

Actividad 1: Ubica en el lienzo las hipótesis falsables de la idea

“kit publicitario dirigido a

los artesanos para mejorar su presencia en redes sociales con publicaciones y reels atractivos”. Un equipo de estudiantes, de tercer grado de la IE JEC “Nuestra señora del Carmen” se han denominado equipo “Emprendedores 3.0”, han decidido emprender actividades relacionadas con promocionar los emprendimientos de su comunidad, que es su campo de interés; algunos de los integrantes del equipo tienen familiares que manejan negocios pequeños. Se han organizado como equipo y han tenido su primera reunión. Uno de los acuerdos que han tomado después de elaborar el lienzo de modelo de negocio, es validar los bloques con supuestos o hipótesis falsables.

Lienzo de Lean Canvas				
PROBLEMA ¿Qué problema se quiere solucionar? 	SOLUCIÓN ¿Cómo resolvemos el problema? 	PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA ¿Qué hace especial nuestro Producto Mínimo Viable? 	VENTAJA ESPECIAL ¿Qué nos hace difícil de copiar? 	SEGMENTO DE CLIENTES ¿Quiénes sufren el problema?
	MÉTRICAS CLAVES ¿Cómo medimos el éxito de nuestro Producto Mínimo Viable? 		CANALES ¿Cómo llegamos a los clientes? 	
ESTRUCTURA DE COSTES ¿Cuáles son los gastos principales? 			FLUJO DE INGRESOS ¿Cómo obtendremos ganancias? 	

A

Si durante el primer mes al menos 10 artesanos utilizan el kit y sus publicaciones obtienen más interacciones, validaremos nuestra propuesta.

C

Si ofrecemos el kit en preventa a S/ 25, al menos 10 artesanos estarán dispuestos a comprarlo.

E

Si comparamos nuestro kit con otras opciones, al menos 7 de cada 10 artesanos lo preferirán por ser práctico y fácil.

G

Si 10 artesanos prueban el kit durante una semana, al menos 7 crearán y publicarán contenido usando sus recursos.

I

Si entrevistamos a 10 artesanos, al menos 7 confirmarán que les cuesta crear contenido atractivo para redes sociales.

B

Si calculamos correctamente nuestros costos y vendemos 15 kits, podremos cubrir el 100 % de los gastos y generar utilidad.

D

Si publicamos en dos grupos de WhatsApp y participamos en una feria artesanal, al menos 10 artesanos mostrarán interés en el kit.

F

Si mostramos el kit (demo) a 10 artesanos, al menos 7 dirán que les parece útil y fácil de usar.

H

Si encuestamos a 15 artesanos que usan redes sociales, al menos 10 dirán que desean mejorar su presencia digital.