

1° y 2° grado: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO**SEMANA 14 – GUÍA DE APRENDIZAJE
MI MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS
PARTE I****DIA 1**

Actividad: Analizamos la opción válida de nuestro modelo de negocio

Actividad: Elaboramos el Lienzo del modelo de negocios lean canvas.

Actividad: Demostramos lo aprendido (Reto de aprendizajes)

**Hola chicos y chicas de secundaria del Perú**

Hoy iniciamos una nueva sesión de aprendizaje de aprendo en casa promovido por el Ministerio de Educación del Perú para que desarrollando sus capacidades para ser un gestor de proyectos de emprendimiento y se preparen para el mundo del trabajo.

Esta sesión de aprendizaje es para las chicas y chicos de primer y segundo grado de secundaria del área de Educación para el trabajo.

¡Empecemos!**¿QUÉ NECESITAMOS?**

- Cuaderno u hojas, mejor si son reciclados!
- Lápices y lapiceros de colores.
- Mucha reflexión.
- Mucha creatividad.
- Involucrar a mi familia.

¿QUÉ HAREMOS?

- En la primera actividad, analizaremos cual es la opción válida para un plan de negocio o modelo de negocio, considerando las fases creativas y las ideas novedosas considerando la metodología Lean StartUp
- En la segunda actividad, elaboraremos el lienzo del modelo de negocio **lean canvas** desde el punto de vista del producto y así mismo detallaremos cada uno de sus bloques, sus características y cual es su labor de nuestro lienzo del modelo de negocio LEAN CANVAS.

RECUERDA**RECOMENDACIONES**

Lávate las manos frecuentemente con agua y jabón, mínimo 20 segundos.



Evita tocarte los ojos, la nariz y la boca con las manos sin lavar.



Cúbrete la nariz y boca con el antebrazo o pañuelo desechable, al toser o estornudar.



Evita el contacto directo con personas con síntomas respiratorios.



¡ATENCIÓN (A)!, QUE AQUÍ ENTREMOS DE LLENO AL DESARROLLO

La semana que pasó realizamos un perfecto ENCAJE entre lo que deseaba el cliente de un producto y lo que la propuesta de valor tenía para ofrecerle.

por ejemplo, ofrecerle más alegría de la que ya tenía al usar el producto o si el producto lo ocasionaba algunos problemas; quizás algún molestias o dolor, pues brindarle a través de la propuesta las soluciones para sus problemas.

Ahora que ya tenemos una propuesta de valor lo que nos falta es vender el producto es decir comercializarlo.

- Ante ello surgen algunas preguntas; que estos dependerán de tu producto: ¿Lo veneración tiendas?, ¿lo venderás en las ferias?, ¿lo venderá a través de comercializadores?, ¿Cómo le asignaras un precio?, ¿cómo ganarás dinero?
- Y además de esto deberás plantearse otras interrogantes, como: ¿Debo hacer un plan de negocios?, ¿Debo hacer un modelo de negocios?

Cualquiera de las opciones es válido, en esta sesión de aprendizaje analizaremos contigo, cuál es la opción más conveniente. Un plan de negocios o un modelo de negocios y tú serás quien tome la decisión más correcta.

CONOCEMOS

- Ya hemos pasado por toda la fase creativa, han generado ideas increíbles, novedosas, fuera de lo común; para generar esas ideas nos hemos basado principalmente en la auto confianza en creer en uno mismo...
- Al respecto David Kelly empresario estadounidense fundador de la firma de diseño IDEO y profesor de la **Universidad** de Stanford, nos dice que “el verdadero valor de la creatividad no surge hasta que eres lo suficientemente valiente como para actuar sobre tus ideas, esa combinación de pensamiento y acción define la confianza creativa, la capacidad de generar nuevas ideas y el coraje de probarlas”.
- Ha llegado el momento de demostrar su coraje de que tus ideas creativas pasen a ser probadas y aceptadas o rechazadas por el público, si son rechazados será un aprendizaje son aceptados muy bien sigue esforzándote, en ambos casos siempre persevera y vuelve a empezar si es necesario, asume riesgos guíate del pensamiento que dice: *“En un mundo que cambia muy rápido, la única estrategia que garantice que fracasaras, es no correr riesgos”*

Empezamos!!!

