

Sesión 02

Diseñando mi emprendimiento



Plantear una situación problemática

Lee la siguiente situación y analiza la pregunta planteada.

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.

¿Cómo podemos saber si la idea de un emprendimiento satisface las expectativas de los clientes potenciales?



Explorar usando conocimientos previos, intuición y sentido común

Según la situación presentada. ¿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?

¿Cómo Elena y Jorge deberían obtener la información que necesitan para su emprendimiento?



Descubrir las relaciones disciplinares

Lean sobre la propuesta de valor:

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.

Realicen 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	

Con tu equipo dialoguen y respondan las siguientes preguntas:

1. ¿Qué propuesta de valor tiene el producto que desea brindar Elena y Jorge?

2. ¿Crees que la propuesta de valor tiene sentido para el segmento de clientes al que se va a ofrecer el producto/servicio?

3. ¿Cuál es la razón por la que los potenciales clientes estarían dispuestos a pagar?



Sistematizar el nuevo conocimiento

Ahora, debemos conocer sobre el mapa de empatía y el modelo Canvas, para ello leemos 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.

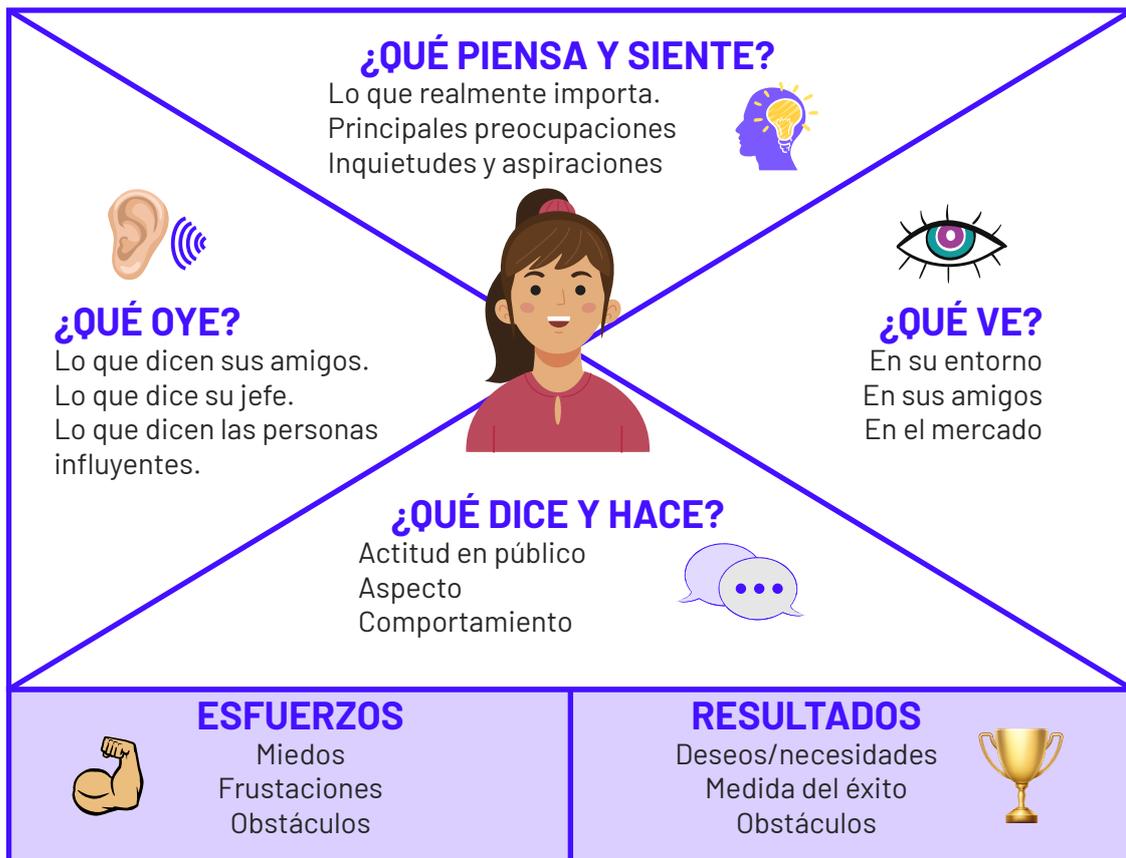
Se recomienda realizar dos preguntas complementarias:

