Sesión: "DISEÑAMOS EL MODELO DE NEGOCIO DE LA PROPUESTA "CINE ESCOLAR"

DATOS INFORMATIVOS:

Docente		:	Norma Edith Lupaca Cabrera
Área		:	Educación para el Trabajo
Ciclo/Grado		:	VII Ciclo 3ro C
Fecha		:	15/05/2025
Duración:		:	90 minutos (2 horas pedagógicas)
Propósito		:	Elaborar el Lienzo (CANVAS) del Modelo de Negocio de su propuesta "Cine Escolar"
	Competencia	:	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social.
	Capacidades	:	- Crea propuestas de valor. - Aplica habilidades técnicas. - Trabaja cooperativa mente para lograr objetivos y metas. - Evalúa los resulta dos del proyecto de emprendimiento.
	Criterios	:	Diseña el Modelo de Negocio de su propuesta "Cine Escolar" utilizando la técnica CANVAS, e incorporando mejoras en equipo.
Competencias transversales		:	**Gestiona su aprendizaje de manera autónoma.** • Organiza un conjunto de estrategias y procedimientos en función del tiempo y de los recursos que dispone para elaborar el Lienzo (CANVAS) de su Modelo de Negocio de su propuesta "Cine Escolar"
Enfoque transversal		:	• Enfoque de derechos. • Enfoque orientación al bien común. • Enfoque ambiental.
Instrumento de evaluación		:	• Rúbrica de desempeño • Ficha de observación grupal
Producto esperado		:	Lienzo CANVAS del modelo de negocio del proyecto "Cine Escolar"

ORGANIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES

INICIO (10 min)

Procesos pedagógicos	**Estrategias**
Motivación	Se presenta un breve video motivacional "UN CINE EN LA ESCUELA". Luego se comenta: ¿Qué hacen los niños? ¿qué les pareció lo que hicieron? ¿Fue un éxito? ¿Por qué?
Exploración de saberes previos	Torbellino de ideas: ¿Ustedes piensan que es importante planificar bien un emprendimiento? ¿Por qué? ¿Para qué servirá un PLAN o MODELO DE NEGOCIO? ¿Existirá alguna Técnica para que nuestras ideas de Negocio sean un éxito?

Conflicto cognitivo	Se les presenta el siguiente dilema: *"Quieren realizar un 'Cine Escolar' para recaudar fondos, pero si no diseñan bien el modelo de negocio, podrían tener pérdidas o contratiempos. ¿Cómo asegurarían el éxito de su proyecto?"*

PROCESO (70 min)

Procesos pedagógicos	**Estrategias**
Problematización	Se presenta el caso real: En la I.E. 16011 Señor de los Milagros, los estudiantes de 3ro "C" desean implementar un "Cine Escolar" para recaudar fondos y adquirir ventiladores. Sin embargo, aún no cuentan con un plan estructurado para garantizar su éxito. ¿Cómo podríamos estructurar su emprendimiento para que funcione eficazmente?
Análisis de la Información o campo temático a desarrollar	El docente explica con ejemplos visuales y en PPT los **9 bloques del modelo CANVAS**. Se da un ejemplo práctico de cada bloque aplicado a un negocio escolar. Se les entrega material impreso por equipos, del lienzo CANVAS en tamaño A3.
Aplicación de la información	**Actividad 1:** Los estudiantes se agrupan por equipos y se les entrega papelotes, plumones y un formato de lienzo CANVAS en blanco. Se organizan para completar el lienzo Canvas de su propuesta de "Cine Escolar". Los estudiantes con NE colaboran pintando el Título y la Imagen de la Película que proponen.
	Actividad 2: Completan cada bloque del lienzo CANVAS de acuerdo con las características de su proyecto "Cine Escolar". El docente retroalimenta a los equipos, para cumplir su propósito.
	Actividad 3: En equipos incorporan mejoras a su propuesta.
Toma de decisiones	Cada equipo presenta su modelo CANVAS al plenario. El docente utiliza la Rúbrica para registrar evidencias del trabajo colaborativo y el razonamiento.

CIERRE (10 min)

Procesos pedagógicos	**Estrategias**
Metacognición	Rueda de reflexión guiada por las siguientes preguntas: • ¿Qué hemos aprendido hoy sobre el modelo CANVAS? • ¿Para qué nos servirá este modelo CANVAS en nuestro emprendimiento? • ¿Cómo aprendimos en equipo? • ¿Qué dificultades tuvimos y cómo las resolvimos juntos?

