



## BIENVENIDOS AL ÁREA EPT - SEMANA 21 (EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO)



Publicado por:





Secundaria

## 1.º y 2.º grado: Educación para el Trabajo

SEMANA 21

# Aplicamos el modelo de negocios Lean Canvas\* (Parte V)

DÍAS 4 Y 5

**Actividad:** Comprendemos la fijación de precios (día 4)

**Actividad:** Formulamos las hipótesis del bloque flujo de ingresos (día 5)

## RECURSOS Y/O MATERIALES A USAR (EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO)



### PRIMERO, ¿QUÉ NECESITAMOS?

- Tu portafolio
- Cuaderno u hojas de papel, si son de reúso, mejor!
- Un lápiz
- Un lapicero con tinta azul o negra
- Muchas ganas de hacer las actividades
- Involucrar a tu familia





Secundaria

# ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos la fijación de precio)

## Iniciamos informandonos ....



Actividad

Comprendemos la fijación de precios (día 4)

### iNos informamos!

(Puedes leer o escuchar la siguiente situación)

Cuando compras algún artículo en la tienda, en general es para satisfacer alguna necesidad con un producto o servicio, para lo cual has valorado dicho producto o servicio que ofrece la tienda. La sola acción de comprar ha mostrado que tu nivel de satisfacción y bienestar supera al precio que has pagado, por ejemplo, al comprar un helado, crees que su precio es un valor importante, pero menos importante que la satisfacción que obtienes al comerlo. Por otro lado, si te piden el doble del precio de lo que pagas habitualmente, es posible que no lo compres, y si te piden un precio demasiado bajo, tampoco lo comprarías por el temor de que, al estar muy barato, pueda ser que no tenga la calidad conocida. Entonces, surge la necesidad de responder a la pregunta, ¿cómo fijar el precio de tus productos o servicios?

Existen formas de establecer los precios, que son las siguientes:

**De acuerdo con lo que te ha costado producirlo.** Calculas cuánto te costó producirlo y le añades un margen de beneficio. El principal problema de esta forma de poner el precio es que no tienes en cuenta a tu cliente, cuál es el segmento al que pertenece, la demanda que tiene del producto que ofreces, los productos similares que ya consume, las posibilidades económicas que tiene para pagar el precio que has fijado. No es el camino más adecuado para establecer un precio.





Secundaria

# ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos la fijación del precio)

**De acuerdo con el precio que ha puesto la competencia.** Consiste en aplicar un porcentaje menor que el precio de la competencia. El problema de esta forma es que podrías terminar “quebrado”, porque la competencia puede igualmente bajar sus precios. Ten en cuenta que tus competidores ya cuentan con clientes y tú aún no los tienes; asimismo, el precio bajo que cobras podría volver insostenible tu negocio, por no cubrir los gastos de funcionamiento. La otra posibilidad es que pongas un precio mayor que la competencia, esto podría ser mejor, siempre los clientes asocian calidad con precio: “lo caro tiene buena calidad; y lo barato, mala calidad”.

**De acuerdo con la singularidad de tu producto (sin competidores en el mercado).** Felicidades. ¡Estarías creando un nuevo mercado! A primera vista, un nuevo mercado tiene un gran atractivo. ¿Qué podría ser mejor que un mercado sin competencia? Sin competencia significa que el precio no es un problema, parecería que si lo deseas podrías poner precios muy altos; sin embargo, no es así, debes tener en cuenta qué es lo que el mercado puede soportar pagar.

**De acuerdo con lo que el segmento de mercado puede pagar.** Consiste en tener en cuenta la capacidad de pago del segmento al cual te diriges. Desde el inicio, debes saber que tienes un mercado objetivo al que quieres llegar y del cual debes saber cuál es su capacidad de pago y el precio de la competencia en ese mismo segmento de clientes objetivo.

**¡ sigamos aprendiendo  
con la lectura ...!!**



Publicado por:





Secundaria



# ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos la fijación del precio)



para poner el  
precio

- 1** los costos de elaboración del producto
- 2** el valor que tu producto ofrece a los clientes en innovación
- 3** los precios de la competencia
- 4** el precio máximo que podría pagar el segmento de clientes objetivo

## Responde

- Teniendo en cuenta tu contexto, ¿cuál sería la forma que elegirías para poner el precio al producto o servicio de tu proyecto de emprendimiento?

one

---

---

---

---





# ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos la fijación del precio)

## Responde

- ¿Para qué crees que te sirve lo aprendido en relación con tu proyecto de emprendimiento? ¿Por qué?