- **¿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

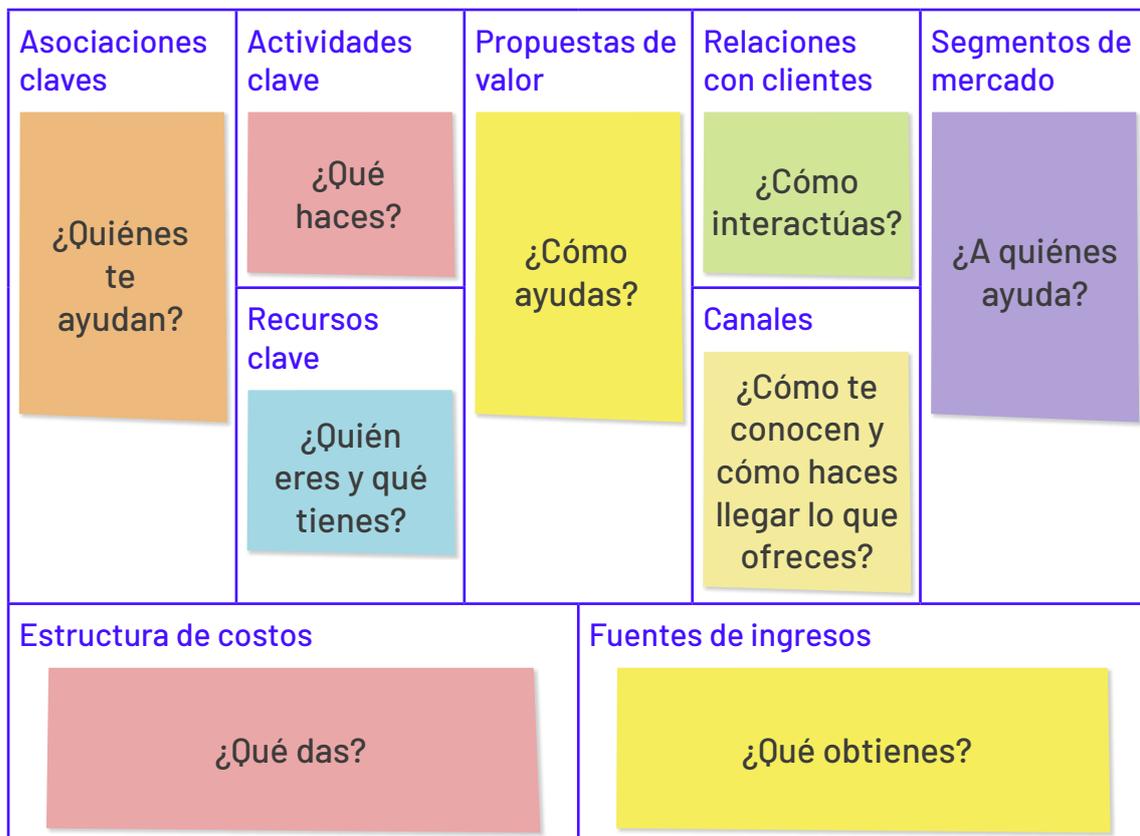
siguiente es la validación de las hipótesis, las cuáles serán verificadas con la información cuantitativa y cualitativa obtenida.

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.



Responde las siguientes preguntas:

¿Qué ideas tenías en un inicio?

¿Qué es un mapa de empatía?