ACTIVIDAD

Analizamos la opción válida de nuestro modelo de negocio



Piensa por un momento en una gran empresa que funciona en tu comunidad o localidad desde hace años, quizás una que ya funcionaba antes de que nacieras, esa empresa tiene procesos es decir día tras día en la práctica hace lo mismo por lo tanto es una empresa clasista.



La diferencia de esa empresa, contigo es que esa empresa clásica ya existente impone sus soluciones porque ya tiene un mercado ganado muchos años, mientras que alguien que empieza como tú, tiene que buscar cuál es el producto más adecuados para comercializar, **tiene que buscar un mercado**, es decir a quienes les venderá el producto y tiene que saber cuál será el canal de venta, es decir cómo será la distribución del producto hasta llegar al usuario final.



Es posible que aún no tengas del todo claros algunos aspectos del emprendimiento para personas como tú que precisamente quieren emprender surgen los modelos de negocios y se dejan de lado los planes de negocios que son documentos propios de empresas que ya existen.



Steve Blank emprendedor estadounidense conocido por fundar varias empresas de consultoría y tecnología y además profesor de Stanford, dicen que los proyectos que empiezan necesitan otros conocimientos distintos a las empresas ya establecidas.

Por lo tanto, a tu primer proyecto de emprendimiento debes aplicarle conocimientos distintos a los que se necesitan en las empresas clásicas o ya establecidas.



En esta sesión y en la siguientes emplearemos la metodología **Lean StartUp**:



La metodología apunta a acortar los ciclos de desarrollo de productos adoptando una combinación de experimentación impulsada por hipótesis para medir el progreso, lanzamientos de productos iterativos para ganar valiosa retroalimentación de los clientes y aprendizaje validado para medir cuánto se ha aprendido. adaptada al nivel escolar, de la cual emplearemos dos elementos básicos :

1

El primero el lienzo del modelo de negocios

2

y el segundo el desarrollo de clientes



Comenzaremos en ésta y en las próximas sesiones de aprendizaje con el lienzo del modelo de negocios.

Seguro se preguntarán qué es el lienzo de modelo de negocios



El lienzo de modelo de negocios:

Es un resumen que expone al mismo tiempo lo que haces (o quieres hacer), y lo que debes hacer para lograrlo.



A ver chicas y chicos se acuerdan del lienzo de la propuesta de valor, ¿en cuántos papelotes se construía?

EN UNO VERDAD.... **Correcto!!**

De igual manera para **elaborar el lienzo de modelo de negocios**, sólo se necesita un **papelón** y cuando lo dibujes por primera vez como ahora lo vas a dibujar **en una hoja de cuaderno** si de sencillo.





Pero antes de dibujar tienes que saber que existen **dos formatos** conocidos en modelos de negocios:

- El primero se llama **modelos de negocios canvas**.
- El segundo **modelo de negocios lean canvas**



Lógicamente surgen algunas preguntas: ¿En qué se diferencian ambos modelos? ¿Con cuál de ellos trabajaremos? Y ¿por qué?

Voy a argumentarte y fundamentar sobre ello y cada uno de ustedes sacará sus conclusiones.



