QUINTO GRADO – EDUCACION PARA EL TRABAJO / ANGEL MENDEZ YALLI.

SEMANA 14 - MI PRIMER PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO- VI PARTE

¿QUÉ HAREMOS?

- La semana pasada terminamos la fase creativa donde trabajamos **el Design Thinking**, en la fase **EVALUAR** y con ello ya tenemos el **PROTOTIPO**, ahora en esta fase convertiremos el **PROTOTIPO** en **INGRESOS**, el prototipo pasará a llamarse **PRODUCTO.**
- Muchas personas tienen ideas brillantes pero unas solas pocas las ejecuta de manera excepcional. **Steve Blank** nos reta a que "no pensemos en las ideas sino en identificar problemas, necesidades o pasiones no resueltas en el mercado o cuya solución sea mejorable, pensar en una solución e identificar a ese grupo de personas que teniendo esos problemas no saben cómo resolverlos y que estarían dispuestas a pagar por una solución.

- De esa interacción surgen las ideas de mejoras, se pueden testear la utilidad y en definitiva una batería de hipótesis que todo emprendedor tiene que validar antes de salir al mercado.
- Considerando que en la actualidad los negocios en el país no solo 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 a vigorizado la comercialización a través de este medio en todas nuestras regiones, hemos incluido estrategias que estarán centradas en los artículos que se movilizan comercialmente por canales físicos pero también otras estrategias centradas de los productos que se comercializan a través de canales web o móvil, a través de esta sección a partir de hoy también empezarán a conocer estrategias básicas del negocio en canal web y móvil y ya no sólo estrategias centradas en canales fijos.

LA METODOLOGÍA DEL LEAN STARTUP DE STEVE BLANK

Genial tú serás un emprendedor en canal físico y en canal web.

1. En la última fase del Design Thinking que trabajamos la semana pasada sometiste a evaluación de prototipo gracias a ello ya contamos con un buen producto ahora pasaremos a ver cómo obtenemos beneficios económicos con ese producto.
2. Sin embargo, antes de que salgas al mercado tienes que responder interrogantes como estas: ¿dónde debo comercializar mi producto? ¿a qué precio debo venderlo estas? y otras preguntas.
3. Así como en la fase creativa asumimos la metodología del **Design Thinking** en esta etapa asumiremos la metodología del **Lean Startup**, de **Steve Blank** en una versión adaptada para el ámbito del nivel de secundaria

DESARROLLEMOS EL LEAN STARTUP DE STEVE BLANK

Comenzaremos comentando las reglas del desarrollo de clientes, elaborado por este plan, él lo denomina el **manifiesto del desarrollo de clientes** presentaremos una versión corta y adaptada para ustedes chicas y chicos de secundaria.

1ra REGLA La realidad no está en la oficina esta afuera

Los hechos están **fuera de la oficina** donde están los **clientes,** donde viven, trabajan así que es allí donde tú **debes irte,** algunos prefieren las oficinas, hacer trabajo de oficina, pero tú sales a la calle a buscar a los clientes eso es lo que separa a los ganadores de los perdedores.

Qué les pareció chicos esta regla de **Steve Blank,** genial no.

TAREA:

En el recuadro de abajo, represente mediante un dibujo la idea central de esta regla que acabo de leer.

2da 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 **puedes equivocarte** es parte del **proceso de aprendizaje** por lo tanto hay que aceptar el fracaso y seguir adelante.

A ver chicos escriban esta regla de **Steve Blank** en el recuadro de abajo, **"el fracaso es una parte integral de la búsqueda"** escriban como se fuese un pensamiento.

" "

3ra REGLA

Un plan de negocio no sobrevive al primer contacto con los clientes por lo que es necesario utilizar un lienzo del modelo de negocio muy bien chicas chicos hasta aquí hemos leído una parte del manifiesto del desarrollo de clientes de Steve Blank adaptado para ustedes.

LA METODOLOGÍA LEAN STARTUP

Recuerde dijimos que usaremos la **metodología del Lean Startup,** bueno esta metodología la trabajaremos en dos etapas:

1. La primera se denomina **descubrimiento de clientes.**
2. **Y la segunda** validación de clientes.

Hoy comenzaremos por la primera el descubrimiento de clientes que tiene cuatro fases.