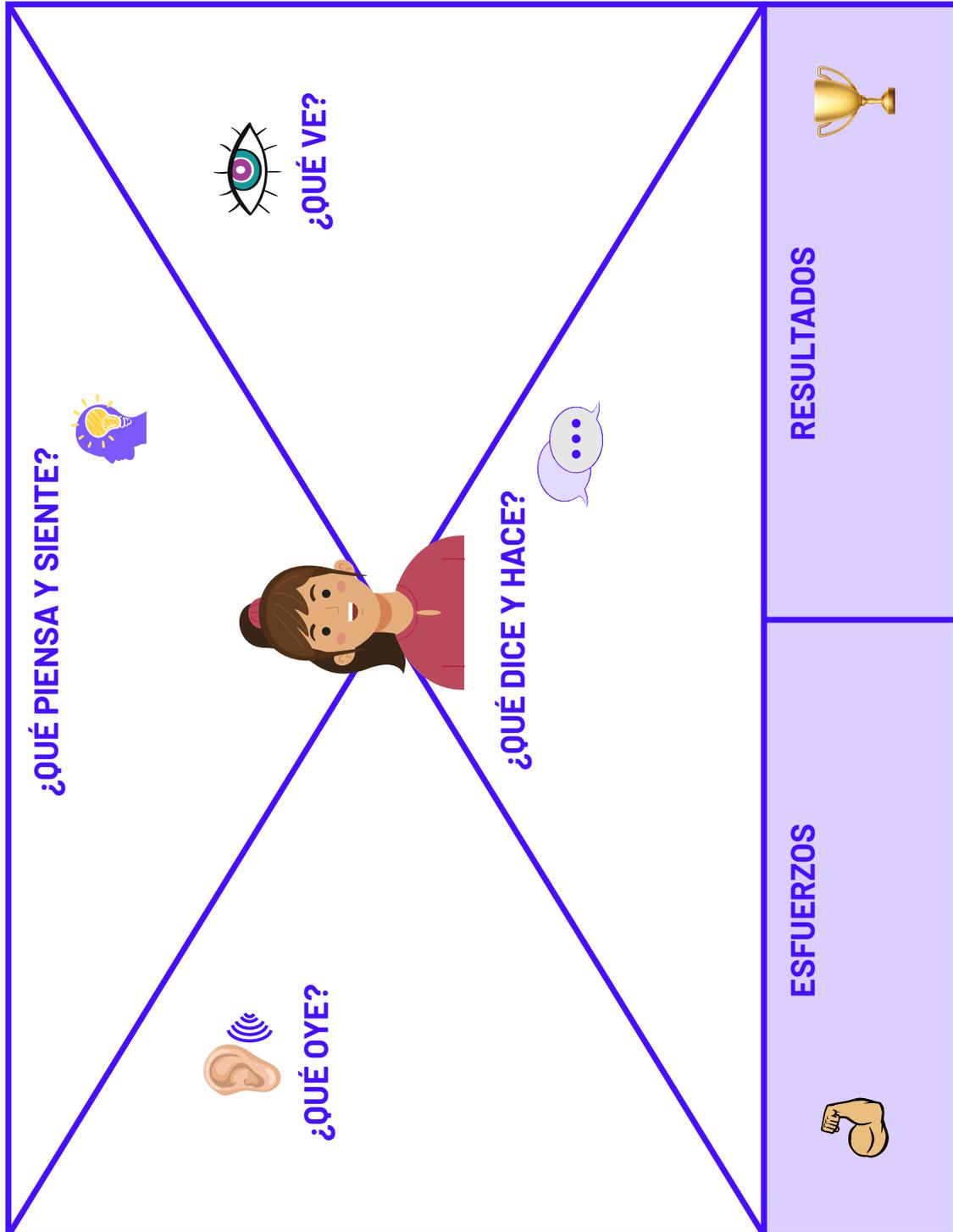
¿Cómo el mapa de empatía me ayuda a conocer mi público?

¿Cuál es la diferencia entre el mapa de empatía y la propuesta de valor del Canvas?



Aplicar a nuevas situaciones

En parejas, piensen en una oportunidad de emprendimiento en tu zona y completen el siguiente mapa de empatía:



Después de completar el cuadro responde las siguientes preguntas:

¿Cómo son los potenciales clientes de tu zona?

¿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?



Discutir y argumentar los resultados

En equipos, dialoguen brevemente y respondan las siguientes preguntas:

¿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?
