

Sesión 02

Oportunidades de emprendimiento

1. CUADRO DE LOGROS DE APRENDIZAJE:

Competencia para la empleabilidad	Emprendimiento
Aprendizaje a lograr en la sesión	Elaborar su proyecto de emprendimiento con pertinencia y sostenibilidad.
Indicadores del aprendizaje	- Identifica las necesidades de los potenciales clientes. - Elabora su proyecto de emprendimiento utilizando diversas estrategias.
Técnica de evaluación	Análisis del desempeño
Instrumento de evaluación	Rúbrica

2. SECUENCIA DIDÁCTICA:

Inicio

10 minutos



Plantear una situación problemática

Retomando el caso de Elena, se plantea la siguiente situación a los estudiantes:

Mientras Elena se reúne con Jorge para hablar del proyecto de refrescos, surge el siguiente diálogo:

- Elena:** Crees que es una buena idea elaborar y vender refrescos de frutas a los turistas.
- Jorge:** Mi papá me dijo que otros vecinos ya venden refrescos y agua embotellada.
- Elena:** Está bien, pero los visitantes siempre tienen sed por el calor que hace.
- Jorge:** ¿Qué es lo que más les gusta tomar?
- Elena:** Yo prefiero los jugos, a ellos no sé qué les gustará.
- Jorge:** Que te parece si damos un paseo por donde están y vemos qué compran.
- Elena:** Bueno, vamos.

A partir de la situación problemática se formula la siguiente pregunta: **¿cómo podemos saber si la idea de un emprendimiento satisface las expectativas de los clientes potenciales?**



Explorar usando conocimientos previos, intuición y sentido común

Se pide que escriban sus ideas o respuestas en una hoja, para que luego lo compartan con un compañero. Después se les pide que peguen sus hojas en la pizarra.

Mientras verbalizan sus ideas, se plantean las siguientes preguntas guías:

- ¿Quiénes son los potenciales clientes de Elena y Jorge?
- ¿Crees que es importante que Elena y Jorge conozcan los gustos y preferencias de sus potenciales clientes? ¿Por qué?
- ¿Por qué es importante conocer a los potenciales clientes?
- ¿Crees que Elena y Jorge deberían conocer lo que ofrecen a los turistas los otros miembros de su comunidad? ¿Por qué?
- ¿Cómo Elena y Jorge deberían obtener la información que necesitan para su emprendimiento?

Desarrollo

70 minutos



Descubrir las relaciones disciplinares

Se pide a los estudiantes que lean sobre la propuesta de valor, antes de empezar la actividad.

La propuesta de valor de un modelo de negocio no es otra cosa que el servicio/ producto que dicho negocio pone a la venta y aquello que lo hace único. Si un producto/servicio tiene valor suficiente para el cliente, serán estas características las que captarán su atención y las que deberán comunicarse, de manera estratégica, para conseguir posteriormente fidelizar al cliente y fomentar la repetición de compra.

Plantea la siguiente actividad:

- Formen equipos de cuatro integrantes.
- Piensen y analicen en la propuesta de Elena y Jorge.
- Completen la siguiente lista de cotejo para saber con qué está relacionada la propuesta de valor de Elena y Jorge.

Propuesta de valor	
Marca	
Novedad	
Personalización	
Precio	
Diseño	
Relación calidad-precio	
Calidad del producto-servicio	
Calidad del servicio post-venta	

Después en los mismos equipos se les pide que dialogue y respondan las siguientes preguntas:

- ¿Qué necesidad tienen los potenciales clientes de Elena y Jorge?
- ¿Qué problema ayuda a solucionar la propuesta de Elena y Jorge?
- ¿Qué propuesta de valor tiene el producto que desea brindar Elena y Jorge?
- ¿Crees que la propuesta de valor tiene sentido para el segmento de clientes al que se va a ofrecer el producto/servicio?
- ¿Cuál es la razón por la que los potenciales clientes estarían dispuestos a pagar?



