

Sesión de aprendizaje

Investigación de mercado

INSTITUCIÓN EDUCATIVA:

N° 5179 "Los Pinos"

DOCENTE:

Humberto Hilario Sanchez Vilcarima

ÁREA:

Arte y cultura

GRADO Y SECCIÓN:

5° B

CANTIDAD DE ESTUDIANTES:

28

FECHA:

26 de setiembre



Ilustración: www.freepik.es

1. PLANIFICACIÓN

Competencia	Capacidades	Desempeños precisados	Criterio de evaluación	Producto y/o evidencia de aprendizaje
Aprecia de manera crítica manifestaciones artístico- culturales.	Reflexiona creativa y críticamente sobre el emprendimiento o artístico y su viabilidad.	Investiga y analiza el mercado de máscaras, considerando costos y precios, y propone una estrategia de venta.	Reconoce la importancia de la investigación de mercado en el desarrollo de un emprendimiento.	Presenta un informe sobre la investigación de mercado que incluya un análisis de competidores, precios y recomendaciones para el emprendimiento.

2. EJECUCIÓN DE LA SESIÓN

INICIO

Inicio (30 min)

ACTIVIDAD 1:

Explicación sobre la Investigación de Mercado

- Descripción Detallada:
- Contextualización: El docente inicia la sesión conectando con los intereses y habilidades de los estudiantes, preguntando sobre su conocimiento previo acerca de los emprendimientos artísticos. Se puede hacer una breve encuesta rápida en el chat para medir el nivel de conocimiento de los alumnos.



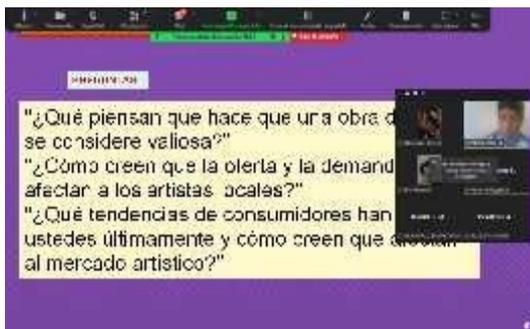
Nota de la especialista: Si el trabajo es en la sala de computo, se puede trabajar desde el MENTIMETER “usa una plabara” y allí pueden identificar hasta tres tipos de emprendimientos artísticos que conocen las y los estudiantes mediante lluvia de palabras y el emprendimiento artístico que mas se repite (mas conocido por las y los estudiantes) será la palabra mas grande, esto puede servir de apertura para dialogar sobre el emprendimiento artístico que mas se conoce y porque hay otros que no conocemos. Para dar apertura a la importancia de conocer sobre la investigación de mercado.

Presentación de Contenido:

- Se utiliza una presentación de diapositivas que define qué es la investigación de mercado y su importancia. Se explican conceptos clave como demanda, oferta, competencia y tendencias del consumidor.
- Se incorporan ejemplos de casos exitosos de emprendedores artísticos, como artistas que han convertido sus creaciones en negocios rentables. Estos ejemplos pueden incluir testimonios de artistas locales o internacionales que hayan triunfado en el mercado, así como estadísticas sobre el crecimiento de la industria artística.
- Se fomentan preguntas durante la presentación para mantener la atención de los estudiantes y permitirles reflexionar sobre el contenido.

Interacción: Al final de la explicación, se abre el espacio para preguntas. El docente puede utilizar herramientas de Zoom, como encuestas rápidas o el chat, para evaluar la comprensión y el interés de los estudiantes.

Fotografías del INICIO de la SESIÓN



Reflexión

- **Logros:** Los estudiantes participaron activamente en la introducción, mostrando interés y formulando preguntas relevantes.
- **Oportunidades de Mejora:** Algunos estudiantes fueron tímidos al compartir sus opiniones. Se podría utilizar dinámicas para promover la participación de todos.

DESARROLLO

Desarrollo (60 min)

Investigación sobre Precios y Competidores

Descripción Detallada:

ACTIVIDAD 2:

- **División de Grupos:** Los estudiantes se dividen en grupos pequeños y se envían a salas de espera de Zoom. Se proporciona a cada grupo una hoja de trabajo con instrucciones claras sobre lo que deben investigar.



Notas de la especialista: Durante el momento de dar las indicaciones del trabajo es importante que se le pueda brindar roles y responsabilidades que tendrá cada integrante del equipo y así asegurarnos de que todos están comprendiendo y asimilando los conocimientos claves de manera correcta.

