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

SEMANA 28 - MI PRIMER PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO- XVIII PARTE

I

ACTIVIDAD 1: Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque problemas.
ACTIVIDAD 2: Validamos las hipótesis del bloque problemas.
ACTIVIDAD 3: Demostramos lo aprendido (Reto de aprendizajes

COMPETENCIA	CAPACIDADES	PROPÓSITO	EVIDENCIAS
Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social.	• Crea propuesta de valor. • Aplica habilidades y técnicas.	El propósito de esta sesión: **Comprende el proceso de validación de las hipótesis del bloque problemas**, evaluando y juzgando los resultados encontrados a través de la aplicación de la técnica de la entrevista y los procedimientos adecuados **para reformular la hipótesis del bloque problemas,** si es pertinente.	Elabora un mapa conceptual sobre validación del bloque problemas y desarrolla la reformulación de hipótesis inicial y validada del bloque problemas.

LEAMOS : "FÁBULA QUE NOS HABLA SOBRE UN PROBLEMA Y CÓMO FUE RESUELTO"

Había una vez una jirafa muy pero muy alta, sus largas piernas hacían que se tropezara con mayor facilidad, ella disfrutaba ir a las grandes fiestas que se festejan en la selva porque era una ocasión en donde todos los animales demostraban sus mejores pasos de baile. La pareja de leones siempre bailaba tango, los rinocerontes mostraban su rutina de ropa, mientras que las cebras lucían su mejor técnica de ballet, la jirafa se emocionaba tanto al verlos. Un día se armó de valor y se colocó en la pista de baile, todos estaban atentos a ella, pero sus largas piernas no la ayudaban a mantener el equilibrio por mucho tiempo. Decepcionada decidió abandonar la fiesta. Caminando por los árboles escucho la pequeña voz de una luciérnaga, esta le dijo que no debe sentirse mal, que lo que debe hacer es sentir la música correcta para ella, entonces la luciérnaga sacó un violín y comenzó Con más seguridad, regresó a la fiesta con su nueva amiga, la luciérnaga, y dieron un show que dejó a todos impresionados.

Esta fábula nos demuestra que lo que parece un problema al inicio nos puede servir como motivación para tomar otro camino o solución y obtener un mejor resultado.
Prestemos atención a estas frases que también nos hablan acerca de los problemas:

- ***"No podemos resolver problemas pensando de la misma manera que cuando los creamos"*** **Albert Einstein**, científico Alemán, nacionalizado estadounidense. Hay que tomar en cuenta esta frase y estar siempre con la mente abierta, quizás las respuestas estén en otra dirección.
- ***"Los problemas son oportunidades para demostrar lo que se sabe"*** **Duke Ellington**, compositor y músico de jazz Estadounidense. Excelente forma de verlo, las dificultades son también retos que podemos superar.
- ***"El optimista es una parte de la respuesta, el pesimista es una siempre una parte del problema"*** **Autor Anónimo.** Siempre es mejor ver de forma positiva a las situaciones que se nos presentan en la vida, esto va a dirigir nuestra energía en busca de soluciones…

"La buena actitud y un plan bien elaborado puede resolver cualquier tipo de problema, QUE NADA LOS DETENGA…"

ACTIVIDAD Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque problemas.

Bueno chicos, hoy seguirás aprendiendo como aplicar las técnicas correctas y estrategias para seguir desarrollando tu proyecto, paso a paso podrás cumplir todas las metas que te propongas, lo importante es tu constancia y dedicación.

VALIDACIÓN DEL PROBLEMA

En las hipótesis que planteaste en el bloque problemas has puesto problemas qué has asumido como supuestos, lo que ahora harás es comprobar si efectivamente los problemas que colocaste son los problemas que a las personas les preocupa.

La mayoría de veces cuando emprendemos tenemos la tendencia de plantear soluciones a problemas que el propio emprendedor supone, pero no existen o no son lo suficientemente relevantes para los clientes. Recuerda que los clientes pagarán por tu producto o servicio sólo cuando estos solucionen sus problemas reales.

Para validar las hipótesis → **PARA LO CUAL NECESITAMOS SABER 03 PUNTOS IMPORATNTES QUE SON:**

- ¿Existe un problema que merece la pena solucionar?
- ¿Cuál es el problema?
- ¿Qué alternativas de solución vienen empleando las personas para enfrentar el problema?

