

1° y 2° grado: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

SEMANA 15 – GUÍA DE APRENDIZAJE
MI MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS

PARTE II

DIA 1

Actividad: Establecemos la secuencia de numeración de los bloques.

Actividad: Utilizamos el lienzo de modelo de negocio 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 desarrolles 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 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 el propósito es establecer el orden de los bloques según la secuencia de trabajo, considerando que al inicio debe estar dirigido a los posibles clientes más cercanos no debe abarcarse a un número elevado de clientes.
- En la segunda actividad el propósito es utilizar el Lienzo de negocio Lean Canvas inicialmente llenando como hipótesis y suposiciones, así mismo plantando primero sus posiciones demográficas y psicográficas de los clientes.

RECUERDA**RECOMENDACIONES**

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



Cúbrete la nariz y boca con el antebrazo o pañuelo desechable y evita contagiar a los demás.

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



Evita el contacto directo con personas con síntomas respiratorios.



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



- Para empezar la semana les voy a contar sobre un video que encontré YouTube donde se narra la historia de Mariana Mariana Ederly Migone, Mariana es una empresaria peruana que comenzó su negocio con S/. 00.00 de capital, a los 22 años se le ocurrió la idea de fabricar sus propios zapatos, y ahora fábrica para más de 28 marcas independientes en el Perú y también para el extranjero.
- Ella cuenta que las redes sociales fueron claves para su crecimiento, hoy emplea todas las aplicaciones que existen en la red para vender sus zapatos.
- Otro detalle importante que cuenta ella, es que se la pasaba todo el día con zapatero se les preguntaba de todo y dice que literalmente los volvía locos con sus preguntas, después iba con ellos a comprar los materiales de fabricación para que le enseñen donde comprarlos y como escoger.
- Cuenta que al principio entregaba sus modelos a los zapateros para que ellos los hagan, pero no cumplían con entregarle a tiempo sus encargos, por eso abrió su pequeño taller chorrillos.
- Mariana dice que zapatero hay en todos lados, pero buenos maestros zapateros, son muy pocos aparte de su labor como empresaria hoy dictan charlas a fin de motivar a las personas para que abran sus propios negocios y está muy contenta porque afirma que de esta manera ayuda a crear más trabajos para las peruanas los peruanos.



Que excelente emprendedora verdad... Toda una campeona.

CONOCEMOS



- La clave chicos y chicas como nos enseña Mariana, que es estar junto a los que producen y los clientes, la calle es el único lugar donde podemos aprender realmente a ser emprendedores no en la oficina.
- La metodología de Lean StartUp se basa en ello, en esta y las semanas que vienen veremos cómo aplicar el lienzo de modelo de negocio, trabajaremos las hipótesis que son solo suposiciones y luego verificaremos en la calle para saber si son correctas o no.
- Debido al aislamiento forzado en el que nos encontramos empieza a ser una buena idea plantearse diferentes maneras de acelerar la transformación digital de los pequeños negocios, que aún no están utilizando las plataformas digitales, para darse a conocer.
- ¿Han oído el término tienda nube? algunas tiendas están incursionando en este tipo de venta de productos a través de internet.
- Chicas y chicos ya no basta con conocer estrategias de venta sólo detrás del mostrador sino también a aprender desde el colegio estrategia de venta a través de la web, para vender los productos en su barrio o en su comunidad.



¡Átrévete emprendedora y emprendedor por qué tú puedes!!!

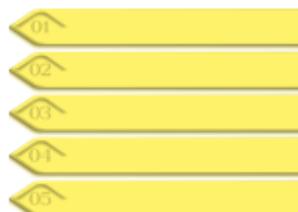
ACTIVIDAD

Establecemos la secuencia de numeración de los bloques.



Recordemos.. que la semana anterior construimos el lienzo de modelo de negocio y pusimos los nombres en cada uno de sus bloques que eran 9.