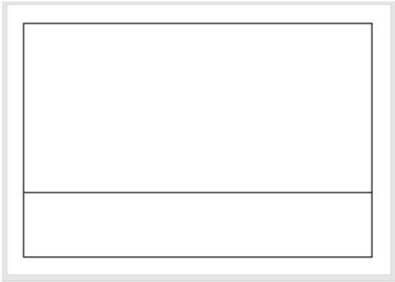
PRIMERA ETAPA **Descubrimiento de clientes.**

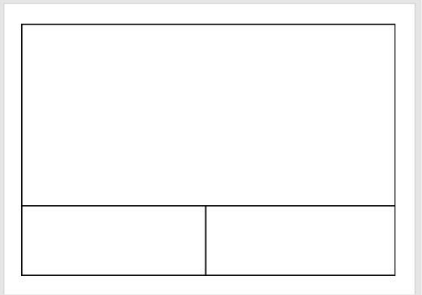
FASE 1 Se llama determinar las hipótesis del modelo de negocio.

- 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.
- Hoy debemos dibujar el lienzo y poner nombre a sus bloques que son 9 ya los verán cuando los dibujen el lienzo, proporciona una imagen del modelo de negocio en una sola página.
- Deben saber que existen **dos lienzos de modelo de negocios** parecidos el lienzo Canvas y el lienzo Lean Canvas, nosotros usaremos 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. Y no Canvas porque es más adecuado para trabajar con empresas ya formadas

DIBUJEMOS EL LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS

1. Coge una hoja de cuaderno o una hoja de papel bond A4, un lápiz o un lapicero y una regla de 30 centímetros.
2. Traza líneas lo más cercanas al borde del papel para que obtengas la figura de un rectángulo.
3. Paralela a la línea de uno de los lados más anchos del rectángulo a una altura de aproximadamente 5 centímetros desde la parte de abajo traza una línea horizontal que una los lados laterales del rectángulo

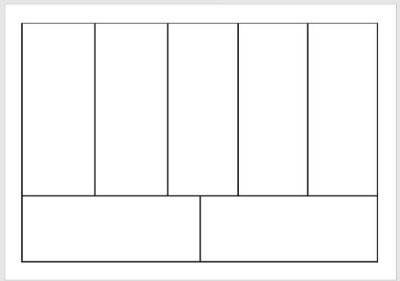


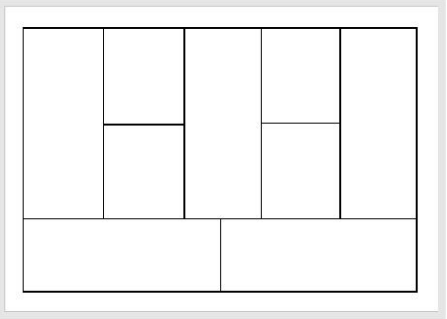


4. Ahora en la mitad de la línea horizontal que trazaste has una línea vertical que divida el rectángulo pequeño que había formado.
   Ya tienes los dos primeros bloques de tu lienzo del modelo de negocios me encantas nos faltaría dibujar siete bloques más porque son nueve en total

5. Partiendo de la línea superior del rectángulo traza cuatro líneas verticales paralelas y equidistantes hasta la línea horizontal que trazaste inicialmente.

Si vas contar los bloques ya tienes 7, así que solo faltan dos para que sean 9, observa tienes 5 bloques **¡VERDAD!**





6. Ahora comenzando desde la izquierda o la derecha traza una línea horizontal por la mitad en el segundo bloque y en el cuarto bloque.

Vuelve a contar los bloques ahora tienes nueve, ¡FELICITACIONES!

AHORA DIBUJE EL LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO DE LEAN CANVAS, DE ACUERDO A LAS INDICACIONES ANTES MENCIONADAS Y PONLE EL NOMBRE DE ACUERDO A LAS INDICACIONES DE ABAJO:

COLOCAREMOS LOS NOMBRES A CADA BLOQUE.

