



"Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho"

UNIDAD DE GESTIÓN EDUCATIVA LOCAL AREQUIPA NORTE
CEBA INDEPENDENCIA AMERICANA



SESION DE APRENDIZAJE N° 7

ELABORAMOS LA METODOLOGÍA LEAN CANVAS LOS BLOQUES SEGMENTO DE CLIENTES, PROBLEMAS Y PROPUESTA DE VALOR ÚNICA

I.-DATOS INFORMATIVOS

1. UGEL : AREQUIPA NORTE
2. CEBA : INDEPENDENCIA AMERICANA
3. ÁREA : EDUCACION PARA EL TRABAJO
4. GRADO : SEGUNDO
5. DURACIÓN : 4 Horas
6. FECHA : del 12 al 16 de agosto del 2024
7. DIRECTOR : LUIS FERNANDO PORTILLA VALDIVIA
8. DOCENTE : NATI QUISPE CONDORI

II.-PROPÓSITO DE APRENDIZAJE

COMPETENCIAS	CAPACIDADES	DESEMPEÑO	¿QUÉ NOS DARÁ EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE?	Temática
<i>GESTIONA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO Y SOCIAL</i>	<i>crea propuesta de valor</i>	Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa a través de prototipos, y las valida con posibles usuarios incorporando sugerencias de mejora trabajamos la metodología Lean Canvas los bloques 1,2 y 3. Determina la propuesta de valor en función de sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.	Ficha N°1: Completa Lienzo segmento de clientes, problemas y propuesta de valor única.	¿Qué es el LEAN CANVAS? 3 primeros bloques 1. Segmento de Cliente. 2. Problemas. 3. Propuesta única de valor. Ejemplos Trabajo de equipo.



"Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho"

UNIDAD DE GESTIÓN EDUCATIVA LOCAL AREQUIPA NORTE
CEBA INDEPENDENCIA AMERICANA



Técnica/INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	Lista de Cotejo	CRITERIO DE EVALUACIÓN	- Redacta hipótesis de bloque segmento de clientes - Redacta hipótesis de bloque problemas - Redacta hipótesis de bloque propuesta de valor única.
-----------------------------------	-----------------	------------------------	--

III. ENFOQUE TRANSVERSAL

ENFOQUE TRANSVERSAL	VALORES	ACTITUD O ACCIONES OBSERVABLES
Enfoque Orientación al bien Común.	Solidaridad	Enfoque Orientación al bien Común.

IV.- MOMENTOS DE LA ACTIVIDAD:

PROCESO DE APRENDIZAJE

INICIO (10 minutos)

MOTIVACIÓN:

El docente saluda a los estudiantes y realiza las siguientes preguntas.
¿Qué trabajamos en la sesión anterior?
¿Me pueden presentar su prototipo mejorado?
Se presenta la siguiente imagen.



EXPLORACIÓN DE SABERES PREVIOS:

Luego de una retroalimentación a través de lluvias de ideas presentamos las siguientes imágenes y hacemos las siguientes preguntas a los estudiantes:

- ¿De qué trata la imagen? ¿Saben qué es el modelo Canvas?
¿Conocen la importancia del modelo Lean canvas?

PROBLEMATIZACIÓN O CONFLICTO:

Retroalimentamos con las respuestas que nuestros estudiantes dan a partir de sus saberes previos y comentamos con ellos sus aportes y volvemos a realizar otra pregunta:

¿Conocen como completar las hipótesis de los bloques clientes, problemas y propuesta de valor única? El docente presenta el propósito de la sesión.

PROPOSITO:

- "Conocer y completar los bloques segmento de clientes, problemas y propuesta de valor única"

DESARROLLO (3h 25 minutos)

GESTIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO:

El docente recuerda a los estudiantes que ya todos los equipos en sesiones anteriores ya definieron su propuesta de valor, hasta ya tienen su prototipo de su producto o servicio, entonces ahora ya estamos listos para, elaborar el modelo de negocio para los emprendimientos de cada equipo.

Para ello utilizaremos una Metodología llamada LEAN CANVAS, la cual se explicará con ayuda del material que se otorgará al estudiante.

OBSERVAMOS LA SIGUIENTE IMAGEN

¿QUE ES EL LEAN CANVAS?