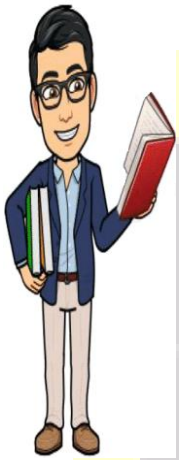
¿CÓMO HACEMOS O QUÉ HACEMOS PARA COMPRENDER EL PROBLEMA?

"Hay que aplicar posiblemente algunas técnicas y procedimientos" Efectivamente, para comprender el problema se necesita aplicar entrevistas. A estas la llamaremos **ENTREVISTAS DE PROBLEMAS**. Las entrevistas te sirven para aprender sobre los problemas que tienen las personas. Para una buena entrevista de problemas sigue los siguientes consejos:

1. ✓ La entrevista debe ceñirse a una serie de objetivos de aprendizaje específicos. Debes de fijar con claridad qué cosas quieres averiguar o aprender de los problemas, de lo contrario puedes terminar con una cantidad enorme de información pero que nada o muy poco te servirá.
2. ✓ Empieza entrevistando y vendiendo a los Early Adopters, ellos aportarán mucho a tu aprendizaje. Si vas vendiendo desde el inicio y hay aceptación reflejado en la compra, estás dando un buen paso en la validación. Fíjate en el lenguaje corporal de tu entrevistado te puede dar información valiosa que no la obtienes cuando sólo escuchas.
3. ✓ Inmediatamente después de la entrevista escribe en un post-It o en cartulinas pequeñas todo lo que recuerdes de la entrevista, si no lo haces puedes olvidarte algunas cosas valiosas que te dijo el entrevistado o que observaste e sus gestos y expresión corporal.

Seguimos .....

¿QUÉ DEBEMOS APRENDER CON LA ENTREVISTA SOBRE PROBLEMAS?



- Qué problema estamos solucionando.
- Qué importancia le dan los clientes a las hipótesis que planteaste como los 3 problemas principales.
- Hay otros problemas que no habías considerado y te has dado cuenta deberías incorporar.
- Hay problemas que habías planteado como problema pero que los entrevistados no lo consideran un problema.
- Quién es la competencia.
- Que alternativas existen a tu producto que ya están en el mercado.
- Cómo resuelven los clientes esos problemas el día de hoy.
- Quién o quiénes tienen la necesidad o el problema.

ACTIVIDAD: RETO 1 **Elabora un mapa mental sobre validación del bloque problemas.**

¿Para qué crees que te sirve lo que has aprendido en relación a tu proyecto de emprendimiento?

Y ¿por qué? ----------

ACTIVIDAD **VALIDAMOS LAS HIPÓTESIS DEL BLOQUE PROBLEMAS**

Luego de haber comprendido lo que es la validación del bloque problemas la vamos a realizar aplicando la técnica de la entrevista de problemas y procedimientos pertinentes emplearemos como ejemplo las hipótesis siguientes de problemas.

- "Ritmo de vida no permite darse tiempo para los envíos por la demora en cargar videos familiares pesados para enviarlos a la familia"
- "Luego de enviar los archivos hay que enviar correos o mensajes notificando el envío para lo cual no hay tiempo"
- "A veces se reenvía el mismo video a la misma persona y a otros familiares no se les envía producto de la confusión"

PROCEDIMIENTO PARA LA VALIDACIÓN DE HIPÓTESIS DEL BLOQUE PROBELMAS.

PASO 1 Preparamos preguntas para verificar que los entrevistados se encuentran en el perfil de las personas del segmento de clientes que estamos trabajando.

A continuación, te brindamos algunos ejemplos para elaborar preguntas basados en esos ejemplos luego harás una adaptación a tu proyecto de emprendimiento estas preguntas son las preguntas de entrada te servirán para identificar que las personas entrevistadas cumplan con el perfil de tu segmento de clientes ejemplo:

Tu segmento de clientes validado:

"Padres con niños pequeños que comparten las fotografías y videos de sus hijos con abuelos y familiares y tienen ingresos económicos de clase B".