ACTIVIDAD 3:

- Investigación Guiada:
 - Cada grupo debe buscar información sobre precios de máscaras similares en el mercado local, utilizando internet, redes sociales y plataformas de ventas (por ejemplo, Etsy, Instagram).
 - Deben identificar al menos tres competidores directos, anotando características de sus productos, precios y cómo se promocionan.
 - Se anima a los estudiantes a usar herramientas como Google Docs para colaborar en tiempo real, permitiendo que cada miembro del grupo aporte a la investigación.
 - El docente se mueve entre las salas para ofrecer apoyo, responder preguntas y guiar la discusión.

ACTIVIDAD 4:

Análisis de Tendencias:

- Cada grupo también debe reflexionar sobre las tendencias de compra, preguntándose: ¿Qué estilos son populares? ¿Qué materiales utilizan los competidores? ¿Cómo se comunican con su audiencia?
- Se sugiere que cada grupo prepare un breve resumen de sus hallazgos para compartir en la siguiente fase de la sesión.

Fotografías del DESARROLLO de la SESIÓN



Reflexión

- **Logros:** Los grupos lograron identificar competidores y recopilar datos relevantes. La colaboración en las salas de espera fue efectiva.
- **Oportunidades de Mejora:** Se observó que algunos grupos no profundizaron en el análisis de precios. Se podría proporcionar una guía más estructurada para facilitar la investigación.

CIERRE

Cierre (30 min)

Presentación de Hallazgos y Discusión (presentación del informe)

Descripción Detallada:

ACTIVIDAD 5:

- **Presentaciones de Grupos:** Cada grupo regresa al grupo principal y se turna para presentar sus hallazgos. Se puede asignar un tiempo límite para cada presentación (por ejemplo, 5 minutos).
- Estructura de la Presentación: Se sugiere que cada grupo cubra:
 1. ¿Qué encontraron sobre los precios y competidores?
 2. ¿Qué tendencias identificaron?
 3. ¿Cuál es su opinión sobre la viabilidad del emprendimiento basado en su investigación?

ACTIVIDAD 6:

Discusión General: Después de cada presentación, se abre un espacio para preguntas y comentarios. El docente facilita la discusión, alentando a los estudiantes a hacer preguntas sobre los hallazgos de sus compañeros y a aportar sus propias reflexiones.

Evaluación de Viabilidad: Finalmente, se invita a todos a debatir sobre la viabilidad del proyecto de emprendimiento artístico basado en la información presentada. Se pueden utilizar herramientas interactivas como encuestas en Zoom para recoger opiniones sobre la viabilidad de los proyectos.



Notas de la especialista: Como van a presentar sus informes, este tiempo se puede usar para que:

1. Mediante la encuesta zoom, todos los integrantes del salón voten si el plan es viable o no.
2. En caso de que no consideren que sea viable, deben brindar retroalimentación de mejora a dicho informe, esto puede ser por el chat del zoom.

Esto con el fin de que cada equipo siga puliendo sus informes y sean cocontruidos con sus demás compañeros.

Fotografías del DESARROLLO de la SESIÓN



Reflexión

- **Logros:** Las presentaciones fueron claras y bien argumentadas. Los estudiantes mostraron confianza al presentar.
- **Oportunidades de Mejora:** Algunos grupos presentaron información sin fundamentar adecuadamente sus decisiones. Se podría trabajar en la formulación de argumentos más sólidos en futuras sesiones.

Criteria	Excelente (4)	Buena (3)	Regular (2)	Deficiente (1)
Participación	Participación activa y constructiva en todas las actividades.	Buena participación, aunque con algunas reservas.	Participación mínima, no se notó el compromiso.	No participó en las actividades.
Investigación	Análisis profundo y relevante del mercado.	Análisis adecuado, con algunos puntos relevantes.	Investigación superficial y falta de enfoque.	No se realizó investigación.
Presentación	Muy clara y convincente, se responde a todas las preguntas.	Clara, se responde a la mayoría de las preguntas.	Confusa, se responden algunas preguntas.	Presentación inadecuada o no se presentó.
Trabajo en Equipo	Excelente colaboración y participación de todos.	Buena colaboración, la mayoría participó.	Colaboración limitada, pocos participaron.	No hubo colaboración, trabajo individual.

MATERIALES

PPT, Computadora con acceso a video, Acceso a Internet (para la investigación), Recursos impresos (artículos, libros)

H. Sanchez

PROF. HUMBERTO SANCHEZ V

P. A.

 LIC. PATRICIA A. BORGES ALONSO
 DIRECTORA DE N° 5778 "EP"