"Todos tienen un plan hasta que reciben el primer puñetazo en la boca". Esa frase del boxeador, Mike Tyson, aplica tanto en la vida como en el mundo del emprendimiento. Es cierto que al iniciar un negocio no se pueden predecir todos los obstáculos que aparecerán en el camino o establecer un plan perfecto que garantice el éxito, pero si puede apoyarse en recursos que le ayuden a ordenar sus ideas y a reunir información valiosa. El lean canvas es una herramienta de visualización de modelos de negocio pensada para **empresas incipientes**. Se enfoca en la metodología lean startup, centrada en generar nuevas ideas y llevarlas a prototipo para verificar si el mercado está en búsqueda de las soluciones que usted está proponiendo.

TRABAJAREMOS LOS 3 PRIMEROS BLOQUES

- 1. SEGMENTO DE CLIENTE**
¿Quién es nuestro cliente? ¿A quién apunta nuestro negocio? Este es el bloque que tiene que contener esta información. Describir de forma breve cuáles son sus características demográficas, gustos e intereses.
- 2. PROBLEMAS**
Es necesario saber muy bien que, cuando se quiere vender un producto, se debe conocer cuál es el problema identificable en el potencial cliente que va a demandar nuestro producto como una solución. Te recomendamos comenzar con mínimo dos problemas prioritarios que tu producto o servicio se proponga resolver.
- 3. PROPUESTA ÚNICA DE VALOR**
¿En qué destaca nuestra marca de la competencia? ¿Por qué el cliente debe comprar nuestro producto y no otro? Este bloque es uno de los que quizás más dolores de cabeza podrán causar, pero es necesario pensar cómo queremos que nuestro negocio se diferencie de los demás y tenga un valor que haga que destaque.

PLANTEAREMOS UN EJEMPLO DE LOS 3 BLOQUES

Problema	Solución	Propuesta de valor única	Ventaja especial lejana	Segmento de clientes
	Métricas clave		Canales	
Estructura de costos		Flujo de ingresos		
Punto de equilibrio: Precio definido:				

Los emprendedores de Villa el Salvador necesitan dar a conocer sus productos mediante las plataformas virtuales para tener mayor alcance su producto y mejorar las ventas a través de medios virtuales

- **Bloque de Problema definido**
 1. Poca promoción y publicidad en los emprendedores de Villa el Salvador
 2. Falta de uso de plataformas digitales
 3. Las ventas han bajado en comparación quienes usan tecnología virtual
- **Bloque de Segmento de clientes**
Emprendedores (hombres y mujeres) del distrito de Villa el Salvador de 25 a 80 años y posean la actitud y capacidad de emprender; y cuentan con capital para emprender. Nuestros Early Adopters serán nuestra familia que también tienen su emprendimiento y le crearemos su página web.
- **Bloque de Propuesta única de valor**
Nuestro producto que será una página web dinámica ayudará a los pequeños emprendedores de la zona a mejorar su publicidad e incrementar sus ventas.

VEAMOS OTRO EJEMPLO

Las personas que tienen fotos gastadas necesitan otros métodos para tener las fotos en forma física porque quieren tener un recuerdo duradero y de mejor calidad.

- **SEGMENTO DE CLIENTES**
Adultos mayores de 40 a 60 años (hombres y mujeres) que sean perdurar los recuerdos familiares.
EARLY ADOPTERS
Nuestros padres y amigos más cercanos amantes de fotografía familiar y su conservación
- **PROBLEMA**
 - Gasto excesivo por tinta.
 - Las fotos se deterioran con el paso del tiempo.
- **ALTERNATIVAS**
 - Hacemos hitoramas para avivar la imagen
 - Vamos a usar el PS. para restaurar las fotos
- **PROPUESTA DE VALOR ÚNICA**
 - Retratos de fotos con Photoshop. (hitoramas)

Solicita a los estudiantes que realicen la actividad señalada en la Ficha de trabajo BLOQUES 1,2 Y 3. El docente acompaña a los estudiantes en la