Ejemplo de preguntas relacionadas con la hipótesis validada del segmento de clientes. Recuerda que esta hipótesis fue validada la semana anterior:

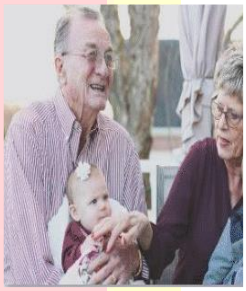
- ✓ ¿Cuál es su edad y la de su esposa?
- ✓ ¿A qué se dedican económicamente usted y su esposa?
- ✓ ¿Cuáles son las edades de sus hijos menores?
- ✓ ¿Qué edad aproximadamente tienen los abuelos de sus hijos pequeños?
- ✓ ¿Comparte vídeos y fotos de sus hijos pequeños con sus abuelos y familiares?

PASO 2 Cuenta un relato de tu experiencia con relación al problema

Ejemplo: "Con su permiso, quiero compartirle, brevemente, la experiencia que queremos mejorar. Me dedico a hacer aplicativos y he visto que mi hermano mayor, ya casado, ha tenido recientemente un bebé y me cuenta que tiene una fuerte demanda de videos y fotografías de su bebé, por los abuelos del bebé y tíos. Pero él tiene dificultades para enviárselos ya que demora mucho tiempo en subir los vídeos que graba"

PASO 3 Solicita que los entrevistados ordenen los problemas según la importancia que ellos consideren.

Ejemplo de lo que se puede decir: "A continuación le presentó los problemas que tiene mi hermano mayor en relación con el envió de los videos de su bebé. Le ruego los ordene según le parece desde el más importante al menos importante. ***El primero sería importancia alta, la siguiente importancia media y la última importancia baja:***



Ritmo de vida no permite darse tiempo para los envíos por la demora en cargar videos familiares pesados para enviarlos a la familia.

Luego de enviar los archivos que enviar correos mensajes notificando el envió para lo cual no hay tiempo.

A veces se renvía el mismo video a la misma persona y a otros familiares no se les envía producto de la confusión.

PASO 4

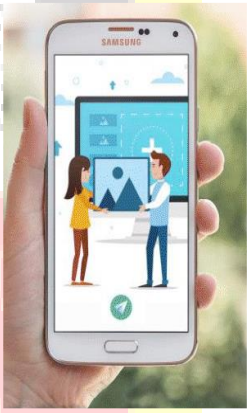
Realiza una entrevista dialogada.

Esta parte de la entrevista es muy valiosa para comprender los problemas que tienen los clientes. En las entrevistas recurre a las preguntas de… ***cuéntame, ¿por qué?, ¿qué pasó?*** Por ejemplo: Cuéntame… seguro que sus abuelos se ponen muy contentos con las fotos y vídeos que les envías de tus niños.

- ✓ ¿Por qué te sientes mal de no enviar las fotos con la frecuencia que quisieras?
- ✓ ¿Se enteran tus familiares inmediatamente cuando les envías las fotos o tienes que llamarlos por teléfono o enviar mensajes?
- ✓ ¿Tienes otros problemas importantes aparte de lo que estamos comentando?
- ✓ ¿Qué problema te incomoda más de los que te mencioné? ¿por qué te incomoda?

PASO 5

Incluye preguntas para conocer las otras alternativas que conocen y que han empleado ocasionalmente para resolver los problemas:



- ✓ Cuéntame… probaron otras alternativas de envíos de archivos pesados de videos.
- ✓ Cuéntame… y por qué se quedaron hasta hoy con la alternativa que me cuentas.

PASO 6

Concluye buscando lograr un nuevo cliente

Puedes cerrar la entrevista con estas preguntas:

- ✓ ¿Estaría dispuesto a ver el producto cuando tengamos algo listo?
- ✓ ¿Me podría presentar a otros padres con niños pequeños?

PASO 7

Registra las respuestas Inmediatamente después de la entrevista dedícate a organizar los resultados mientras los tienes frescos en la memoria

En una hoja escribe y luego ordena todas las respuestas. También puede emplear una hoja de cálculo para colocar las respuestas, anota los datos de contacto de los entrevistados como los nombres, correo, celular, donde vive, etc. Estos datos son importantes pues los podrás usar para siguientes reuniones o incluso acciones potenciales de venta cuando tu producto o servicio ya esté en funcionamiento.