Volvamos a recordar el lienzo de la propuesta de valor de la semana pasada, **en el lado derecho** que coincide con tu mano derecha **estaba el segmento del cliente o del mercado** y en el **lado izquierdo** al otro lado estaba el **producto o la propuesta de valor... Verdad? Correcto!!!**



En el lienzo del modelo negocios CANVAS: Se visualiza de manera global en un lienzo dividido en los principales aspectos que involucran al negocio y la distribución es así que en el lado derecho está el mercado o el cliente y en el lado izquierdo esta la empresa. **Es la herramienta para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada.**

Mientras que en **el lienzo del modelo de negocios LEAN CANVAS:** la distribución es está en el lado derecho está el mercado o el cliente y en el lado izquierdo está el producto. **Es una herramienta estratégica empresarial, que permite analizar de manera visual nuestro modelo de negocio para aumentar sus probabilidades de éxito**



Si te ofrecieran estos **dos lienzos ¿con cual sería conveniente trabajar?** haber chicas y chicos analicemos cual sería la mejor opción...

Muchos de ustedes seguro que están pensando trabajar con el modelo de negocios LEAN CANVAS

¿Porqué?



Porque en el CANVAS el lado **izquierdo de está dedicado a la empresa**, mientras que en el LEAN CANVAS ese mismo lado **está dedicado al producto** y nosotros no tenemos una empresa, **tenemos un producto.**

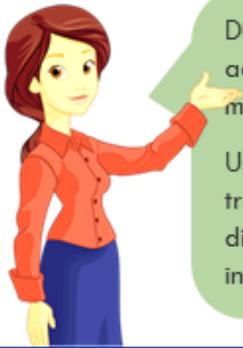
Excelentes chicos ustedes son bastante geniales y están super atentos.



Es efectivamente, **como bien pensaron cada uno de ustedes**, ésa es la gran diferencia, **todavía ustedes son un equipo y no una empresa.**

A la hora de completar **el lienzo del modelo** tendrán mayor **preocupación por el producto**, no podrían completarlo como empresa por qué aún no los son.





Dicho de otro modo que el modelo de negocios CANVAS es más adecuado para empresas, mientras que el modelo de LEAN CANVAS es más adecuado para los que se inician en el mundo de los negocios.

Ustedes por ahora tienen únicamente su **propuesta de valor**, obtenida al trabajar el **lienzo de la propuesta de valor**, estoy seguro de que algún día varias y varios tendrán una o muchas empresas por el momento para iniciarse es mejor hacerlo con el **modelo de negocios LEAN CANVAS**.



ACTIVIDAD

Elaboramos el lienzo del modelo de negocios lean canvas.



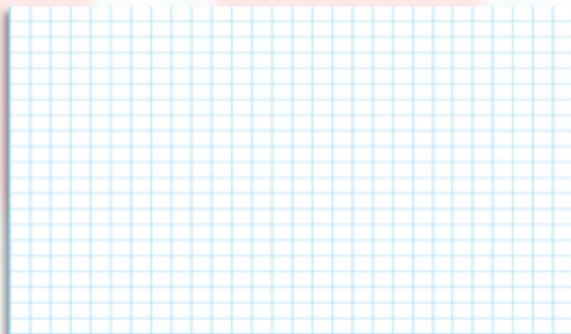
Listo pasemos a dibujar el **lienzo del modelo de negocios LEAN CANVAS**

Tomó una hoja de cuaderno o un papel bon tamaño A4, lápiz o lapicero y una regla de 30 centímetros. Para ello les doy unos minutos para conseguir sus materiales, si no los tienes puedes calcular el tamaño sin la regla.



Bueno veo que todas y todos están esperando para comenzar genial empecemos

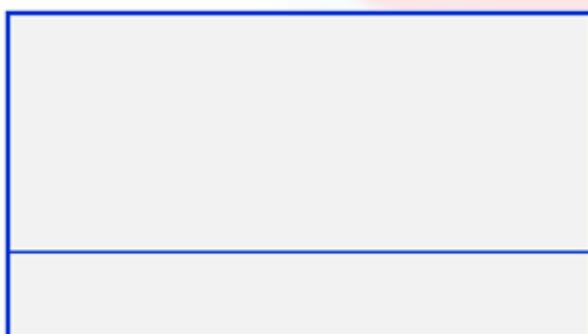
Primero coloca la hoja echada de forma horizontal.