Sistematizar el nuevo conocimiento

Se visualiza con los estudiantes el video “Mapa de empatía” que se encuentra en el siguiente enlace web:

<https://www.youtube.com/watch?v=Yh9CchcFddo>

Se brinda la siguiente información:

Mapa de empatía

Para elaborar un mapa de empatía se recomienda seguir los siguientes cuatro pasos:

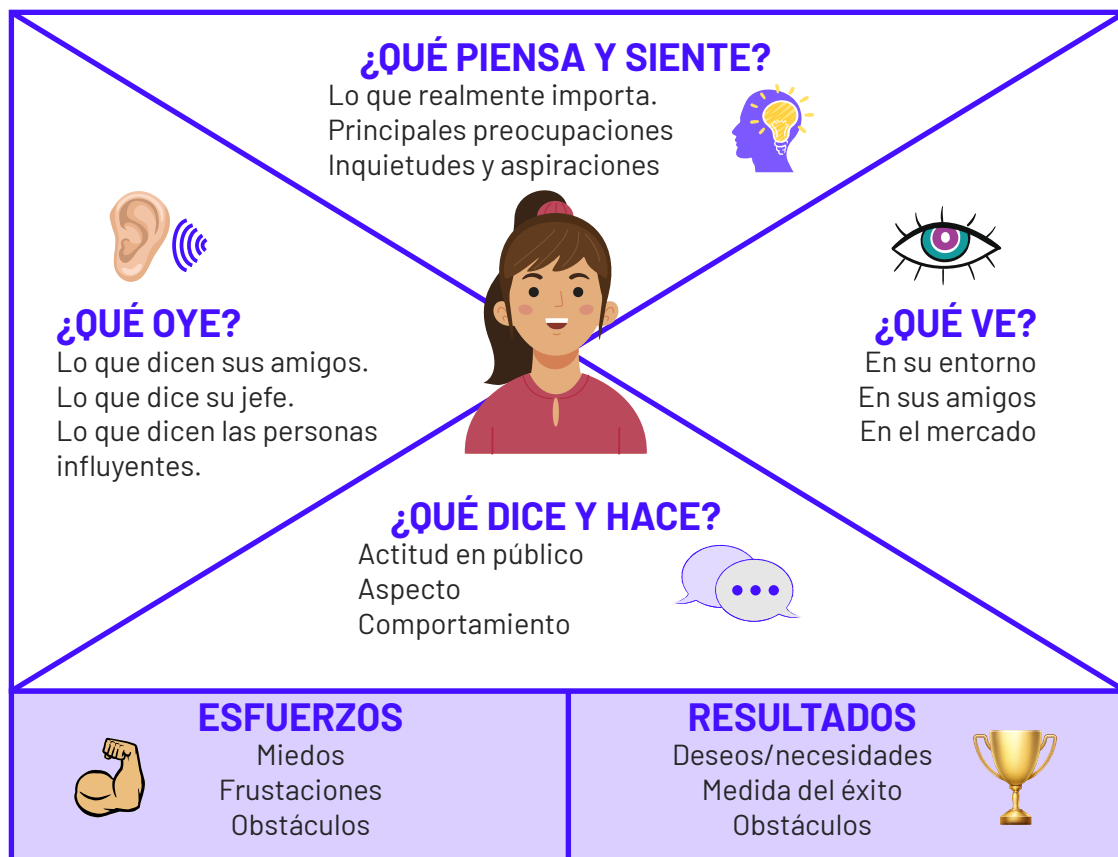
1. **Segmentar al público objetivo:** dividir a las personas de acuerdo a su ubicación, intereses, edad, etc. Se recomienda organizar tres o cuatro grupos con diversas características.
2. **Humanizar cada grupo:** si queremos lograr empatía es importante identificar a una persona de cada grupo y ponerle un nombre, definir en dónde vive, cuál es su trabajo, aspiraciones, etc.
3. **Empatizar:** para lograr la empatía, debemos contestar las siguientes preguntas clave:
 - **¿Qué ve?** Conocer cuál y cómo es el entorno social de la persona.
 - **¿Qué dice y qué hace?** Es decir, cómo se comporta y si es coherente.
 - **¿Qué oye?** Se analiza toda información que recibe la persona, medios de comunicación que usa, amistades y familiares hasta líderes de opinión.
 - **¿Qué piensa y qué siente?** Conocer qué le importa realmente y cuáles son sus principales inquietudes y aspiraciones.

Se recomienda realizar dos preguntas complementarias:

- **¿Cuáles son los esfuerzos que realiza?** Cuáles son sus miedos y obstáculos.
- **¿Cuáles son los resultados y/o beneficios que espera obtener?** Cómo alcanzará sus objetivos.

