

3°, 4° y 5° grado: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

SEMANA 14 – GUÍA DE APRENDIZAJE
MI PRIMER PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO
PARTE VI

DIA 1

Actividad: Analizamos las reglas de desarrollo de Lean StartUp

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 continúes desarrollando tus 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 tercer, cuarto y quinto 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 la metodología Lean StartUp de Steve Blank en una versión adaptada para el ámbito del nivel de secundaria y las reglas del desarrollo de clientes.
- En la segunda actividad, elaboraremos el lienzo del modelo de negocio **lean canvas** denominada descubrimiento de clientes 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, terminamos la fase creativa donde trabajamos **Design Thinking**, e la fase evaluar y con ello ya tenemos **el prototipo**.
- Ahora entramos a otra fase muy fascinante que es la de **convertir nuestro prototipo en ingresos**, el prototipo deja de llamarse así y pasar a llamarse simplemente producto.
- Muchas personas tienen ideas brillantes, pero solo unas pocas las gentes de forma excepcional al igual que en la metodología del **Design Thinking**.
- **Steve Blank** profesor de Stanford University nos reta a que no pensemos en las ideas, sino en identificar problemas, necesidades o pasiones no resueltas en el mercado, o cuya solución se ha mejorado.
- Pensar en una solución identificarse el grupo de personas que teniendo sus problemas no saben cómo resolverlos, que estarían dispuestos a pagar por una solución, de esta interacción surgen las ideas de mejoras se pueden testear la utilidad y en definitiva una materia de hipótesis, que todo emprendedor o emprendedora tiene que validar antes de salir al mercado.

CONOCEMOS

- Considerando que en la actualidad los negocios en el país no sólo se desarrollan tradicionalmente a través de canales de distribución física, sino que cada vez más a través de la web y que además el aislamiento social ha vigorizado la comercialización a través de este medio, en todas nuestras regiones, hemos incluido estrategias que están centradas en los artículos que se movilizan comercialmente por canales físicos pero también otras estrategias centradas en los productos que se comercializan a través de canales web o móvil.
- Por eso chicas y chicos de secundaria de tercero cuarto y quinto a través de esta sección a partir de hoy también empezarán a conocer estrategias básicas del negocio el canal web y móvil ya no sólo estrategias centradas en canales fijo.
- Qué genial!!! tú serás una emprendedora o un emprendedor en canal físico y en canal web.

Empezamos!!!



ACTIVIDAD

Analizamos las reglas de desarrollo de Lean StartUp



Recordemos!!

En la última fase de **Design Thinking** que trabajamos la semana pasada sometiste a evaluación del prototipo gracias a ello ya contamos con un buen producto, ahora pasaremos a ver como obtenemos beneficios económicos con ese producto.

Sin embargo, antes de que salgas al mercado tienes que responder interrogantes cómo estás: **¿Dónde debo comercializarlo producto? ¿A qué precio debo venderlo?**



** Estas y otras preguntas las iremos resolviendo en las próximas semanas para ello, así como la fase creativa asumimos la metodología de **Design Thinking**, En esta etapa asumiremos la metodología **Lean StartUp** de Steve Blank en una versión adaptada para el ámbito del nivel de secundaria.





Ahora estimados estudiantes vamos a empezar conociendo las reglas del desarrollo de clientes elaborado por Steve Blank, él denomina el manifiesto del desarrollo del cliente.

Presentaremos una versión corta ya adaptada para ustedes chicas y chicos de secundaria.



Aquí va la primera regla **la realidad no está en la oficina está afuera**. los hechos están fuera de la oficina donde están los clientes dónde viven y trabajan así que es ahí donde tú debes ir, algunos prefieren las oficinas hacer trabajo de oficina, pero tú sal a la calle a buscar a los clientes eso es lo que separa a los ganadores de los perdedores.



Vamos con la siguiente regla **el fracaso es una parte integral de la búsqueda**. La única manera de encontrar el camino correcto es realizar diversos experimentos y tomar direcciones erróneas muchas veces pues equivocarte es parte del proceso de aprendizaje por lo tanto hay que aceptar el fracaso y seguir adelante.



