B2 - FICHA DEL ESTUDIANTE N° 10 – TALLER DE CÓMPUTO

TEMA:	**Del problema a la oportunidad: articulamos el Design Thinking y el Lean Canvas para construir ideas de negocio**		
ÁREA:	Educación para el Trabajo		
NOMBRES			
COMPETENCIA:	**PROPOSITO**	**CRITERIO**	
Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social.	Relacionamos las etapas del Design Thinking con los bloques del Lean Canvas para transformar una necesidad identificada en una propuesta de emprendimiento organizada y con posibilidades de generar valor.	Relaciona adecuadamente las etapas del Design Thinking con los bloques del Lean Canvas.	
GRADO Y SECCIÓN	1.° de Secundaria " "	**FECHA**	__ / 06 /2026

Lee con atención "La historia de éxito de los Añaños"



La historia de la familia Añaños es una de las más impresionantes del país. Todo comenzó en Ayacucho (el departamento más afectado por la violencia terrorista en los ochentas). Al principio comercializaban gaseosas en botellas de cerveza, todo era muy artesanal. Debido a los saqueos constantes a los camiones repartidores, Ayacucho quedaba aislado comercialmente. Después se extendió a Huancayo, luego llegaron a Andahuaylas. El objetivo era ganarse un mercado en estas provincias donde las grandes marcas internacionales aún no estaban posicionadas. Sullana, Moyobamba, Tarapoto y Jaén fueron los siguientes lugares conquistados por las nuevas gaseosas a bajo precio. Llegan a Lima y después logran internacionalizar su marca, primero en México y luego en otros países de América, Asia y Europa, demostrando que cuando piensas en grande no tienes límites, en el 2010 se convirtió en el partner regional del Fútbol Club Barcelona (España). Para los Añaños contar con marcas propias, como Kola Real, Agua Cielo o Sabor de Oro ha significado un punto a su favor. Gracias a ello, ahora pueden ser más competitivos con los precios, ya que no tienen que pagar derechos por el uso de las franquicias de las grandes marcas internacionales. Su eslogan lo dice todo: «Ofrecer calidad al menor precio». Los resultados saltan a la vista.

Ahora responde:

¿Cómo podemos saber si una idea realmente ayudará a las personas? .....

.....

¿Qué problema identificaron los emprendedores? .....

.....

¿Cómo descubrieron las necesidades de sus clientes? .....

.....

¿Qué solución ofrecieron? .....

.....

¿Creen que utilizaron procesos similares al Design Thinking? .....

.....

Relaciona ¿Cómo podrían organizar su idea mediante un Lean Canvas?

1. PROBLEMA
2. CLIENTES
3. PROPUESTA DE VALOR
4. SOLUCIÓN
5. CANALES
6. FLUJOS DE INGRESOS
7. COSTOS
8. VENTAJA ESPECIAL
9. MÉTRICAS CLAVES





Si ya identificamos un problema mediante Design Thinking, **¿cómo organizamos esa información para convertirla en una propuesta de emprendimiento viable? ¿Podría una idea innovadora fracasar si no se organiza adecuadamente en un modelo de negocio?**

LIVEWORKSHEETS