PROBLEMA	PROBLEMA	PROBLEMA DE VALOR PERDIDO	VALOR A OFERTAR	REVENIDO DE CANAL
CANALES			CANALES	
ESTRUCTURA DE COSTOS			FUENTE DE INGRESOS	



En esta sesión de aprendizaje comenzaremos a utilizar este lienzo, para conocer más el lienzo de modelo de negocio y cómo trabajar con él, vamos a ponerle un número a cada bloque como son 9 bloques vamos a numerar del 1 al 9.

Ahora empecemos leyendo los nombres de los bloques que ustedes colocaron la semana pasada vamos a leerlo, ahí los tienen ustedes en su papel o papelógrafo.



- Flujo de ingresos
- Estructura de costos
- Segmento de clientes
- Ventaja especial
- Canales

- Propuesta de valor única
- Solución
- Métricas clave
- Problema.



Los bloques se enumeran según la secuencia de trabajo, teniendo en cuenta las características.

Según ustedes ¿cuál de los bloques debe tener el número? ¿Cuál de ellos creen ustedes?



Excelentes chicos chicas, por ahí estuvieron pensando que hay que **empezar por el cliente**, ¿Es así o no?

Pues chicos y chicas sin cliente no hay nada... no hay negocio. entonces el bloque de **segmento de clientes** debe tener el número uno, Excelente estimados estudiantes el cliente es lo primero.

1

SEGMENTO DE CLIENTES



PRESTEN ATENCIÓN A LO SIGUIENTE Y LEAMOS:



Seth Godin es considerado uno de los teóricos del marketing más importantes del siglo XXI, él nos dice **no busques clientes para tus productos busca productos para tus clientes**” La diferencia parece sutil, pero es determinante al buscar clientes para los productos se aplicará un enfoque de ventas y los resultados eran de corto plazo, al buscar productos para los clientes que se adoptara un enfoque de mercado y se garantizaran resultados positivos en el largo plazo.

El bloque segmento de clientes debe estar dirigido el inicio a los más cercanos, no debe abarcar su número elevado de clientes.



Bueno seguimos nos quedan 8 bloques, ahora a cuál de ellos le pondremos el número 2 para continuar con la secuencia en el lienzo del modelo de negocio.

Pues el número 2 le corresponde al **bloque de problemas** porque lo que tenemos que solucionar son los problemas y las necesidades de nuestros posibles clientes

En este bloque se debe colocar **los 3 principales problemas** que tienen los posibles clientes los más cercanos recuerda que los clientes **no están interesados en los productos sino en resolver sus problemas**, eres tú quien debes ofrecerles productos para que resuelvan sus problemas.

2

PROBLEMAS



Ahora chicos chicas continuamos con el siguiente número, el número 3 estará la **propuesta de valor única**

3

PROPUESTA DE VALOR ÚNICA

Porque en realidad la propuesta de valor es la que resuelve los problemas del cliente.





Ahora estimados estudiantes continuaremos con el siguiente número, en este caso como ya tenemos los problemas y la propuesta de valor, el bloque que sigue será **solución** que se ubica en el número 4.

4

SOLUCIÓN

Pues como ya se conocen los 3 problemas de los clientes hay que colocar las 3 características que resuelven esos problemas a través de la propuesta de valor, Muy bien chicos y chicas, cada uno de ustedes están muy atentos y atentas.



Seguimos ahora ubicando al que le corresponde el número 5, en este caso estimados estudiantes el número 5 le corresponde al **bloque canales**

5

CANALES

Porque es momento de pensar cómo vamos a distribuir nuestro producto será reparto a domicilio se distribuirá en las ferias, etc.



Ahora solo nos quedan 4 bloques, a ¿cuál de los bloques creen ustedes chicos le corresponderá el número 6?

El número 6 debe corresponderle al bloque **flujo de ingresos**.

6

FLUJO DE INGRESOS

ya es hora de que sepamos cómo vamos a ganar dinero eso es un punto clave chicos y chicas.