Ahora dibuja un rectángulo grande con sus cuatro lados prácticamente al borde del papel.



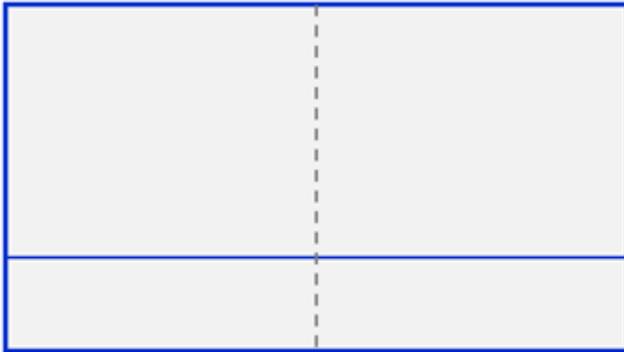
Ahora sigamos en la parte baja del rectángulo traza una línea horizontal que una los dos lados del costado el rectángulo, debes trazar esta línea a una altura de aproximadamente 5 centímetros desde la base, si no tienes una regla la distancia aproximada es del ancho de 3 dedos.



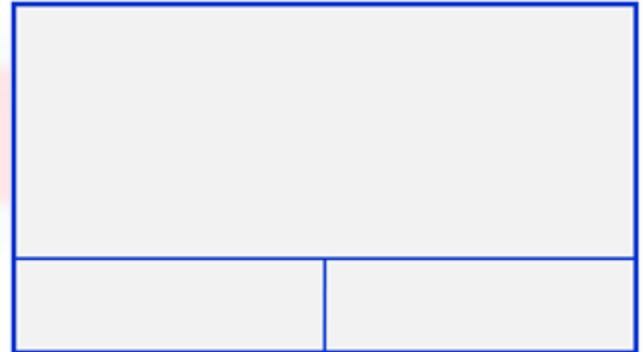
Muy bien ya tienes la **primera línea** trazada a 5 centímetros de la base que une los lados más angostos del rectángulo.



Ahora doble el papel por la mitad uniendo los lados menos anchos y después vuelve la expandirme. Tendrás una marca una huella que divide un lado el papel con el otro.



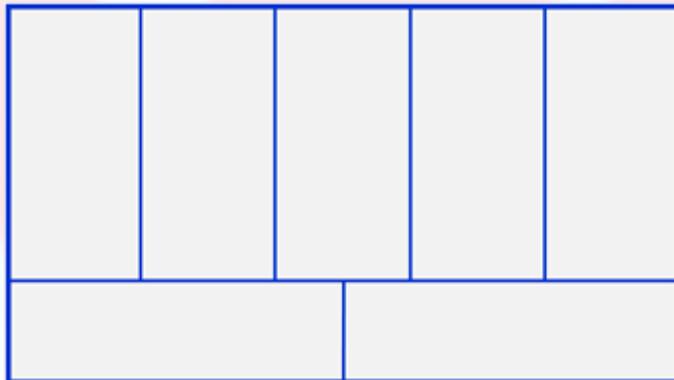
Observa el trazo horizontal que hiciste inicialmente, ahora divide lo trazando una línea por la huella doblada del papel que empiece en el borde inferior del papel y terminen en la línea que ya realiza.



Listo ahora ya tienes dos bloques así lo llamaremos bloques.

