

SESIÓN DE APRENDIZAJE

Alimentación saludable para el logro de los aprendizajes

“Formando emprendedores del mañana”

NÚMERO DE SESIÓN

01

INSTITUCIÓN EDUCATIVA	51006 – TUPAC AMARU	DOCENTE	Lizardo Lantarón Pfoccori		
CICLO	VII	NIVEL	SECUNDARIA		
FECHA	11/09/2024	GRADO	3°, 4°, 5°	SECCIÓN	A,B,C,D

I. TÍTULO DE LA SESIÓN

LA BRÚJULA DEL EMPRENDEDOR

II. APRENDIZAJES ESPERADOS

COMPETENCIA	CAPACIDADES	INDICADORES
Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social	• Crea propuestas de valor • Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas • Evalúa los resultados de proyectos de emprendimiento	✓ Crea propuesta de valor de su emprendimiento ✓ Identifica correctamente los 9 bloques del modelo de negocio lean canvas ✓ Trabaja cooperativamente para lograr sus metas

PROPÓSITO DE APRENDIZAJE

- ☑ Comprender los conceptos fundamentales del Lean Canvas.
- ☑ Identificar los nueve bloques que componen el Lean Canvas.
- ☑ Aplicar el Lean Canvas a una idea de negocio.
- ☑ Valorar la importancia del Lean Canvas como herramienta de validación y pivote.

III. SECUENCIA DIDÁCTICA

Inicio: (10 minutos)

- 👉 El docente da la bienvenida a los estudiantes y los invita a divertirse con las actividades a desarrollar en conocer el lienzo lean canvas y aplicar en su emprendimiento de **alimentación saludable**.
- 👉 Luego presenta. (**diapositiva 1**). Lienzo lean canvas, para luego generar las siguientes preguntas
- ☑ **¿Qué es el Lean Startup?** Breve explicación de la metodología Lean Startup y su enfoque en la validación temprana de ideas.
- ☑ **¿Por qué es importante el Lean Canvas?** Destacar la importancia de tener una visión clara y concisa de tu modelo de negocio desde el inicio.
- ☑ **Presentación del Lean Canvas:** Explicar visualmente los nueve bloques del Lean Canvas y su relación entre sí.

Desarrollo: (30 minutos)

El docente Muestra a los estudiantes la estructura del lienzo lean canvas (Diapositiva 1) explica los diferentes componentes del lienzo:

1. **Segmento de clientes:** ¿A quién le estás vendiendo? Crear un perfil detallado del cliente ideal.

2. **Problema:** ¿Qué problema estás resolviendo para tu cliente? Ser específico y cuantificar el impacto.
3. **Solución:** ¿Cómo resuelves el problema? Describir tu producto o servicio de manera clara y concisa.
4. **Propuesta de valor:** ¿Qué valor único ofreces a tus clientes? Destacar los beneficios clave.
5. **Canales:** ¿Cómo llegas a tus clientes? Identificar los canales de distribución más efectivos.
6. **Relación con el cliente:** ¿Cómo interactúas con tus clientes? Describir el tipo de relación que deseas establecer.
7. **Flujos de ingresos:** ¿Cómo generas ingresos? Identificar las diferentes fuentes de ingresos.
8. **Estructura de costos:** ¿Cuáles son los principales costos de tu negocio? Calcular los costos fijos y variables.
9. **Métricas clave:** ¿Qué indicadores clave de rendimiento (KPIs) te permitirán medir el éxito de tu negocio?

ACTIVIDAD 1

- ❑ **Dividir a los participantes en grupos:** Cada grupo elegirá una idea de negocio y trabajará en su propio Lean Canvas.
- ❑ **Tiempo para completar el Lean Canvas:** Proporcionar a los grupos suficiente tiempo para completar todos los bloques.
- ❑ **Compartir los resultados:** Cada grupo presentará brevemente su Lean Canvas al resto del grupo.

Cierre: (20 minutos)

- ❑ **Resumen de los puntos clave:** Reforzar los conceptos más importantes del Lean Canvas.
- ❑ **Importancia de la iteración:** Explicar que el Lean Canvas es una herramienta dinámica que debe ser revisada y actualizada constantemente.
- ❑ **Próximos pasos:** Sugerir recursos adicionales para profundizar en el tema y cómo aplicar el Lean Canvas en la vida real.
- ❑ Finalmente, el docente pregunta a los estudiantes:
 - ❖ *¿Qué han aprendido hoy?*
 - ❖ *¿La actividad realizada les ha parecido significativa?*
 - ❖ *¿Qué dificultades han tenido mientras realizaban las actividades de aprendizaje?*

IV. ACTIVIDAD DE EXTENSIÓN:

- **Estudio de casos:** Analizar Lean Canvas de empresas exitosas para identificar buenas prácticas.
- **Simulación de un pitch:** Los participantes presentan su idea de negocio basada en su Lean Canvas.
- **Ejercicio de validación:** Los participantes diseñan experimentos simples para validar sus supuestos.

