**Guía de actividades y rúbrica de evaluación – Unidad 2 – Fase 3 – Construcción de una estrategia de solución**

**Plantilla 1 – Fase 3**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nombre de la iniciativa:** |  | |
| **Nombre del estudiante** | **Código** | **Rol del estudiante** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**1. Identificación de tendencias y fuerzas del entorno**

Identifique tendencias y fuerzas del entorno que podría influenciar su emprendimiento. Es importante buscar fuentes verificables que sustenten las tendencias o fuerzas del entorno identificadas.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Identificación de tendencias y fuerzas del entorno** | | |
| **Componente** | **Aspecto identificado** | **Fuentes verificables** |
| **Tendencias (tecnológicas, normalizadoras, sociales, culturales y socioeconómicas)** |  |  |
| **Fuerzas macroeconómicas (condiciones del mercado global, mercados de capital, productos básicos, infraestructura económica)** |  |  |
| **Fuerzas del mercado (Cuestiones y segmentos del mercado, necesidades y demandas del mercado , costos de cambio del mercado, capacidad generadora de ingresos del mercado)** |  |  |

**2. Curva de valor aplicada al emprendimiento**

Identifique las variables o atributos relacionados con el mercado.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No** | **Variable – Atributo identificado del mercado** | **Descripción del atributo** |
| **1** |  |  |
| **2** |  |  |
| **3** |  |  |
| **4** |  |  |
| **5** |  |  |
| **6** |  |  |
| **7** |  |  |
| **8** |  |  |

Ejemplo:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No** | **Variable – Atributo identificado del mercado** | **Descripción del atributo** |
| **1** | **Precio** | **Precio del servicio** |
| **2** | **Gestión del contrato en línea** | **Contrato del empleado de servicio doméstico** |
| **3** | **Acompañamiento al cliente** | **Asesoría al cliente** |
| **4** | **Pago en línea** | **Pago a través de diversos métodos de pago en línea** |
| **5** | **Reportes de pago** | **Desprendibles de pago de la seguridad social** |
| **6** | **Bolsa de empleo** | **Repositorio de hojas de vida** |
| **7** | **Reporte de novedades** | **Reportar novedades en línea** |
| **8** | **Programa de clientes leales** | **Programa de fidelización de clientes con descuentos por referidos** |

Construya la siguiente tabla comparativa que incluya al menos seis (6) competidores o alternativas de su solución. En la última columna incluya las calificaciones de su iniciativa empresarial. Las calificaciones se pueden hacer de 0 a 10 a pesar del conocimiento que se tiene de cada competidor o alternativa (es posible que esta calificación sea subjetiva pero es importante completar todas las calificaciones):

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Atributo - Variable** |  | | **Calificación (se puede utilizar un rango de 0 a 10, 0 a 100 o similares)** | | | | | |
| **Comp. 1** | **Comp. 2** | | **Comp. 3** | **Comp. 4** | **Comp. 5** | **Comp. 6** | **Iniciativa** |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | |  |  |  |  |  |

Ejemplo:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Atributo - Variable** |  | | **Calificación (se puede utilizar un rango de 0 a 10, 0 a 100 o similares)** | | | | | |
| **Empresas de asesoría local** | **Aseo Ya** | | **Aportes en línea** | **SOI** | **Simple** | **ARUS** | **Symplifica** |
| **Precio** | 7 | 6 | | 1 | 1 | 1 | 1 | 4 |
| **Gestión del contrato en línea** | 0 | 4 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 9 |
| **Acompañamiento al cliente** | 8 | 7 | | 4 | 4 | 4 | 4 | 6 |
| **Pago en línea** | 4 | 4 | | 9 | 9 | 9 | 9 | 8 |
| **Reportes de pago** | 4 | 5 | | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 |
| **Bolsa de empleo** | 4 | 7 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Reporte de novedades** | 6 | 4 | | 8 | 8 | 8 | 8 | 7 |
| **Programa de clientes leales** | 0 | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 |

Utilizando la tabla comparativa anterior construya un diagrama de líneas que permita visualizar la curva de valor de la arena competitiva de su iniciativa.

Ejemplo:

Gráfico, Gráfico de líneas

Descripción generada automáticamente

Destaque los factores diferenciadores que podría tomar su iniciativa empresarial a partir de la curva de valor descrita antes.

|  |
| --- |
| **Factores diferenciadores del emprendimiento en el mercado** |
|  |
|  |
|  |

Ejemplo:

|  |
| --- |
| **Factores diferenciadores del emprendimiento en el mercado** |
| Gestión del contrato en línea |
| Programa de fidelización de clientes |
|  |

**3. Estrategia ágil del emprendimiento**

Identifique las variables o atributos relacionados con el mercado.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Segmento foco de potenciales clientes – usuarios** | **Supuestos estratégicos** | **Evidencias o hechos que sustentan los supuestos** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Ejemplo:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Segmento foco de potenciales clientes – usuarios** | **Supuestos estratégicos** | **Evidencias o hechos que sustentan los supuestos** |
| Personas naturales que necesitan contratar empleados para el servicio doméstico | La gestión del contrato y de la afiliación en línea es un factor diferenciador para el cliente.  Un programa de fidelización del cliente podría generar muchos referidos. | Resultados de validación |
| Empresas pequeñas que no tienen un área de gestión humana | La gestión del contrato y de la afiliación en línea es un factor diferenciador para el cliente. | Resultados de la validación |
|  |  |  |

**4. Atributos de valor del emprendimiento**

Identifique los atributos de valor del emprendimiento usando las pirámides de valor propuestas por Bain & Company Inc.

*Pirámide de atributos de valor B2C*

Imagen que contiene Interfaz de usuario gráfica

Descripción generada automáticamente

*Pirámide de atributos de valor B2B*

Interfaz de usuario gráfica, Aplicación

Descripción generada automáticamente

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Usuario - Cliente** | **Atributo de valor** | **Funcionalidad de la solución** | **Métrica clave para cumplir con el atributo** |
| **Ejemplo: Personas naturales que desean afiliar a sus empleados domésticos con todas las normas de ley** | **Simplifica** | **Gestión de contratos y pago de la seguridad social en línea** | **Tiempo requerido para el cliente para el proceso de contratación y pago de la seguridad social mensual** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**5. Diseño del mapa de valor**

A partir de los perfiles de clientes adoptadores tempranos validados en la Fase 2 y el análisis del entorno, construya un mapa de valor que destaque la propuesta de valor.

Diagrama

Descripción generada automáticamente

Ejemplo:

Diagrama

Descripción generada automáticamente

**6. Frases de la propuesta de valor**

Utilizando la siguiente forma construya al menos tres (3) frases de propuesta de valor:

Nuestro [*producto o servicio*] ayuda al [*segmento potencial de cliente*s] quien desea [*trabajo del cliente*] para [ *reducir/evitar dolores*] y [*permitir/incrementar ganancias*]

Ejemplo:

*Nuestra plataforma web de gestión de afiliaciones ayuda a las personas naturales cabezas de familia quienes desean afiliar a sus empleados del servicio doméstico para reducir el tiempo en el proceso de contratación y pago de la seguridad social y permitir el control de todo el proceso de seguridad social como un área de gestión humana de su casa.*

**Referencias**

Use normas APA 7 edición.