Y ahora pasamos en lo siguiente, el número 7 que le corresponderá al **bloque estructura de costos**.

7

ESTRUCTURA DE COSTOS

pues necesitamos saber cuáles serán los gastos desde inicio verdad.



Ahora nos quedan sólo 2 bloques ventaja especial y métricas clave cuál será el bloque al que le corresponderá el número 8 en la secuencia a trabajar.

Pues el número 8 les corresponde a **métricas clave**.

8

MÉTRICA CLAVE

Porque tenemos que saber qué actividades debemos medir y de qué manera para ver cómo va el negocio, así mismo debemos tener unos focos indicadores claves que nos ayudan a tomar decisiones.





Y el último bloque **ventaja especial** que será el número 9

9

VENTAJA ESPECIAL

Es algo que haga destacar el producto pero que posiblemente se logre con el tiempo, por ahora lo dejaremos en blanco al momento de llegar los bloques



Listo chicas y chicos ya tenemos la secuencia de la numeración con la que vamos a seguir el establecimiento en esta etapa las hipótesis del lienzo del modelo de negocio, que dichas secuencias de números nos indican el orden en el que se deben rellenar los bloques.

ACTIVIDAD

Utilizamos el lienzo de modelo de negocio Lean Canvas.



Ya tenemos el lienzo de modelo de negocios LEAN CANVAS, enumerado según sus características y ahora debemos aprender a utilizarlo.

PRIMERO

Para el llenado de cada espacio debemos tener en cuenta, que se trabajará con datos supuestos o hipótesis.

SEGUNDO

Tus actividades que deseas emprender deben ser de tu campo de interés, así mismo viable, posible y debes considerar el contexto.



Por ejemplo

Un equipo de estudiantes denominado **emprendemos en casa**, han decidido emprender **actividades relacionadas con la apicultura**, qué es, de su campo de interés, algunos de los integrantes del equipo tienen padres y otros familiares que manejan apiarios pequeños.



Ellos se han organizado a través de WhatsApp y formaron el equipo ya han tenido su primera reunión por vídeo llamada, uno de los acuerdos que han tomado es **elaborar un lienzo del modelo de negocios** como están participando de las clases de aprendo en casa, decidieron seguir la secuencia de construcción del lienzo de modelo de negocio que propusimos aquí.

Así mismo, han tenido en cuenta que la miel y otros productos como el propóleo, el polen, o la jalea real; adicionalmente a sus propiedades alimenticias y de fortalecimiento del sistema inmunológico, también poseen propiedades que ayudan a calmar los episodios de estrés, ansiedad nerviosismo y depresión, logrando que nuestro estado de ánimo se mantenga en calma y lejos de cuadros de irritabilidad o tristeza que actualmente se están produciendo en el contexto de la pandemia por el nuevo coronavirus.





Ahora entonces comenzaremos por el bloque **uno, llamado segmento de clientes**

1

SEGMENTO DE CLIENTES

Para establecer el perfil de los clientes, en el establecimiento de las hipótesis y suposiciones deberán colocar dos tipos de datos:

1

Datos demográficos

Los datos demográficos supuestos, serán los siguientes: Información general sobre la edad, el sexo, el lugar de residencia, la ocupación y los ingresos.

2

Datos psicográficos

Los datos psicográficos: son los rasgos psicológicos hacen referencia a la personalidad y estilo de vida, los intereses, las aficiones y los valores.

Ambos datos serán supuestos, luego en el momento de la validación podrán aplicar **la técnica persona** o **la técnica mapa de empatía**, para los datos psicográficos. No olvidar que **la técnica del mapa de empatía** se utiliza en la fase definir y no en la fase empatizar.



Sabemos estimados estudiantes que al trabajar **el lienzo de modelo de negocios lean canvas**, al inicio sólo se dirige a un grupo pequeño de posibles clientes.