V. MATERIALES O RECURSOS A UTILIZAR

- Ficha de actividad: **(Actividad 10).**
- **Libro:** "Running Lean" de Ash Maurya
- **Plataformas online:** Existen numerosas plantillas y herramientas online para crear Lean Canvas.
<https://innokabi.com/lienzo-lean-canvas-el-lienzo-de-los-emprendedores/>

 Lizardo Lantarón Pfoccori
 Prof. Educación para el trabajo

FICHA DE OBSERVACIÓN

TEMA	LA BRÚJULA DEL EMPRENDEDOR				
INDICADOR	Reconoce el entorno de trabajo de los programas de educación de video				
GRADO		SECCIÓN		FECHA	

Nº DE ORDEN	ESTUDIANTES	INDICADORES				PUNTAJE
		Comprende los conceptos fundamentales del Lean Canvas. (0 - 5)	Identifica los nueve bloques que componen el Lean Canvas (0 - 5)	Aplica el Lean Canvas a una idea de negocio (0 - 5)	Trabaja cooperativamente para lograr sus objetivos y metas (0 - 5)	
01	ALATA MAMANI, ADRIANA DOLORES					
02	ALONSO SINCHI, JAMES PAUL					
03	AMACIFEN CHALLCO, THALIA CELIN					
04	ANCO HUAMAN, JEFFREY ELIAZAR					
05	ASCARSA AMAU, JEAN PAUL					
06	BAUTISTA HUAMAN, RODRIGO					
07	BAUTISTA QUISPE, JHAMILS ALEXANDER					
08	CAHUANA HUAMANI, CRISTOFER WILSON					
09	CANSAYA TARIFA, LUZ ESTEFANI					
10	CHAMPI MANDORTUPA, ISAAC ANTONY					
11	CHUMPI ROMERO, ELISVAN					
12	CRUZ PINEDO, LUCIANA MIKEYLA					
13	CUSI TUPA, RIQUELME ALEJANDRO					
14	GALICIA HUAMANÑAHUI, DIEGO ADRIAN					
15	HUARANCCA CARAZAS, CRISTOPHER B.					
16	HUARCA RAMOS, MIGUEL ANGEL					
17	MANCHAY ALVARADO, MARIA YOANA					
18	MEZA VALDEZ, LUIS FERNANDO					
19	MUÑOZ POLO, LUIS NEFI					
20	PARI APAZA, JOSE LUIS					
21	PAUCAR CARAZAS, YESICA					
22	QUISPE DURAN, JEAFFET ALBIERI					
23	QUISPE HINOJOSA, RUDI RONALDO					
24	QUISPE HUAYPUMA, FLOR GIMENA					
25	ROMAINVILLE ESPETIA, DANITZA LUZ					
26	SALLO VALER, ERICK					
27	SOTO SALCEDO, ANA PAULINA					
28	TORRES LUZA, WILFREDO					
29	VILLEGAS AYME, JOSE MANUEL					

ANEXOS

ACTIVIDAD 1

ELABORA TU ESQUEMA DEL LIENZO LEAN CANVAS DE TU EMPRENDIMIENTO

“ALIMENTACIÓN SALUDABLE”



Consejos para formular el lienzo Lean Canvas:

- ✓ El Lean Canvas que es un diagrama, en una sola página, donde las piezas son los nueve bloques, en el que, primero, establecerás supuestos o hipótesis y luego los validarás en la realidad.
- ✓ Sé conciso, las limitaciones de espacio del formato Lean Canvas te ayudan a que pongas solo la esencia de tu modelo de negocio.
- ✓ Piensa en el presente, no trates de predecir el futuro (lo cual es imposible), redacta según las cosas que sabes en el momento.
- ✓ Empieza por el problema y segmento de clientes. Ash Maurya precisa que “El resto del Canvas suele girar, en mi opinión, en torno a la pareja «problema-segmento de cliente». Por eso los abordo juntos”

IMPORTANTE:

Formuladas la hipótesis de tu Lienzo Lean Canvas en torno a tu idea o propuesta de emprendimiento económico o social partiendo de un problema o necesidad. Por ejemplo, puedes trabajar una propuesta que resuelva un problema de tu colegio cómo es el consumo de alimentos chatarra



REFLEXIONAMOS

- ✓ Sé conciso, las limitaciones de espacio del formato Lean Canvas te ayudan a que pongas solo la esencia de tu modelo de negocio.
- ✓ Piensa en el presente, no trates de predecir el futuro (lo cual es imposible), redacta según las cosas que sabes en el momento.
- ✓ Aplica un enfoque centrado en el cliente, comienza enfocado en el cliente. Ash Maurya menciona que si realizas “un simple ajuste en el segmento de clientes puede alterar completamente el modelo de negocio”.
- ✓ Empieza por el problema y segmentos de clientes. Ash Maurya precisa que “El resto del Canvas suele girar, en mi opinión, en torno a la pareja «problemas-segmento de cliente». Por eso los abordo juntos”.
- ✓ En el bloque segmento de clientes se diferencia entre “cliente objetivo” y early adopters.
- ✓ En el bloque problemas, además de los “tres problemas” se trabajan las “alternativas existentes”.

Evidencias



Elaborando el Lienzo Lean Canvas de emprendimiento alimentación saludable