Bien!! Ahora sigamos con la tercera Regal y dice **un plan de negocio no sobrevive al primer contacto con los clientes por lo que es necesario utilizar un lienzo del modelo de negocio**. Es importante planificar y organizar, ya es la única forma de sobrevivir en contacto con los clientes o usuarios.



Muy bien chicas chicos hasta aquí hemos conocido una parte **del manifiesto del desarrollo de clientes de Steve Blank** adaptado para cada uno de ustedes.

Qué les pareció... Excelente Verdad

** Recuerden dijimos que usaremos la metodología de **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. Esta metodología lo trabajaremos en dos etapas:

QUE ES LEAN STARTUP?

LEAN	+	START UP	=	LEAN STARTUP
Filosofía japonesa de producción cuyo objetivo es reducir el desperdicio de tiempo, esfuerzo, inversión. (lean = magro)		Es una organización temporal en busca de un modelo de negocio repetible y escalable		Filosofía de trabajo para crear un modelo de negocio escalable y repetible con una metodología que reduce el desperdicio



La primera se denomina descubrimiento de clientes



y la segunda validación de los clientes



Hoy comenzaremos por la primera **el descubrimiento de clientes:**

Y tiene cuatro fases.

Inicialmente ayuda a capturar la visión de los fundadores del negocio y a convertirla en una serie de hipótesis de un modelo de negocio. Después desarrolla un plan para probar las reacciones de los clientes ante esas hipótesis y transformarlas en hechos.



La **fase uno** se llama **determinar las hipótesis del modelo de negocio.**

Es la primera fase, hacia el descubrimiento de clientes, significa que debes planear tu modelo de negocios:

- Definir tu posible propuesta de valor de tu negocio
- Segmentar tu mercado objetivo
- Establecer tus posibles canales de distribución
- Especificar tus relaciones con el cliente
- Concretar costos y flujos de ingresos
- Determinar recursos y posibles socios

Para esta **fase** debemos tener primero nuestro **lienzo del modelo de negocios** y ahí poco a poco durante la semana que viene iremos determinando las hipótesis que ya les explicaré en qué consiste.



Por hoy debemos dibujar el lienzo y poner nombre a sus nueve bloques, ya lo verán cuando los dibuje.

El lienzo proporciona una imagen del modelo de negocio en una sola página.

Deben saber que existen dos lienzos de modelo de negocios parecidos:



En el lienzo del modelo negocios CANVAS: Es la herramienta para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada.

Mientras que en **el lienzo del modelo de negocios LEAN CANVAS:** Es una herramienta estratégica empresarial, que permite analizar de manera visual nuestro modelo de negocio para aumentar sus probabilidades de éxito



Nosotros usaremos **EL LEAN CANVAS**

la principal razón por la que no utilizaremos **el canvas** y preferimos el **lean canvas** es:

¿Por qué?



Canvas es más adecuado para trabajar con empresas

En cambio **el Lean Canvas** es más apropiado para proyectos que aspiran a ser empresas, pero que todavía no lo son, como es el caso de ustedes.



Excelentes chicos ustedes son bastante geniales y están super atentos.



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.



ACTIVIDAD

Elaboramos el lienzo del modelo de negocios Lean Canvas.



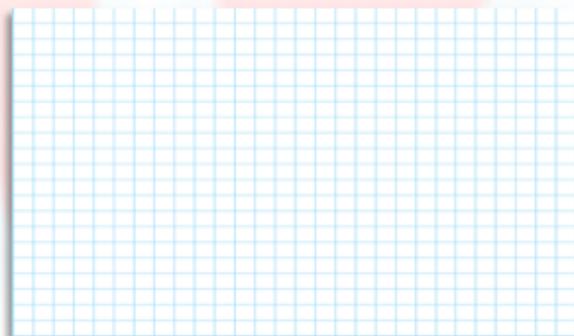
Pero vayamos directo dibujar, para aprender más, sobre este **lienzo del modelo de negocios LEAN CANVAS**

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.