**two**

---

---

---

---

---

---

---

---



**sigamos aprendiendo  
sobre la fijación  
de precios ...!!**





Secundaria

## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(formulamos las hipótesis del bloque flujo de ingresos)

### Actividad

**Formulamos las hipótesis del bloque flujo de ingresos (día 5)**



**¡Creamos!**

**¡ lee detenidamente  
para que compredas ...!!**

¿Preparada/o para redactar las hipótesis del bloque flujo de ingresos y seguir completando las hipótesis de los bloques de tu lienzo del modelo de negocios Lean Canvas? ¡Así podremos seguir adelante con tu proyecto de emprendimiento! La formulación de las hipótesis consta de redactar tus suposiciones, apoyándote en lo aprendido acerca del flujo de ingresos en la semana 20 y en la primera parte de la presente guía.

La formulación de tu hipótesis debe realizarse de tal manera que se pueda verificar en la realidad, es decir, que permita validar lo que estás suponiendo. Por eso, es importante plantear una manera sencilla de validarla de manera práctica, si no logras este reto, sería mejor replantear tu hipótesis. Por ejemplo, si el producto de mi proyecto fuese la “miel mantequilla” y las fuentes de ingreso complementarias que yo considero el polen y la jalea real, mi hipótesis indicaría eso, pero adicionalmente se debería plantear cómo podría validar la hipótesis que estoy formulando, por lo que la formulación sería la siguiente:

- **Fuente de ingreso principal:** Venta a granel de “miel mantequilla”.  
Experimento (prueba sencilla para validar la hipótesis): poner a la venta como producto principal la “miel mantequilla”.
- **Fuentes de ingreso complementarias:** Venta a granel de polen y jalea real.  
Experimento (prueba sencilla para validar la hipótesis): poner a la venta polen y jalea real.





Secundaria

## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(formulamos las hipótesis del bloque flujo de ingresos)



Recuerda que tu producto principal de tu fuente de ingreso, en este ejemplo, es la “miel mantequilla”, y que las fuentes de ingreso complementarias serían el polen y la jalea real. Sin embargo, en la validación se podría demostrar otro escenario, que los clientes preguntan más por el propóleo, lo que sería un dato muy valioso. Por la demanda, descartaríamos al polen y la jalea real, e incorporaríamos el propóleo como fuente de ingreso complementaria.

### Responde

Para la formulación de tus hipótesis debes responder a las siguientes preguntas.

- ¿Cuál es mi fuente principal de ingresos? ¿Cuál es la prueba más sencilla que se puede ejecutar para confirmar mi hipótesis?

**three**

---

---

---

---

---





## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(formulamos las hipótesis del bloque flujo de ingresos)

### Responde

- ¿Cuáles creo que serían las fuentes de ingresos complementarias a mi producto o servicio? ¿Cuál es la prueba más sencilla que se puede ejecutar para confirmar mi hipótesis?

**four**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





Secundaria

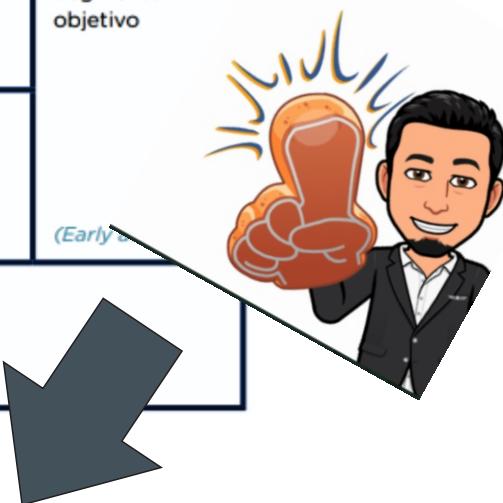
## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(formulamos las hipótesis del bloque flujo de ingresos)

### Responde

Una vez que tengas definidas las respuestas correspondientes, redacta de la forma más resumida posible tus hipótesis, en notas adhesivas (*post-it*) o cartulinas pequeñas, y pégalas en tu lienzo Lean Canvas.

PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA	VENTAJA ESPECIAL	SEGMENTO DE CLIENTES
Problemas top 3  (Alternativas)	3 Características del producto/servicio	Una frase clara, simple, sencilla que explique qué te hace especial y cómo vas a ayudar a tus clientes a resolver su problema.	Qué te hace especial/diferente	Segmento objetivo
	MÉTRICAS CLAVES  Actividades clave a medir	CANALES  Vía de acceso a clientes		
ESTRUCTURA DE COSTES		FLUJO DE INGRESOS		
Gastos		Cómo vamos a ganar dinero		



five

---

---

---

---

---





## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(formulamos las hipótesis del bloque flujo de ingresos)

### Responde

#### Reflexiona

¿Crees que lo aprendido hoy te será útil para la implementación de tu proyecto de emprendimiento? ¿Por qué?

**six**

---

---

---

---

**Mil gracias**



**... por tu atención  
y sigue con tu  
emprendimiento ...!!**

