el modelo con otras personas (esto será más adelante, en la validación, ahora estás en la elaboración de supuestos, de hipótesis). En la primera "sentada" que vamos a realizar en esta guía, trabajaremos cuatro bloques del formato Lean Canvas, que son: segmento de clientes, problemas, soluciones y propuesta de valor.
- Sé conciso, las limitaciones de espacio del formato Lean Canvas te ayudan a que pongas solo la esencia de tu modelo de negocio.
- Piensa en el presente, no trates de predecir el futuro, lo cual es imposible, redacta según las cosas que sabes en el momento.
- Aplica un enfoque centrado en el cliente, Ash Maurya dice: si realizas "un simple ajuste en el segmento de clientes puede alterar completamente el modelo de negocio" (Maurya, 2014, p. 35).



[2] El único objetivo del "proyecto simulado" es mostrar la secuencia de los procedimientos que hay que seguir al trabajar con el lienzo del modelo de negocios Lean Canvas y no necesariamente mostrar una rigurosidad científica o tecnológica de la producción de los productos, en este caso de las colmenas de abejas. este proyecto lo seguiremos trabajando con los demás bloques en las siguientes guías.

[3] Ash Maurya autor del libro *Running Lean* creó el Lean Canvas. En febrero de 2010 publicó su libro en formato digital, donde compartió esa herramienta. Pero realmente consiguió repercusión cuando publicó la segunda edición de su libro como parte de "The Lean Series" editada por Eric Ries. En esta guía, trabajamos una adaptación para los escolares de secundaria del país.

[4] Maurya, A. (2014). *Running Lean. Cómo iterar de un plan A, a un plan que funciona*. Logroño, España: Universidad Internacional de La Rioja, UNIR.

[5] Blank, S. y Dorf, B. (2013). *El manual del emprendedor*. Barcelona, España: Ediciones Gestión 2000.

[6] IDEO es una empresa de diseño global. El año 1978, David Kelley estableció su firma de diseño, David Kelley Design (DKD). En 1991, David Kelley, Bill Moggridge y Mike Nuttall fusionaron sus compañías y llamaron a la nueva empresa IDEO.

LIVEWORKSHEETS

- Empieza por el problema y segmentos de clientes, según Ash Maurya: "El resto del Canvas suele girar, en mi opinión, en torno a la pareja «problema-segmento de cliente». Por eso los abordo juntos" (Maurya, 2014, p. 35).

Para aprender a utilizar el lienzo del modelo de negocio, vamos a recurrir a un ejemplo simulado:

- Un equipo de estudiantes, se han denominado "HONEY", han decidido emprender actividades relacionadas con la apicultura que es su campo de interés, algunos de los integrantes del equipo tienen padres o familiares que manejan algunas colmenas de abejas.

  Se han organizado como equipo a través del WhatsApp y han tenido su primera reunión vía videollamada. Uno de los acuerdos que han tomado es elaborar un lienzo de modelo de negocio, en su versión de supuestos o hipótesis.

Ahora, redacta en no más de 6 líneas una breve descripción de tu idea de proyecto, de acuerdo al ejemplo anterior:

¡Muy bien!

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

Actividad — Formulamos las hipótesis del lienzo Lean Canvas: segmento de clientes, problemas, propuesta de valor y soluciones (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 útiles que utilizarás.

Creamos

1. SEGMENTO DE CLIENTES:

Es importante dirigirse a un segmento de los clientes, no es posible ofrecer productos o servicios para "todos". Si hay que ofrecer, por ejemplo, productos en el rubro de vestidos, habrá que segmentar, si es ropa para niños, para adolescentes,

LIVEWORKSHEETS

para jóvenes, para personas adultas, etc. "Es imposible crear, diseñar y posicionar de manera eficaz un producto para todo el mundo" (Maurya, 2014, p. 33). Este autor pone el ejemplo de Facebook, que hoy tiene cerca de 500 millones de usuarios, pero que comenzó con un usuario especifico, los estudiantes de Harvard.

En el segmento de clientes, los datos demográficos pueden estar referidos a: información general sobre la edad, el sexo, lugar de residencia, ocupación, ingresos. Los datos psicográficos hacen referencia a la personalidad, estilo de vida, intereses, aficiones, valores.