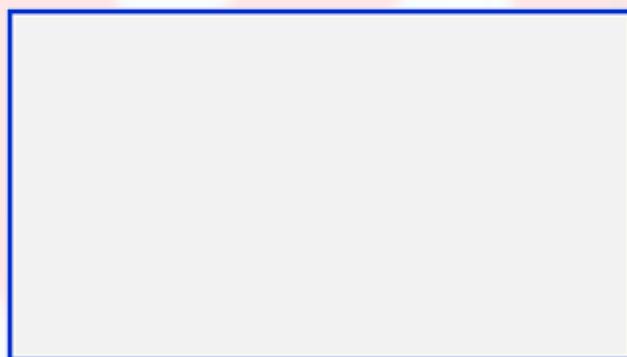


Bueno veo que todas y todos están esperando para comenzar genial empecemos

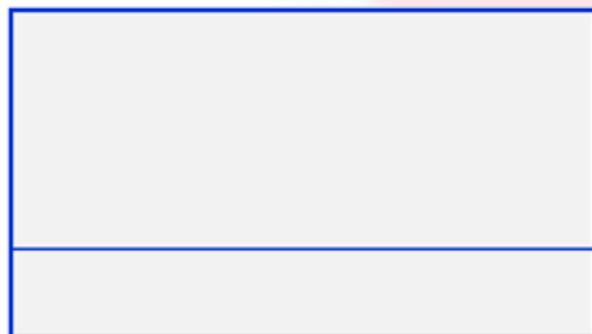
Primero coloca la hoja echada de forma horizontal.



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



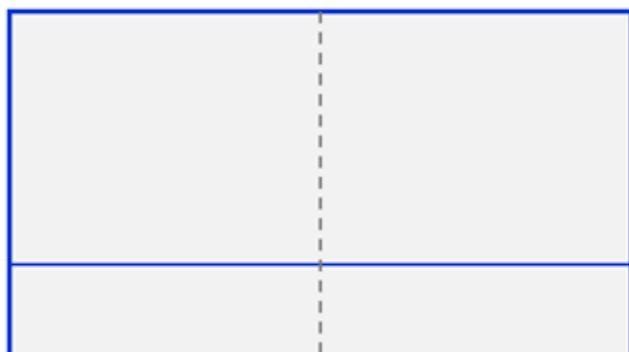
Ahora sigamos en la parte baja del rectángulo traza una línea horizontal que una los dos lados del costado el rectángulo, debes trazar esta línea a una altura de aproximadamente 5 centímetros desde la base, si no tienes una regla la distancia aproximada es del ancho de 3 dedos.



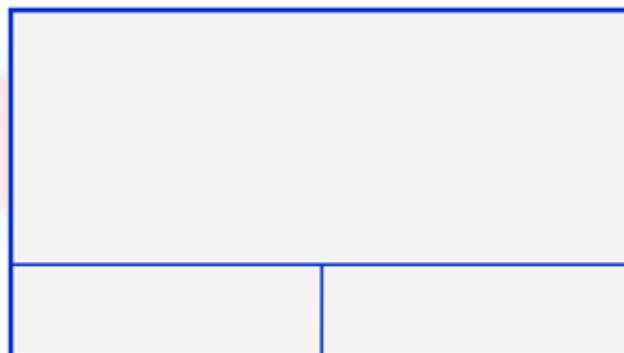
Muy bien ya tienes **la primera línea** trazada a 5 centímetros de la base que une los lados más angostos del rectángulo.



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.