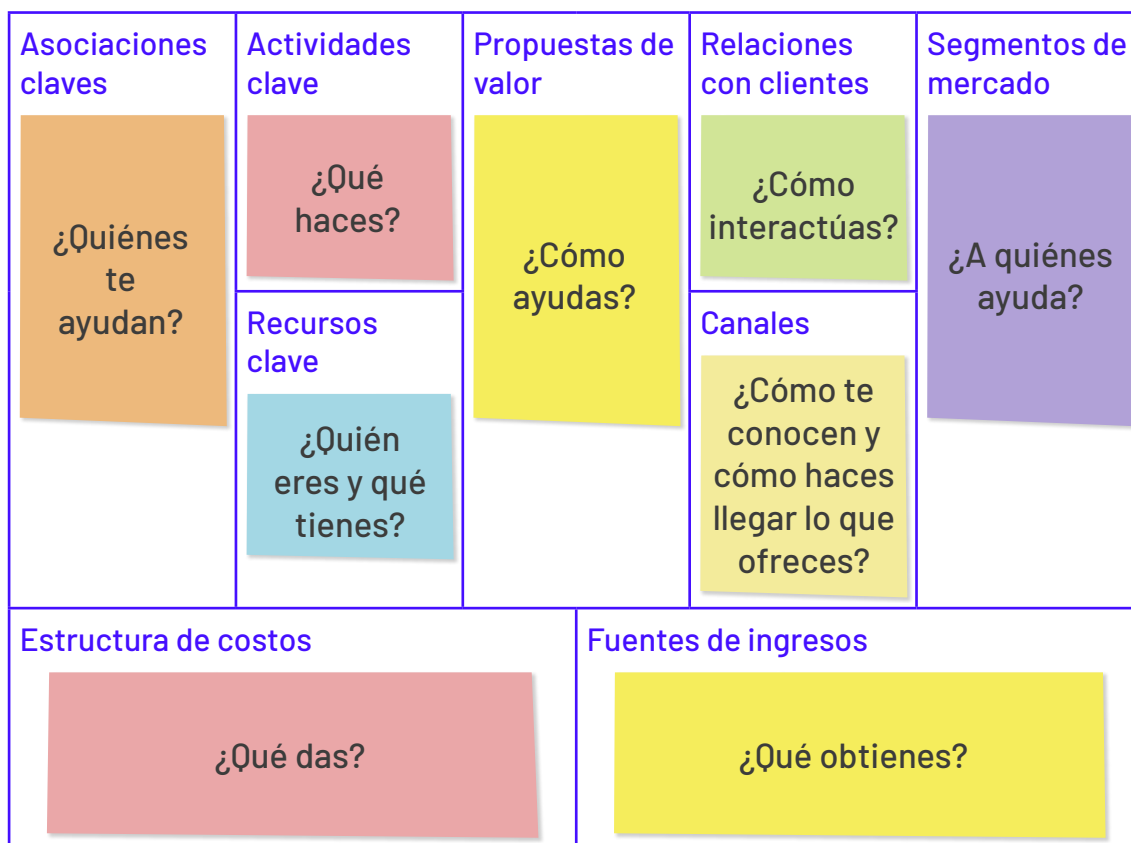
4. **Validación:** cuando se concluye el desarrollo del mapa de empatía, el paso siguiente es la validación de las hipótesis, las cuáles serán verificadas con la información cuantitativa y cualitativa obtenida.

Por lo tanto, el mapa de empatía busca describir a un potencial cliente, analizando los aspectos anteriormente mencionados y que se resumen en la siguiente imagen:



Modelo Canvas

El modelo Canvas es una herramienta para analizar y crear modelos de negocio o emprendimientos de manera simple. Se puede visualizar en un formato denominado "lienzo" o "planilla" que contiene divisiones de los principales aspectos que involucran al emprendimiento y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece. Por lo tanto, esta herramienta permite analizar y crear emprendimientos o modelos de negocio de forma dinámica y visual. El formato de lienzo se encuentra dividido en nueve (9) bloques que ofrecen un panorama global de la propuesta. Uno de ellos está relacionado a la propuesta de valor, que se relaciona con los potenciales clientes.



Se indica a los estudiantes que para mayor información pueden visitar la página "Guía didáctica Modelo Canvas" en el siguiente link:

<https://bit.ly/3l6cruk>

Dibuje en la pizarra un cuadro comparativo sobre las estrategias para diseñar un emprendimiento y complétela con ayuda de los estudiantes. Puede guiarse del siguiente modelo:

Estrategias para diseñar nuestro emprendimiento	
Mapa de empatía	Propuesta de valor (Canvas)

Formule las preguntas guías para consolidar y profundizar sus aprendizajes:

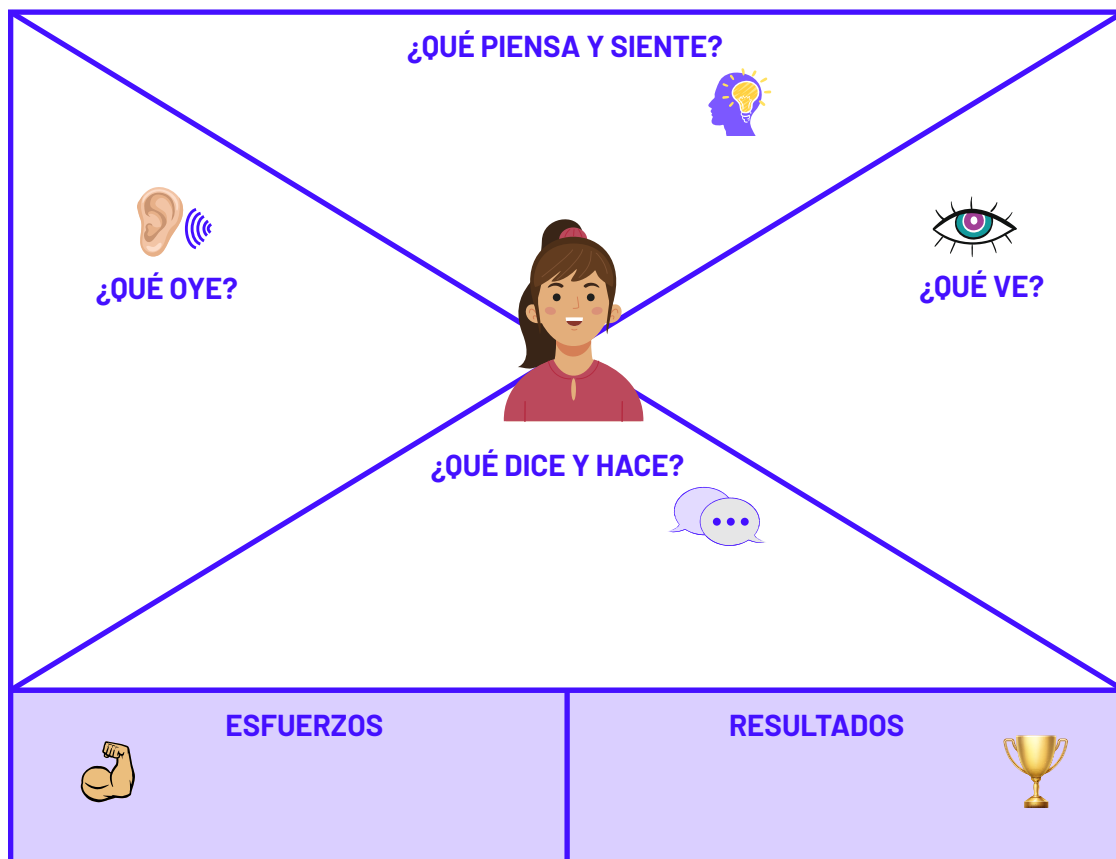
- ¿Qué ideas tenías en un inicio?
- ¿Qué ideas planteadas al inicio resultaron correctas?
- ¿Qué ideas erróneas tenías al inicio?
- ¿Qué es un mapa de empatía?
- ¿Cómo el mapa de empatía me ayuda a conocer mi público?
- ¿Cuál es la diferencia entre el mapa de empatía y la propuesta de valor del Canvas?



Aplicar a nuevas situaciones

Se solicita a los estudiantes que trabajen en parejas y sigan las siguientes indicaciones:

- Piensen en una oportunidad de emprendimiento en tu zona y junto a tu compañero completen el siguiente mapa de empatía:



Conforme los estudiantes completan el cuadro, puede formular preguntas guías como:

- ¿Qué oportunidades de negocio hay en tu zona?
- ¿Cómo son los potenciales clientes de tu zona?
- ¿Por dónde debes empezar para conocer a tus clientes?
- ¿Crees que el mapa de empatía es una herramienta útil para conocer a los clientes?
- ¿De qué otras formas se puede recoger información sobre los potenciales clientes?

Finalmente, se pide voluntarios para que den a conocer la oportunidad de emprendimiento identificada en parejas.

Cierre

10 minutos



Discutir y argumentar los resultados

En sus equipos, dialogan brevemente y reflexionan sobre:

- ¿De qué manera lo aprendido en esta sesión te puede ayudar en futuros proyectos?
- ¿Cuál es la importancia de manejar las estrategias de emprendimiento presentadas en la sesión?
- ¿De qué manera conocer a los potenciales clientes puede ayudar a que un proyecto sea exitoso?