

## SESIÓN DE APRENDIZAJE N° 16

### DATOS INFORMATIVOS:

- Institución educativa : 3098 "CESAR VALLEJO" - ANCON
- Grado y sección : 2° A,B,C,D,E
- Área : EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO
- Duración : 2 horas
- Profesor : Ramiro GUILLEN ACEVEDO
- Fecha : 14/07/2025 al 18/07/2025

### EL MARKETING Y SU IMPORTANCIA

#### PROPÓSITO DE LA SESIÓN

Al finalizar los estudiantes comprenderán la importancia del marketing y cómo la propuesta de valor se convierte en un elemento clave para el éxito de un emprendimiento..

#### INICIO

##### 1. Activación de Saberes Previos (5 minutos):

- Les voy a mostrar una serie de imágenes de productos y servicios muy conocidos.
- Quiero que me digan: ¿Qué los hace especiales? ¿Por qué la gente los prefiere? ¿Qué los diferencia de otros similares?
- Anímense a compartir sus ideas. ¡No hay respuestas incorrectas aquí!

##### 2. Pregunta Retadora (5 minutos):

- Ahora, imaginen que tienen una idea genial para un negocio, algo que creen que a mucha gente le encantaría! ¿Cómo harían para que la gente se entere de su producto o servicio? ¿Qué harían para que lo elijan a ustedes y no a la competencia?
- Escucharemos algunas respuestas y anotaremos ideas clave en la pizarra.

##### 3. Presentación del Propósito (5 minutos):

- ¡Excelente participación, chicos! Hoy, precisamente, vamos a descubrir cómo los negocios logran que sus productos sean conocidos y deseados.
- Propósito de la sesión: Hoy, exploraremos qué es el marketing y por qué es tan fundamental para cualquier emprendimiento. Además, descubriremos cómo crear una propuesta de valor irresistible para que sus ideas de negocio brillen con luz propia! ✨

#### DESARROLLO

##### ¿Qué es el Marketing? ¡Desentrañando el Misterio! (15 minutos)

- Vamos a romper el hielo con una pregunta sencilla: ¿Alguien ha oído hablar de la palabra "marketing"? ¿Qué creen que significa?
- Escucharemos sus ideas y luego les daré una explicación clara y sencilla:
  - El marketing es como el puente que conecta tu producto o servicio con las personas que lo necesitan o desean.
  - No es solo vender, ¡es mucho más! Implica investigar qué quiere la gente, diseñar el producto perfecto, fijar un buen precio, decidir dónde venderlo y cómo comunicarlo para que llegue a la mayor cantidad de personas posible.
  - Pensemos en ejemplos de nuestro día a día: un anuncio de zapatillas, una oferta de comida rápida, un concierto que se promociona en redes sociales. ¡Todo eso es marketing en acción!
- **Actividad interactiva:** "Adivina el Marketing". Les mostraré imágenes de diferentes estrategias de marketing (anuncios, redes sociales, eventos) y ellos deberán identificar qué tipo de marketing es.

##### La Importancia del Marketing: ¡Por qué tu Idea Necesita Marketing! (15 minutos)

- ¿Por qué creen que el marketing es tan importante para un emprendedor?
- Discutiremos puntos clave como:
  - **Dar a conocer tu producto:** Si nadie sabe que existe, ¿cómo lo van a comprar?
  - **Atraer clientes:** El marketing te ayuda a llamar la atención de las personas adecuadas.
  - **Diferenciarse de la competencia:** En un mundo lleno de opciones, el marketing te ayuda a destacar.
  - **Generar ventas y ganancias:** ¡El objetivo final de cualquier negocio!
  - **Construir una marca:** Hacer que la gente recuerde tu negocio y lo asocie con algo

positivo.

- **Mini-debate:** "¿Es posible tener un negocio exitoso sin marketing?"

#### La Propuesta de Valor: ¡Tu Secreto para Conquistar Clientes! (20 minutos)

- Ahora, hablemos de algo súper importante: la propuesta de valor. ¿Alguna vez han pensado qué los hace únicos o especiales? ¡Pues los productos también la tienen!
- La propuesta de valor es esa promesa única que le haces a tus clientes sobre lo que tu producto o servicio les ofrece. Es la razón principal por la que deben elegirte a ti y no a tu competencia.
- **Pregunta clave:** ¿Qué problema resuelve mi producto/servicio? ¿Qué necesidad satisface? ¿Qué beneficio principal ofrece que los demás no tienen?
- **Ejemplos claros:**
  - Netflix: "Entretenimiento ilimitado, a tu medida, sin comerciales."
  - Uber: "Movilidad rápida y cómoda, a un toque de distancia."
  - Tu propia idea: Si tuvieran una tienda de jugos naturales, ¿cuál sería su propuesta de valor? ¿Sería que usan frutas orgánicas? ¿Que tienen combinaciones únicas? ¿Que te los llevan a domicilio súper rápido?
- **Actividad práctica en parejas:** "Mi Propuesta de Valor". Cada pareja pensará en una idea de negocio sencilla (ej. venta de pulseras personalizadas, clases de apoyo de matemáticas, servicio de pasear perros) y juntos crearán una frase que resuma su propuesta de valor. La compartiremos con la clase.

#### Desempeños que lograremos (10 minutos):

- Para que sepan qué esperamos lograr hoy, les comparto los desempeños que, según el MINEDU, vamos a desarrollar:
  - Los estudiantes aplican habilidades técnicas para crear una propuesta de valor de un producto o servicio, considerando las necesidades y expectativas de un grupo de usuarios.
  - Los estudiantes evalúan la importancia del marketing en la difusión y posicionamiento de un producto o servicio.
  - Los estudiantes proponen ideas de emprendimiento, identificando los elementos clave del marketing y la propuesta de valor.
- ¡Estoy seguro de que todos y todas lo lograrán!

#### CIERRE

##### Socialización y Retroalimentación (10 minutos):

- Pediremos a algunas parejas que compartan sus propuestas de valor.
- Brindaremos retroalimentación constructiva. ¿Es clara? ¿Es atractiva? ¿Resuelve una necesidad?

##### Conclusiones Clave (3 minutos):

- En resumen, hoy hemos aprendido que el marketing es el motor que impulsa un negocio, permitiendo que sus ideas lleguen a las personas correctas.
- Y la propuesta de valor es el corazón de ese mensaje, lo que hace que tu producto sea único e irresistible. ¡Es lo que te diferencia!

##### Evidencias de Aprendizaje (2 minutos):

Para la próxima clase, cada uno deberá presentar:

Un breve esquema o mapa mental donde expliquen con sus propias palabras qué es el marketing y su importancia.

La propuesta de valor (en una frase o dos) de una idea de negocio que les gustaría emprender en el futuro. ¡Imaginen que ya son emprendedores! ✍️

Pueden usar herramientas digitales o hacerlo a mano, lo importante es que plasmen sus ideas!