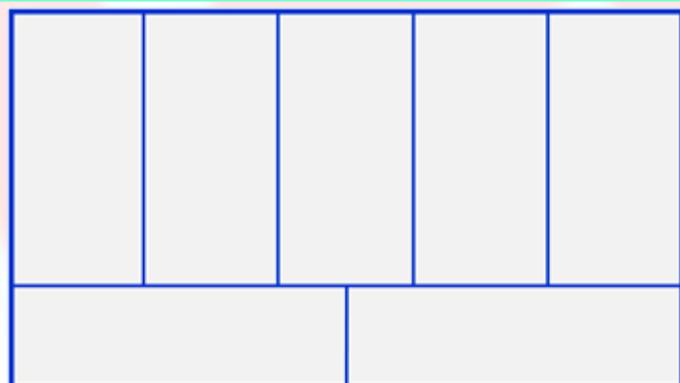
Observa el trazo horizontal que hiciste inicialmente, ahora divide lo trazando una línea por la huella doblada del papel que empiece en el borde inferior del papel y terminen en la línea que ya realiza.



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!!**

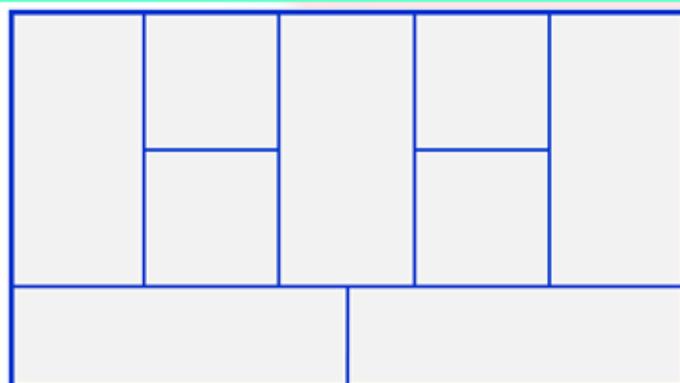
En la parte que no tiene líneas, traza cuatro líneas paralelas, que una la parte de arriba del rectángulo con la línea horizontal que trazaste inicialmente, estas líneas deben estar a una misma distancia entre ellas.



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.

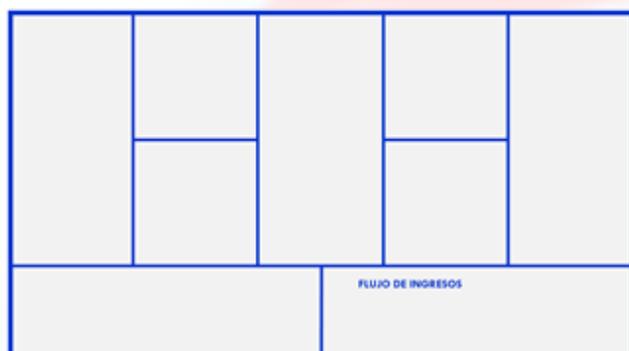




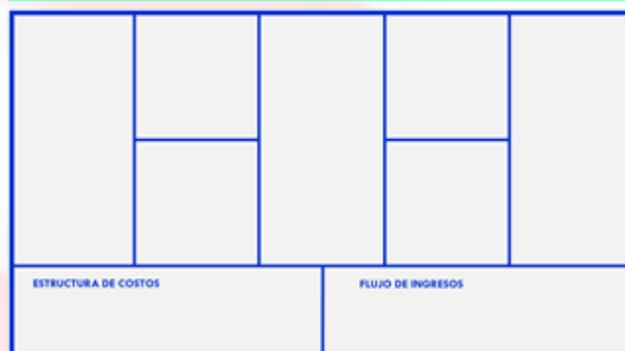
Ahora lo que haremos será nombrar cada bloques, es decir, **los 9 bloques** deberán tener sus respectivos nombres. **Comencemos!!!**



A los primeros bloques que trazaste al inicio, que están en la parte inferior derecha, ponerle como un hombre **FLUJO DE INGRESOS**.

