

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

SEMANA 15 – GUÍA DE APRENDIZAJE  
MI PRIMER PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO  
PARTE VII

## DIA 1

**Actividad:** Establecemos la secuencia de trabajo en los bloques

**Actividad:** Rellenamos el lienzo de modelo de negocio

**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 el propósito es establecer la secuencia de trabajo con el fin de colocar las hipótesis en los bloques enumerando dichos bloques siguiendo la secuencia establecida.
- En la segunda actividad el propósito es utilizar el Lienzo de negocio redactando la hipótesis o suposición del primer bloque segmento de cliente, así mismo plantando las 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.

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



- En esta semana continuaremos con el lienzo del modelo de negocio LIN CANVAS, para trabajar con lin canvas hay que tener en cuenta que es una herramienta flexible no debemos obsesionados con hacer un modelo perfecto.
- Lo mejor es trabajar de forma interactiva, completando y ajustando cada bloque a media que pongamos a prueba nuestras hipótesis.
- **Ash Maurya** es el creador de lin canvas o lienzo lin. Lo construyó sobre la base del lienzo canvas, en una entrevista brindo respuestas muy valiosas. A continuación, algunas de ellas:
  - El propósito en mi vida es ayudar a más emprendedores a tener éxito.
  - Me preocupa malgastar mi tiempo, el tiempo es nuestro recurso más escaso.
  - Una idea que todo emprendedor debe conocer es ten fe en ti mismo no en tu idea.
  - El éxito para mí es la libertad para perseguir una vida con propósito
  - El desafío más grande no es que nos roban nuestras ideas, sino que nos escuchen.

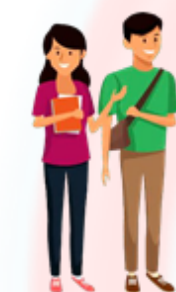


### CONOCEMOS



- **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.
- En el Perú **el emporio comercial de gamarra** se viene reinventando, los empresarios que allí trabajan están lanzando sus ventas Online, son cerca de 30000 empresarios que vendieran sus productos a través de la web.
- ¿Han oído el término tienda nube? algunas tiendas están incursionando en este tipo de venta de productos a través de internet.
- En esta sesión de aprendizaje proseguiremos con la construcción del lienzo del modelo de negocio y a si mismo estableceremos la secuencia de trabajo en los bloques donde trabajaremos el primer bloque de acuerdo con lo que establezca dicha secuencia.

¡¡Genial!! tú serás una emprendedora o un emprendedor en canal físico y en canal web.



### ACTIVIDAD

## Establecemos la secuencia de trabajo en los bloques



**Recuerden** que lo queremos es establecer, **son suposiciones hipótesis** que luego tendrán que irse mejorando y contrastando con la realidad por lo tanto el modelo de negocio irá variando hasta encontrar el modelo más adecuado..

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.

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



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 sus 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

El bloque segmento de clientes al inicio debe estar dirigido a los más cercanos, no pretendamos abarcar un número elevado de clientes, esto es lo que llamamos canal físico al que vamos a diferenciar del canal web.

PARA EL CASO DE CANAL WEB SE DEBE CONOCER LO SIGUIENTE, RESPECTO A LOS CLIENTES:

- cuánto tiempo están conectados durante el día.
- Se conectan desde su escritorio, desde su portátil o desde un dispositivo de mano en el camino a casa.
- Cómo se enteran de los nuevos productos.
- Son lectores habituales de revistas técnicas o de revistas del corazón o de sitios de comentarios sobre juegos o de jits de noticias
- Utilizan *Twitter* con frecuencia, leen *Twitter* 2 personas o de 50
- Envían mensajes de texto 2 veces al día o 100, a quienes.
- De dónde obtiene información sobre productos en general, con qué frecuencia y durante cuánto tiempo.



Como sabemos los negocios cada vez más se realizan vía web y debemos estar preparados para ese campo laboral.



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

Los clientes compran porque quieren resolver problemas o satisfacer necesidades, sus problemas se pueden identificar con una sencilla escalera de reconocimiento de problemas.

Un problema latente, tiene un problema, pero no lo sabe.

Un problema activo o urgente reconocer un problema están buscando una solución, pero no han hecho ningún esfuerzo para resolverlo.

Un problema pasivo sabe del problema, pero no están motivados o no son conscientes de la posibilidad de cambio.

Una visión tiene una idea para resolver el problema incluso ellos mismos han improvisado una solución, pero estarían dispuestos a pagar por una solución mejor.





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

3

PROPUESTA DE VALOR ÚNICA

Recordemos lo siguiente:

El producto resuelve un problema fundamental o satisface una necesidad principal del consumidor.

Cuando un producto resuelve un problema de los que quitan el sueño los clientes o de los que hacen perder ingresos o beneficios entonces las cosas están bien.