Ritmo de vida no permite darse tiempo para los envíos por la demora en cargar videos familiares pesados para enviarlos a la familia.

Luego de enviar los archivos que enviar correos mensajes notificando el envió para lo cual no hay tiempo.

A veces se renvía el mismo video a la misma persona y a otros familiares no se les envía producto de la confusión.

PASO 8

Realiza el análisis de las respuestas para establecer las hipótesis validadas del bloque problemas.

Para analizar las respuestas de la exploración en campo, debemos usar 3 categorías cualitativas:

- ✓ Importancia alta. Es un problema que desean resolver y les urge resolverlo.
- ✓ Importancia media. Es un problema, pero no es urgente resolver.
- ✓ Importancia baja: No representa una necesidad significativa para el cliente.

Luego ordena en grado de prioridad los problemas, si encontraste un problema nuevo y que es de importancia para tu segmento, registrarlo.

SEGUIMOS …….

¿Qué alternativas existen en el mercado para solucionar los problemas que estamos trabajando?

Registra las alternativas que señalan los entrevistados y por qué usan esas otras alternativas.

Llegamos a esta parte que es la CONCLUSIÓN FINAL, producto de todo lo que han trabajado y comparen:

HIPÓTESIS INICIAL	HIPÓTESIS VALIDADA
✓ Ritmo de vida no permite darse tiempo para los envíos por la demora en cargar videos familiares pesados para enviarlos a la familia. ✓ Luego de enviar los archivos hay que enviar correos o mensajes notificando el envío para lo cual no hay tiempo. ✓ A veces se reenvía el mismo video a la misma persona y a otros familiares no se les envía producto de la confusión.	✓ Ritmo de vida no permite darse tiempo para los envíos por la demora en cargar videos familiares pesados para enviarlos a la familia. ✓ A veces se reenvía el mismo video a la misma persona y otros familiares no se les envía producto de la confusión. ✓ Luego de enviar los archivos hay que enviar correos o mensajes notificando el envío para lo cual no hay tiempo.

En este ***ejemplo sólo ha variado la prioridad, pero podría haber variado poniéndose un problema nuevo*** si se obtiene en los diálogos ese tipo de problema.

RETO **DEMOSTRAMOS LO APRENDIDO**

Buenos chicos, ha llegado el momento de conocer cuáles son los retos para cada uno de ustedes. Empecemos.

3 **Aplicando la técnica de la entrevista para validar las hipótesis del bloque problemas.**
Prepara preguntas para la exploración relacionados con su proyecto.

1. _____

_____

2. _____

_____

3. _____

_____

4. _____

_____

4 Una vez que ya tienes las preguntas para la entrevista, aplica una prueba de la entrevista a todos los integrantes de tu familia cercana (por cuestión de la pandemia no aplicar al segmento objetivo). En los casilleros blancos agrega tus preguntas para la entrevista. (1,2,3,4)

RESPUESTAS	PERSONAS ENTREVISTADAS (DATOS)				
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					

8					
9					
10					

Realiza la validación del problema según la prioridfad, de los problemas (importancia alta, importancia media e importancia baja).

PROBLEMA	NIVEL DE PROBLEMA
----------	----------
----------	----------
----------	----------
----------	----------
----------	----------
----------	----------
----------	----------

ALTERBATIVAS EXISTENTES	NIVEL DE PROBLEMA
----------	----------
----------	----------
----------	----------
----------	----------
----------	----------
----------	----------
----------	----------

INDICADORES DE EVALUACION:

- Represente correctamente el proceso de **validación del bloque problemas en un mapa mental.**
- Formula acertadamente las preguntas para la entrevista según su proyecto de emprendimiento.
- Desarrolla los procedimientos adecuados para reformula la hipótesis del bloque problema.
- Mantiene correctamente la ortografía y la caligrafía.
- Personaliza su trabajo, usando los colores y/u otra característica para diferenciar la importancia de lo secundario de lo primario, utiliza los formatos pedidos.

RECUERDA

VICTORIANO ¡ADELANTE MARCHEMOS!