Volvamos a nuestro ejemplo simulado del equipo de estudiantes "HONEY".

Ellos han redactado la siguiente hipótesis correspondiente al bloque segmento de clientes:

Madres de familia, entre 30 a 40 años de edad, tienen un promedio de tres hijos, con edades de 10 a 15 años, tienen vivos a sus padres y son turistas nacionales. Desean adquirir productos naturales que fortalezcan su sistema inmunológico, son personas de hábitos de alimentación saludable, actualmente tiene ingresos, trabajan en el sector público y continúan trabajando mediante el trabajo remoto.

Ahora, redacta la hipótesis del segmento de clientes, máximo en 5 líneas, teniendo como referente el ejemplo:



2. PROBLEMAS:

En este bloque también se deben poner las "alternativas existentes" que viene empleando el cliente, ten en cuenta que los clientes de alguna manera están solucionando sus problemas, no están esperando tu solución.

En este ejemplo, las "alternativas existentes" que viene utilizando el cliente, podrían ser:

- Miel líquida.
- Miel de caña de azúcar.
- Miel sin registro sanitario.
- Miel cristalizada.

Hay que establecer tres problemas supuestos (en el ajuste de la validación, estos pueden variar o continuar), por ejemplo:

- Existe desconfianza en su adquisición 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.

LIVEWORKSHEETS

Ahora redacta las hipótesis del bloque problemas ("tres problemas"), teniendo como referencia los ejemplos:

Redacta las "alternativas existentes" con las que actualmente los clientes solucionan sus problemas o necesidades, tomando como referente el ejemplo:

3. SOLUCIONES:

Las soluciones que plantees deben corresponder a los problemas planteados:

- Establecer controles de calidad que garanticen que los productos no sean adulterados.
- Mejorar la distribución de tal manera que se llegue a zonas que actualmente no se llega.
- Mejorar la presentación, no solo en el empaque, sino en variedad de tipos de miel para distintas formas de consumir.



Luego, redacta las soluciones en máximo 6 líneas, tomando como referencia el ejemplo:

LIVEWORKSHEETS

4. PROPUESTA DE VALOR:

Productos de las colmenas de abejas, con registros sanitarios y en presentaciones variadas, como miel crema para untar el pan.

Luego, redacta la propuesta de valor de tu proyecto en máximo en 3 líneas:

¡Excelente trabajo!, has comenzado a aplicar el lienzo del modelo de negocios a tu proyecto de emprendimiento.

¡Reflexionamos!

Vamos a recordar las ideas clave que aprendiste en esta guía:

- El **lienzo Lean Canvas** es una herramienta que se compone de 9 bloques.
- En el lienzo de la propuesta de valor, el lado derecho representa al segmento de mercado, también denominado segmento de clientes, y el izquierdo, al producto.
- El consejo de Ash Maurya, es "Bosqueja tu Lean Canvas de una sentada" (Maurya, 2014, p. 34), el objetivo es plasmar la instantánea de lo que tienes pensado, luego trabajas los elementos más arriesgados de la idea y, por último, sales a la calle a testear el modelo con otras personas.
- Sé conciso, las limitaciones de espacio del formato Lean Canvas te ayudan a que pongas solo la esencia de tu modelo de negocio.
- Piensa en el presente, no trates de predecir el futuro, lo cual es imposible, redacta según las cosas que sabes en el momento.
- Aplica un enfoque centrado en el cliente, comienza enfocado en el cliente. Ash Maurya dice: "si realizas un simple ajuste en el segmento de clientes puede alterar completamente el modelo de negocio" (Maurya, 2014, p. 35).
- Empieza por el problema y segmentos de clientes, según Ash Maurya: "El resto del Canvas suele girar, en mi opinión, en torno a la pareja «problema-segmento de cliente». Por eso los abordo juntos" (Maurya, 2014, p. 35).



¡Recuerda!

Sé creativa/o 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!

¡Tú eres valiosa/o!

LIVEWORKSHEETS



LIVEWORKSHEETS