

1 ¿QUÉ HACEMOS EN LA FASE EVALUAR?

¡Felicidades, ya tienen su prototipo construido! Pero el proceso no termina aquí. En la fase Evaluar (también llamada Testear), le entregamos nuestro prototipo al usuario (nuestros familiares o compañeros) para que lo usen.



Nuestra misión:

Observar cómo interactúan con la caja-alcancía y qué pasa cuando escanean el código QR.



La regla de oro:

En esta fase tenemos que escuchar más y hablar menos. No defiendan su idea si el usuario se confunde al usarla. ¡Recuerden que un comentario negativo o una crítica es un regalo que nos permite mejorar antes de salir al mercado!



2 LA TÉCNICA: LA MALLA RECEPTORA DE INFORMACIÓN

Para no olvidar ningún detalle de lo que nos digan los usuarios, utilizaremos esta herramienta que divide los comentarios en 4 cuadrantes.

Instrucciones: Reúnanse con 2 o 3 “usuarios” (pueden ser estudiantes de otros salones o sus padres). Muestréñles la “Caja-Alcancía”, pídanles que intenten meter una moneda y que escaneen el código QR con un celular. Mientras ellos opinan, ustedes anoten sus comentarios aquí:



COSAS INTERESANTES

(Lo que les gustó)

¿Qué aspectos de la alcancía y de los videos financieros les parecieron geniales o útiles?

1. _____
2. _____
3. _____



CRÍTICAS CONSTRUCTIVAS

(Lo que falló)

¿Qué parte de la caja se rompió, no funcionó bien o qué no entendieron de los videos?

1. _____
2. _____
3. _____



PREGUNTAS Y DUDAS

(Lo que no quedó claro)

¿Qué preguntas nos hicieron los usuarios mientras usaban el prototipo?

1. _____
2. _____
3. _____



NUEVAS IDEAS

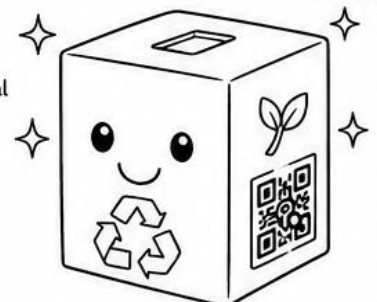
(Sugerencias de mejora)

¿Qué ideas nuevas nos dieron para hacer que nuestra alcancía sea aún mejor?

1. _____
2. _____
3. _____

3 NUESTRO PROTOTIPO FINAL (CONCLUSIÓN)

Después de analizar la Malla Receptora, ¿qué mejoras principales le harán a su prototipo inicial para convertirlo en el Prototipo Final?



NUESTRO LIENZO LEAN CANVAS

Construyendo el modelo de negocio de "MercadoTEC Smart-IA" ♥



Competencia:

Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social.



Capacidad:

Crea propuestas de valor.



Propósito:

Conocer los bloques básicos de un emprendimiento estructurando el Lean Canvas en un primer borrador.



INSTRUCCIONES PARA EL EQUIPO:

El Lean Canvas es el "esqueleto" de nuestro negocio. No lo llenen de izquierda a derecha, sigan el orden de los números (del 1 al 9) que están en cada bloque. Escriban sus ideas de forma clara y directa (pueden usar lápiz o pegar post-its).

2 PROBLEMA



Escriban los 3 problemas principales que descubrieron en sus entrevistas (ej. gasto hormiga, falta de ahorro, contaminación por plásticos).

1. _____
2. _____
3. _____

Alternativas existentes:

¿Cómo resuelven hoy ese problema? (ej. chanchitos de plástico, no ahorran).

4 SOLUCIÓN



Escriban 3 características principales de su alcancía ecológica.

1. _____
2. _____
3. _____

8 MÉTRICAS CLAVE



¿Qué números van a medir para saber si tienen éxito? (ej. número de alcancías vendidas, número de videos vistos con el QR).

- _____
- _____
- _____

3 PROPUESTA ÚNICA DE VALOR



Escriban un mensaje sencillo, claro y efectivo que resuma por qué su "Caja-Alcancía" es diferente y por qué merece la pena usarla.

(Frase atractiva)

9 VENTAJA ESPECIAL (INJUSTA)



Escriban eso que los hace especiales y que no se puede copiar o comprar fácilmente (ej. Usamos Inteligencia Artificial para crear nuestros propios videos financieros).

5 CANALES



El camino al cliente. ¿Cómo van a entregar y vender sus alcancías? (ej. Expoferia del colegio, ventas a familiares, redes sociales).

- _____
- _____
- _____

1 SEGMENTO DE CLIENTES



¿A quién va dirigido?

Escriban su cliente objetivo general.

Early Adopters (Usuarios pioneros):

¿Quiénes serán los primeros en usarlo y apoyarlos, aunque al inicio no sea perfecto?

- _____
- _____

(ej. Compañeros de 1er año y nuestros padres).

7 ESTRUCTURA DE COSTOS



¿En qué van a gastar para que este negocio funcione? Dividan sus gastos en:

- **Costos de materiales:** (ej. impresiones de etiquetas QR, goma).

- **Otros costos:** (ej. internet para usar la IA, pasajes).



Recuerden que el cartón es 100% reciclado a costo cero.

6 FLUJO DE INGRESOS

¿Cómo van a ganar dinero y sostener el proyecto?

- **Ingresos por:** (ej. Venta directa de la caja-alcancía con el postre nutritivo incluido).

- **Precio estimado:**

\$/ _____