Entonces el **segmento de clientes** según nuestro ejemplo

Estará orientado a las **personas cercanas a los integrantes del equipo** que compran esporádicamente miel de abeja y el contexto actual desearían adquirir productos naturales entre ellos la miel de abeja u otros productos que se producen en un Apiario.



Por lo tanto el **bloque segmento de clientes o mercado** que tendríamos según el ejemplo sería el siguiente:

LIENZO LEAN CANVAS

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

- Amas de casas cercanas del equipo.
- De 30 a 40 años de edad con un promedio de 3 hijos de 10 a 15 años.
- Que tienen vivos a sus padres que son habitantes de la localidad.
- Ellas desean adquirir productos naturales que fortalezcan su sistema inmunológico.
- Prácticas hábitos de alimentación saludable.
- Actualmente tiene ingresos, por que se dedica a la agricultura familiar y continúan con sus actividades a pesar de la pandemia.





Buenísimo chicas y chicos, estoy seguro que cada uno de ustedes hoy se han divertido y fortalecido sus capacidades emprendedoras desarrollando todo la actividad en esta sesión de aprendizaje, seguimos avanzando en la elaboración del primer lienzo del modelo de negocios y lo están haciendo súper bien.



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



- Hoy aprendimos a establecer el orden de los bloques según la secuencia de trabajo.
- Por otro lado aprendimos que el bloque segmento de clientes está dirigido al inicio a los posibles clientes más cercanos no debe abarcarse a un número elevado de clientes.
- A si mismo aprendimos que en el bloque problemas se deben colocar los 3 principales problemas que tienen los posibles clientes.
 - Que para llenar el bloque uno segmento de clientes se deben plantear sus posiciones demográficas y psicográficas de los clientes.
 - Que los datos demográficos de deben ser edad sexo lugar de residencia ocupación ingresos.
- que los datos psicográficos hacen referencia a la personalidad al estilo de vida a los intereses y las aficiones y a los valores de los consumidores.
- Finalmente aprendimos que el lienzo de modelo de negocio inicialmente está constituido de hipótesis y suposiciones y que luego esta se debe validar, para saber cuándo de lo supuesto es cierto. De este modo el lienzo seguirá reajustan incorporando datos reales obtenido.



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.

1° y 2° grado: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

SEMANA 15 – RETO DE APRENDIZAJE
MI MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS
PARTE II

RETO 1

Demostramos lo aprendido.

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

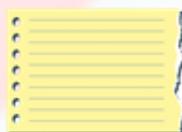
1

Dibuja en una cartulina o papelote el lienzo de modelo de negocio LEAN CANVAS y enumera los bloques siguiendo la secuencia establecida.



2

Redactar en post-its, o cartulina los datos demográficos y psicográficos supuestos, partiendo de la actividad que desees emprender y de tu interés.



3

Colocar dichos datos demográficos y psicográficos en el bloque uno es decir en el bloque segmento de clientes.

LIENZO LEAN CANVAS

PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPUESTA DE VALOR ÚNICA	VENTAJA ESPECIAL	SEGMENTO DE CLIENTES
	MÉTRICAS CLAVE		CANALES	<ul style="list-style-type: none"> • Amor de casa • De 20 a 40 años, educado con un promedio de 2 hijos de 10 a 15 años. • Que tienen vista a su lote con un terreno de 10 a 15 metros.
ESTRUCTURA DE COSTOS			FLUJO DE INGRESOS	

• Amor de casa
• De 20 a 40 años, educado con un promedio de 2 hijos de 10 a 15 años.
• Que tienen vista a su lote con un terreno de 10 a 15 metros.

• Ellos desean adquirir productos naturales que fortalezcan su sistema inmunológico.
• Prácticos hábitos de alimentación saludable.
• Actualmente "fuerza de ingreso", por que se dedican a la agricultura familiar y continúan con sus actividades a pesar de la pandemia.