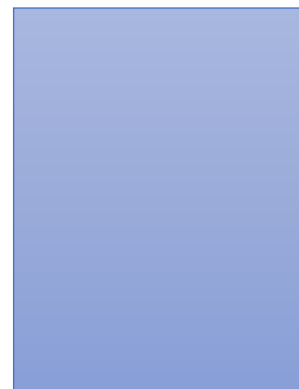
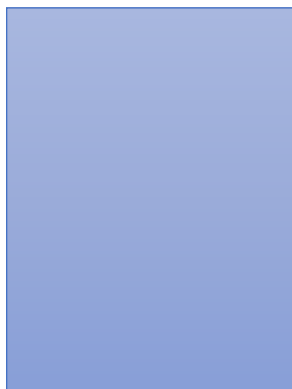
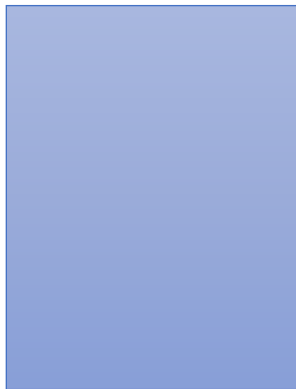
"Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho"

UNIDAD DE GESTIÓN EDUCATIVA LOCAL AREQUIPA NORTE
CEBA INDEPENDENCIA AMERICANA



actividad respondiendo preguntas y orientando, al concluir la actividad por los equipos.

TRABAJAMOS EN EQUIPO LAS HIPÓTESIS DE LOS BLOQUES ESTUDIADOS.



Luego le indicamos a pasar al lienzo

Problema	Solución	Propuesta de valor única	Ventaja especial injusta	Segmento de clientes
	Métricas clave		Canales	
Estructura de costos			Flujo de ingresos	
Punto de equilibrio: Precio definido:				

El docente solicita que los equipos expongan al pleno, el resultado de sus trabajos, durante la exposición de los estudiantes, promueve la participación del pleno con preguntas y a la vez interviene con sugerencias para mejorar el trabajo de ser necesario.



"Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho"

UNIDAD DE GESTIÓN EDUCATIVA LOCAL AREQUIPA NORTE
CEBA INDEPENDENCIA AMERICANA



El docente da a conocer que evaluará a través de una lista de cotejo
CIERRE (10 minutos)

EVALUACIÓN Y RETROALIMENTACIÓN: (Metacognición)

Cada grupo de estudiante expone sus conclusiones y se pide punto de vista de sus compañeros.

El docente evalúa a través de una lista de cotejo.

Se realiza la METACOGNICIÓN: ¿Qué hemos aprendido hoy? ¿Cómo lo aprendimos? ¿Para qué nos sirve?

- El docente refuerza el tema ante las dificultades que hubiera existido

V. MATERIALES O RECURSOS PARA UTILIZAR

- Fichas con lecturas
- Plumón, pizarra y cuaderno u hojas.
- Guías, etc

VII. **OBSERVACIÓN:** reprogramado por motivos de aprendizaje y tiempo.

Arequipa, 12 de agosto del 2024

FERNANDO PORTILLA V.
DIRECTOR

Nati Quispe Condori
PROFESORA



"Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho"

UNIDAD DE GESTIÓN EDUCATIVA LOCAL AREQUIPA NORTE
CEBA INDEPENDENCIA AMERICANA



INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN LISTA DE COTEJO

LISTA DE COTEJO – SESIÓN 7 – UNIDAD 3									
Competencia		Gestiona proyectos de emprendimiento económico y social							
Capacidad		Crea propuesta de valor.							
Desempeño		Diseña alternativas de propuesta de valor creativas e innovadoras que representa a través de prototipos, y las valida con posibles usuarios incorporando sugerencias de mejora trabajamos la metodología Lean Canvas los bloques 1,2 y 3. Determina la propuesta de valor en función de sus implicancias éticas, sociales, ambientales y económicas.							
Nombres y apellidos		Criterios/ evidencias						Sugerencias	
		Redacta hipótesis de bloque segmento de clientes		Redacta hipótesis de bloque problemas		Redacta hipótesis de bloque propuesta de valor única			
		SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	ALLASI QUISPE Pedro Luis								
2	ARISTA CUBA Yoselin								
3	CAICEDO VILEMA JORDY JARLEY								
4	CCORI TAPARA Efrain								
5	CHOQUE TURPO Juana								
6	DAVILA REYES Juced Ernesto								
7	HANCCO APAZA LIDIA								
8	LOPEZ CORDOVA Adeli								
9	MAMANI ÑAUPA Hernan								
10	QUISPE CHAMBI Salvador Simon								
11	TOTOCAYO GUACUYO Daniel Francisco								
12	VASQUEZ VALDEZ YAMER DAVID								
13									
14									
15									

E.n.J.a.