- ✓ Al bloque de la parte baja que está a tu lado derecho ponle como nombre **flujo de ingresos.**
- ✓ Al bloque de la parte baja que está a tu lado izquierdo ponle como nombre **estructura de costos.**
- ✓ Ahora en los bloques de arriba comienza por el lado derecho ojo por el lado derecho al primer bloque de ese lado de la derecha ponle como nombre **segmento de clientes.**
- ✓ Observas los dos bloques pequeños que están al costado del segmento de clientes, bien al de la parte superior ponle como nombre **ventaja competitiva.**
- ✓ Al bloque que está en la parte inferior debajo de ventaja competitiva ponle como nombre canales. Al bloque que está a la izquierda de los dos bloques pequeños anteriores ponle como nombre **propuesta de valor.**
- ✓ Hacia el lado izquierdo verás que tienes otros dos bloques pequeños también uno arriba del otro abajo al que está arriba ponle como nombre **solución.**
- ✓ Al que está abajo ponle como nombre **métricas clave.**
- ✓ A este último ponle como nombre **problema listo chicas y chicos ya tienen dibujado su lienzo del modelo de negocios Lean Canvas.**

<table>
<tr><td rowspan="2">PROBLEMAS</td><td>SOLUCIÓN</td><td rowspan="2">PROPUESTA DE VALOR</td><td>VENTAJA COMPETITIVA</td><td rowspan="2">SEGMENTO DE CLIENTES</td></tr>
<tr><td>NÉTRICAS CLAVE</td><td>CANALES</td></tr>
<tr><td colspan="3">ESTRUCTURA DE COSTOS</td><td colspan="2">FLUJO DE INGRESOS</td></tr>
</table>

Ahora cococeremos cada bloque del lienzo.

SEGMENTO DE CLIENTES

Aquí trabajarás con los **clientes,** pero aquellos que están dispuestos e interesados en tu **propuesta de valor** en inglés se les dice **early adopters** o sea los primeros en adoptar serán tus **primeros seguidores** que estarán encantados con tu propuesta de valor.

PROBLEMAS

Aquí estarán los problemas que tienen tus clientes.

PROPUESTA DE VALOR

Es decir, lo que supuestamente va a **solucionar los problemas de tus clientes** es el **beneficio diferencial que ofrece tu producto o servicio** con respecto a otras soluciones parecidas en el mercado.

SOLUCIÓN

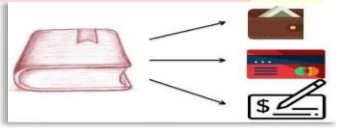
Aquí van las **características de la propuesta de valor** que va a resolver el problema.

CANALES

Son tus medios de acceso hacia los clientes a través de qué **canales vas a vender** a través de qué canales vas a **comunicarte con qué segmentos de clientes,** a través de qué canales vas a captar a **nuevos clientes**

FLUJO DE INGRESOS

Es decir, cómo vas a obtener ingresos o utilidades, en este apartado debemos definir cómo va a ganar dinero en nuestra Startup.



ESTRUCTURA DE COSTOS

Aquí debe recoger todo lo que te generará **gasto** en el **lanzamiento** y la puesta en **marcha** del negocio.

MÉTRICAS CLAVES

Aquí van **indicadores clave** que debes medir para darte cuenta de que todo **está yendo bien.**

VENTAJA COMPETITIVA

También llamado ventaja especial es aquello que te hace estar un paso por delante de tus competidores y que es muy difícil o imposible de copiar o imitar.

ACTIVIDAD **APLICANDO LO APRENDIDO**

- ✓ No te olvides dibujar el lienzo del modelo de negocios del **Lean Canvas** en los recuadros (arriba), puedes utilizar colores para resaltar cada bloque.
- ✓ Escribe con tus propias palabras una breve descripción de los nueve bloques:

1. ¿Qué es segmento de Clientes? .....
2. ¿Qué son los problemas? .....
3. ¿Qué es una propuesta de valor? .....
4. ¿Qué es una solución? .....
5. ¿Qué son los canales? .....
6. ¿Qué es un flujo de ingresos? .....
7. ¿Qué es una estructura de costos? .....
8. ¿Qué son las Métricas Claves? .....
9. ¿Qué es una ventaja competitiva? .....

VICTORIANO ADELANTE MARCHEMOS