Excelente chicos y chicas... ya están avanzando en construir su **lienzo del modelo de negocios LEAN CANVAS**, Hasta ahora **faltaría siete bloques**, porque en total **son nueve bloques**, pero verás que será fácil hacerlos... **Continuemos!!**

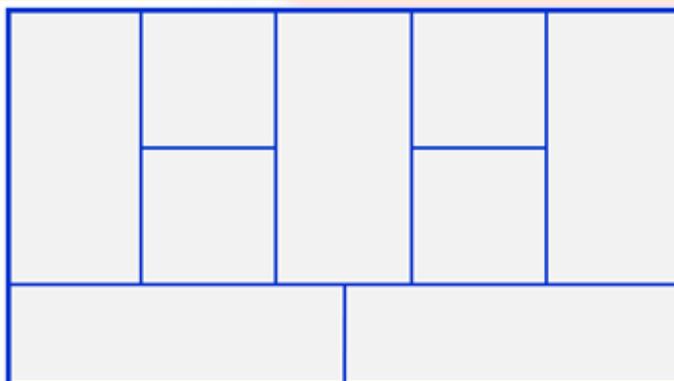
En la parte que no tiene líneas, traza cuatro líneas paralelas, que una la parte de arriba del rectángulo con la línea horizontal que trazaste inicialmente, estas líneas deben estar a una misma distancia entre ellas.



Bueno hasta el momento chicos y chicas, hasta ahora **tienes siete bloques**, donde **dos** están en la parte de abajo como rectángulos echados y **cinco** en la parte superior como rectángulos parados **nos faltan dos** recuerda que en total son nueve bloques.



Bueno como verás tienes cinco bloques verticales, ahora comenzando desde la izquierda a la derecha, traza una línea horizontal por la mitad, empezando por el segundo y el cuarto bloque, ojo sólo en el segundo y cuarto bloque.



Listo lo lograste ya tienes **los nueve bloques** de su modelo de negocios LEAN CANVAS.



Y al último bloque que todavía no tiene nombre ponle **PROBLEMAS**.

PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPUESTA DE VALOR ÚNICA	VENTAJA ESPECIAL	SEGMENTO DE CLIENTES
	MÉTRICAS CLAVE		CANALES	
ESTRUCTURA DE COSTOS		FLUJO DE INGRESOS		

Ya tienes tu lienzo del modelo de negocio LEAN CANVAS, Felicitaciones chicas chicas son unas campeonas y unos campeones.



Y ahora es momento de presentar a cada uno de **los señores bloques**, recuerdas que cada uno tiene un nombre. Ahora **explicaremos cada uno de ellos**, cuál es su labor en el lienzo del modelo de negocios. **Empecemos !!!**

El bloque segmento de clientes: en este bloque están los clientes sobre los que vas a trabajar también nos llaman mercado es muy importante porque sin clientes no hay negocio. (objetivos)

El siguiente es **el bloque problemas** en este bloque siempre debe haber tres problemas principales que se quieren solucionar con el producto o servicio. "que seríamos sin problemas verdad", no habría negocio... los problemas son oportunidades para buscar soluciones y generar una iniciativa.



El bloque propuesta de valor única es el que te diferencia del resto sin este bloque serías como los demás y convertiría sólo por precio con el de diferencias por qué ofreces lo que otras no ofrecen, cuando ya nos están copiando te renuevas y sigues diferenciándote

El bloque solución aquí identificar las soluciones que aportan tu producto o servicio a los tres problemas del bloque problemas (tres características del producto o servicio).

El bloque canales indica cómo vas a llegar a tu público objetivo cómo hacer llegar tu cliente cómo te vas a relacionar con ellos. (vía de acceso a los clientes)

En el Bloque flujo de ingresos determina sus cómo vas a ganar dinero es una parte muy importante de un negocio. (como vamos a ganar dinero)



En el bloque estructura de costos siempre anda preocupado por los gastos es necesario saber cuánto nos cueste el negocio para poder hacer los cálculos correspondientes.