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

RÚBRICA DE EVALUACIÓN GRUPAL

Producto: Modelo de Negocio CANVAS del proyecto "Cine Escolar"

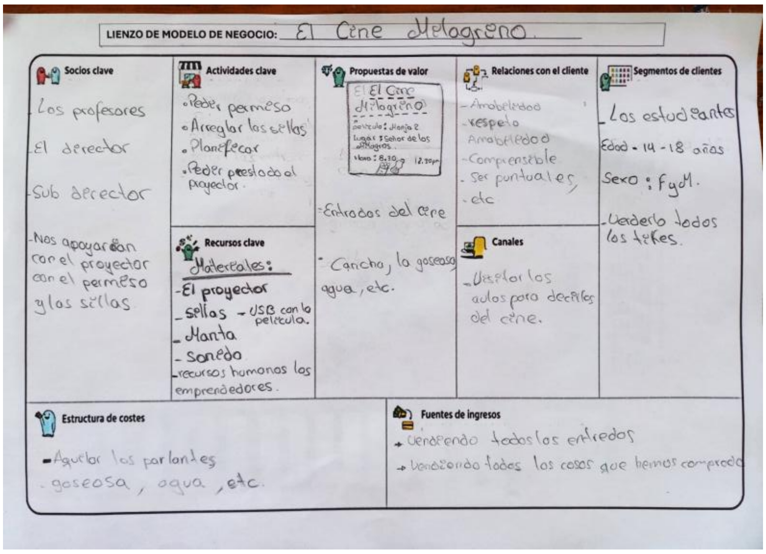
Criterio	En proceso (B)	Logro esperado (A)	Logro destacado (AD)
1. Completa los bloques del modelo CANVAS	Completa entre 4 a 6 bloques del lienzo con información general.	Completa los 9 bloques del lienzo con ideas claras.	Completa los 9 bloques con ideas creativas, coherentes y bien estructuradas.
2. Propuesta de valor y relación con el problema identificado	La propuesta de valor es poco clara o no está bien conectada con el problema.	La propuesta de valor es clara y responde a la necesidad identificada.	La propuesta es innovadora, viable y responde directamente al problema con visión de mejora social.
3. Trabajo en equipo y colaboración	Participa de forma intermitente en el trabajo del equipo.	Colabora con ORDEN Y RESPETO activamente en el desarrollo del lienzo CANVAS.	Promueve el ORDEN Y RESPETO en la organización, escucha activa y coordinación efectiva dentro del equipo.
4. Presentación exposición del modelo de negocio	Presenta con poca claridad, lectura textual o sin seguridad.	Explica de manera clara y con seguridad los elementos de su modelo.	Argumenta sus decisiones con claridad, fluidez y uso de términos adecuados.

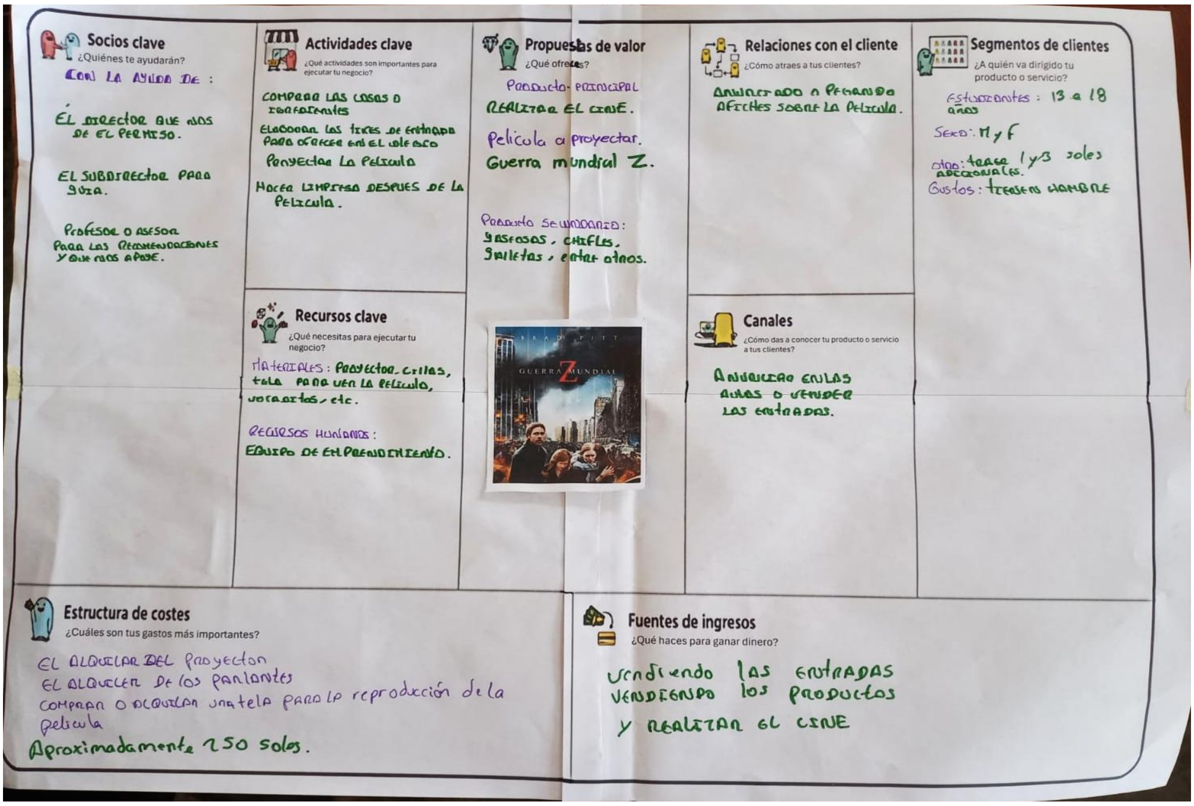
Escala de valoración:

B: En proceso A: Logro esperado AD: Logro destacado

FICHA DE OBSERVACIÓN GRUPAL

Aspectos a observar	Indicadores	✓ Sí	✗ No	Observaciones
Participación	Todos los integrantes del equipo trabajan y participan en la elaboración del CANVAS con RESPETO Y ORDEN.			
Organización	El equipo se distribuye roles y tareas con orden de manera rápida.			
Comunicación	El equipo con RESPETO Y ORDEN dialoga, escucha y toma decisiones de forma colaborativa.			
Uso del tiempo	Utilizan adecuadamente el tiempo asignado a la actividad.			


LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO: El Cine Milagreno.
Socios clave
Los profesores
El director
Sub director
Nos apoyarán con el proyector con el permiso y las sillas
Actividades clave
Pedir permiso
Arreglar las sillas
Planificar
Pedir prestado el proyector.
Propuestas de valor
El Cine Milagreno
Entradas del cine
Cancha, la gaseosa, agua, etc.
Relaciones con el cliente
Amabilidad
respeto
Comprensible
Ser puntuales,
etc
Segmentos de clientes
Los estudiantes
Edad - 14 - 18 años
Sexo : F y M.
Recursos clave
Materiales:
El proyector
sillas
USB con la película.
Manta
sonido
recursos humanos los emprendedores.
Canales
Visitar las aulas para decirles del cine.
Estructura de costes
gaseosa, agua, etc.
Fuentes de ingresos
Vendiendo todos las entradas
Vendiendo todas las cosas que hemos comprado


Socios clave
¿Quiénes te ayudarán?
CON LA AYUDA DE :
ÉL DIRECTOR QUE NOS DE EL PERMISO.
EL SUBDIRECTOR PARA GUIA.
Actividades clave
¿Qué actividades son importantes para ejecutar tu negocio?
PROYECTAR LA PELICULA
Propuestas de valor
¿Qué ofreces?
PRODUCTO PRINCIPAL
REALIZAR EL CINE.
Pelicula a proyectar.
Guerra mundial Z.
PRODUCTO SECUNDARIO:
Relaciones con el cliente
¿Cómo atraes a tus clientes?
Segmentos de clientes
¿A quién va dirigido tu producto o servicio?
ESTUDIANTES : 13 a 18 años
SEXO: M y F
Recursos clave
¿Qué necesitas para ejecutar tu negocio?
RECURSOS HUMANOS :
EQUIPO DE EMPRENDIMIENTO.
BRAD PITT
GUERRA MUNDIAL Z
Canales
¿Cómo das a conocer tu producto o servicio a tus clientes?
LAS ENTRADAS.
Estructura de costes
¿Cuáles son tus gastos más importantes?
EL ALQUILAR DEL PROYECTOR
EL ALQUILER DE LOS PARLANTES
Aproximadamente 250 soles.
Fuentes de ingresos
¿Qué haces para ganar dinero?
Vendiendo LAS ENTRADAS
VENDIENDO LOS PRODUCTOS
Y REALIZAR EL CINE