Por otra parte, no todos los productos solucionan problemas algunos proporcionan diversión información, reconocimientos, relaciones, etc.

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



**Por ejemplo** las redes sociales no resuelven problemas y tienen cientos de visitantes, satisfacen necesidades y deseos de los consumidores, aunque sea por diversión o por puro placer hay que reconocer que los consumidores necesitan una justificación para comprar.



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

## Rellenamos el lienzo de modelo de negocio



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 desees emprender deben ser de tu campo de interés, así mismo viable, posible y debes considerar el contexto.

### Por ejemplo

Un grupo de estudiantes de cuarto grado que comparten las mismas inquietudes, campos de interés referidos a la apicultura cuyos padres y otros familiares poseen algunas colmenas se han formado un equipo emprendedor al que han denominado ECOMIEL, establecerán su marca, su logotipo, su mantra, en general su imagen corporativa cuando se vayan consolidando y aprendiendo más sobre estos puntos en las sesiones de aprendizaje.



El equipo ha visto que ante la pandemia ocasionada por el COVID-19 muchas personas están consumiendo productos naturales para reforzar su sistema inmunológico uno de ellos es la miel y también otros productos procedentes de las colmenas las abejas.

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:

- 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.



Y por lo tanto estimados estudiantes todo los datos, ubicaremos en nuestro lienzo Lean Canvas, en la parte segmento de clientes.

## LIENZO LEAN CANVAS

PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPUESTA DE VALOR ÚNICA	VENTAJA ESPECIAL	<b>SEGMENTO DE CLIENTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Amas de casa cercanas del equipo.</li> <li>• De 30 a 40 años de edad con un promedio de 3 hijos de 10 a 15 años.</li> <li>• Que tienen vivos a sus padres que son habitantes de la localidad.</li> <li>• Ellas desean adquirir productos naturales que fortalezcan su sistema inmunológico.</li> <li>• Prácticas hábitos de alimentación saludable.</li> <li>• Actualmente tiene ingresos, por que se dedica a la agricultura familiar y continúan con sus actividades a pesar de la pandemia.</li> </ul>
	MÉTRICAS CLAVE		CANALES	
ESTRUCTURA DE COSTOS			FLUJO DE INGRESOS	





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 cosas muy interesantes para que continúen elaborando su primer proyecto de emprendimiento y las vamos a recordar juntos:

- Aprendimos a establecer la secuencia de trabajo con el fin de colocar las hipótesis en los bloques para ello enumeramos estos bloques siguiendo la secuencia establecida.
- Por otra parte, aprendimos que trabajar con un segmento de clientes del canal físico es muy diferente a trabajar con un segmento de clientes de canal web.
- De igual manera también que en el canal web debemos conocer cómo interactúan los clientes en la red.
- También aprendimos que hay una escala de reconocimiento de problemas son los siguientes:
  - ✓ Un problema latente
  - ✓ un problema pasivo
  - ✓ Un problema activo
  - ✓ una visión.
- Aprendimos además que los clientes compran porque en resolver sus problemas o satisfacer sus necesidades y que hay que reconocer que las personas necesitan una justificación para comprar.
- Finalmente aprendimos a redactar la hipótesis o suposición del primer bloque segmento de cliente.



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.



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

SEMANA 15 – RETO DE APRENDIZAJE  
MI PRIMER PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO  
PARTE VII

## RETO 1 Demostramos lo aprendido.

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

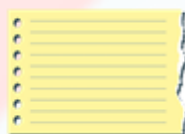
1

En lienzo de modelo de negocio LEAN CANVAS que dibujaste en una cartulina o papelote la sesión anterior, enumera los bloques siguiendo la secuencia establecida.



2

Redactar en post-its. o cartulina los datos demográficos y psicográficos supuestos, de tu proyecto que vienes emprendiendo desde las sesiones anteriores.



3

Luego redacta el texto del primer bloque teniendo en cuenta los datos demográficos y psicográficos recogidos.

## LIENZO LEAN CANVAS

PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPUESTA DE VALOR ÚNICA	VENTAJA ESPECIAL	SEGMENTO DE CLIENTES
	MÉTRICAS CLAVE		CANALES	<ul style="list-style-type: none"><li>• Años de vida: 15 a 20</li><li>• De 20 a 40 años, actual con un promedio de 2 hijos de 10 a 15 años</li><li>• Que tienen vital y sus familiares son de la zona</li><li>• Ellos desean adquirir productos naturales que fortalezcan su sistema inmunológico.</li><li>• Prácticos hábitos de alimentación saludable.</li><li>• Actualmente "fuerza de ingreso", por que se dedica a la agricultura familiar y continúan con las actividades a pesar de la pandemia.</li></ul>
ESTRUCTURA DE COSTOS			FLUJO DE INGRESOS	