El bloque métricas clave de aspectos que vas a necesitar medir y cómo vas a medirlos si no no sabremos si estamos yendo bien o yendo mal, siempre es importante saber cómo te va y cómo lo vas a medir.

y para terminar el bloque ventaja especial pues éste es el que muestra tu característica súper especial como lo dice su nombre la ventaja sobre otros productos. (que te hace especial o diferente)



** Realmente todos son fenomenales todos **muy importantes** algunos nos dicen más cosas que otros, **pero cada bloque** es muy entregado en sacar adelante el proyecto de emprendimiento, **fantástico seguimos avanzando** en la elaboración del lienzo de modelo de negocio hoy también han estado geniales dibujando lienzos felicitaciones chicas y chicos.



Bien chicas y chicos hemos llegado al final de la clase de hoy, de educación para el trabajo, **REPASEMOS BREVEMENTE LO QUE APRENDIMOS HOY :**



- ✓ Hemos aprendido, que para emprender nuestro proyecto de emprendimiento, debemos **aplicar la metodología Lean StartUp** empleando los dos elementos básicos:
 - Primero el lienzo del modelo de negocios
 - y segundo el desarrollo de clientes.
- ✓ Aprendimos también que los proyectos que nacen o son nuevos no debe trabajarse con planes de negocio sino **con modelos de negocios**, que entre los modelos de negocios existen dos modelos:
 - Modelo CANVAS
 - Y el modelo LEAN CANVAS.
- ✓ A si mismo aprendimos debemos trabajar con el LEAN CANVAS porque está orientado el producto y no a la empresa como el caso del modelo CANVAS.
- ✓ Por otro lado, aprendimos y dibujamos el lienzo del modelo de negocios LEAN CANVAS con sus 9 bloques cada uno con sus respectivos nombres:
- ✓ luego pusieron un nombre a cada bloque según correspondía estos lo que son [1]el bloque segmento de clientes, [2]el bloque problema. [3]El bloque propuesto de valor única. [4]El bloque solución. [5]El bloque canales, [6]el bloque flujos de ingresos, [7]el bloque estructura de costos, [8]el bloque métricas clave y [9]el bloque ventaja especial
- ✓ Finalmente aprendimos mediante un resumen lo que se trabaja en cada bloque.



Excelente trabajo recuerda sé creativo creativa y organizar elaborado utilizando el material que tengas a tu alcance asimismo comparte su trabajo con familias y no te olvides de guardar lo que has hecho en tu portafolio y enviar tus evidencias a través del grupo de WhatsApp del área de educación para el trabajo.



PERÚ

Ministerio de Educación



APRENDO en casa

1° y 2° grado: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

SEMANA 14 – RETO DE APRENDIZAJE MI MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS PARTE I

RETO 1

Demostramos lo aprendido.

Chicas y chicos ha llegado el momento de conocer cuales son los retos para cada uno de ustedes. **Empecemos!!**

1

Menciona cuales son los dos elementos básicos StartUp

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
-------------------------------	-------------------------------

2

Describir la diferencia entre el modelo CANVAS Y el modelo LEAN CANVAS

★	Canvas	★	Lean Canvas
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>			

3

Menciona cuales son los nombres de los bloques del lienzo del modelo de negocios LEAN CANVAS.

<hr/>



RETO 2 Demostramos lo aprendido.



En una hoja de **su cuaderno u otra**, dibuja el lienzo del modelo de negocios LEAN CANVAS **con sus 9 bloques**, y luego ubicar el nombre a cada bloque según corresponda.



LIENZO LEAN CANVAS

PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPUESTA DE VALOR ÚNICA	VENTAJA ESPECIAL	SEGMENTO DE CLIENTES
	MÉTRICAS CLAVE		CANALES	
ESTRUCTURA DE COSTOS			FLUJO DE INGRESOS	

Excelente trabajo recuerda sé creativo creativa y organizar elaborado utilizando el material que tengas a tu alcance asimismo comparte su trabajo con familias y no te olvides de guardar lo que has hecho en tu portafolio y enviar tus evidencias a través del grupo de WhatsApp del área de educación para el trabajo.