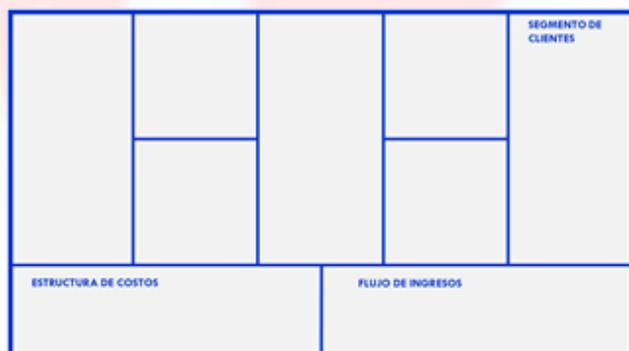


Al bloque que está en la parte baja, pero hacia tu mano izquierda ponle como nombre **ESTRUCTURA DE COSTOS**.



** Ahora pondremos los nombres a **los bloques verticales** que trazas empecemos por los que están hacia tu derecha.

Al primer bloque vertical de la derecha ponle como nombre **SEGMENTO DE CLIENTES**.



En los bloques que siguen en el lado derecho son 2 al que está arriba pone como nombre **VENTAJA ESPECIAL**. Y al que está abajo ponle como nombre **CANALES**.



Continuemos ahora el bloque vertical que sigue que sería el del medio ponle como nombre **PROPUESTA DE VALOR ÚNICA**



Y en el lado izquierdo tienes dos bloques uno sobre otros al que está arriba pone como nombre **SOLUCIÓN**. Y al que está debajo pone como nombre **MÉTRICAS CLAVES**.



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: aquí trabajas con los clientes, pero aquellos que están dispuestos interesados en su propuesta de valor, en inglés se les dice **Early adopters** o sea los primeros en adoptar, serán tus primeros seguidores que estaban encantados con su propuesta de valor.

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 canales son un medio de acceso hacia los clientes. ¿A través de canales vas a vender?, ¿a través de canales vas a comunicarte con que segmentos de clientes? ¿a través de que canales vas a captar a nuevos clientes? (vía de acceso a los clientes)

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



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).



En el **bloque estructura de costos** aquí debe recoger todo lo que te generara gastó en lanzamiento y la puesta en marcha del negocio. Es necesario saber cuánto nos cueste el negocio para poder hacer los cálculos correspondientes.

El **bloque métricas clave** aquí vas a necesitar medir y cómo vas a medirlos, si no sabemos si estamos yendo bien o yendo mal, siempre es importante saber.

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 :**



Hoy aprendimos cosas súper interesantes para que continúes elaborando tu primer proyecto de emprendimiento y las vamos a regar juntos

- ✓ Así como la fase creativa asumimos la metodología del **Design Thinking**. en esta etapa asumiremos la metodología **del Lean StartUp de Steven Blank** en una versión adaptada para el ámbito del nivel de secundaria.
- ✓ Aprendimos la siguiente regla del desarrollo de clientes elaborado por Steven Blank que él llama el manifiesto del desarrollo de clientes una versión adaptada para estudiar. **La realidad no está en la oficina que está afuera. El fracaso es una parte integral de la búsqueda. Un plan de negocio no sobrevive el primer contacto con los clientes por lo que es necesario utilizar un lienzo de modelo de negocio.**
- ✓ Aprendimos también que la principal razón por la que no utilizamos el canvas y preferimos el lean canvas es que el canba es más adecuado para trabajar en empresas en cambio el lean canvas es más apropiado para proyectos que aspiran a ser empresas pero que todavía no lo son como es el caso de ustedes.
- ✓ 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 campeones y campeonas, 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 portfolio y enviar tus evidencias a través del grupo de WhatsApp del área de educación para el trabajo.



PERÚ

Ministerio de Educación



APRENDO en casa

3°, 4° y 5° grado: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

SEMANA 14 – RETO DE APRENDIZAJE MI PRIMER PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO PARTE VI

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 las dos etapas de StartUp

<p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>	<p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>
---	---

2

Menciona y representa mediante un dibujo cada regla **del manifiesto del desarrollo del cliente**, de Steve Blank.



<p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>	
<p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>	
<p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p> <p>-----</p>	



3

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

Blank area with dashed lines for writing the names of the blocks of the LEAN CANVAS model.

RETO 2

Demostramos lo aprendido.



En un **papelote o una cartulina**, 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		