



BIENVENIDOS AL ÁREA EPT - SEMANA 15 (EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO)



Publicado por:





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

SEMANA 15

Aplicando el lienzo de la propuesta de valor

DÍAS 4 Y 5

Actividad: Analizamos el lienzo de la propuesta de valor (día 4)

Actividad: Aplicamos el lienzo de la propuesta de valor (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

(Analizamos el lienzo de la propuesta de valor)

Iniciamos informandonos



Actividad

Analizamos el lienzo de la propuesta de valor¹ (día 4)

¡Nos Informamos!

(Puedes leer o escuchar la siguiente situación)

Para aplicar el lienzo de la propuesta de valor, que es parte del modelo de negocios Lean Canvas, necesitamos un segmento de clientes que nos sirva para validar las suposiciones o hipótesis que establezcamos, por lo cual se requiere un número reducido de personas que estén preocupadas en resolver sus problemas o necesidades y a las cuales les parece que la propuesta de solución que les proponemos, les interesa y están dispuestas a colaborar con sus sugerencias y probarla; estas personas son los “*early adopters*”. En tu caso, puede ser un **círculo pequeño de familiares o conocidos** que estarían dispuestos a probar tu producto o servicio novedoso, no solamente desde el aspecto de su funcionalidad, sino también desde el punto de vista de precio, dónde prefieren adquirirlo etc.

Por otro lado, ten en cuenta que la “propuesta de valor” ya sea de un producto o servicio resuelve los problemas del cliente o satisface sus necesidades:

- Mejorando su calidad de vida (**relevancia**).
- Especifica claramente un beneficio (**valor**).
- Transmite al cliente “algo más” que no le dan otros productos o servicios (**diferenciación**).

Publicado por:





Secundaria

ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Analizamos el lienzo de la propuesta de valor)

Aquí tienes un ejemplo:

- Una pasta dental que proteja el esmalte de los dientes (**valor**)/Especifica claramente un beneficio.
- Que transmita una sensación de frescura y aliento todo el día (**diferenciación**)/ Algo más que otros no dan.
- Dando seguridad a la persona al hablar muy cerca de otras personas (**relevancia**)/ Mejora su calidad de vida.

Llegó el momento de que escribas o grabes la propuesta de valor que propones para tu barrio, comunidad o región y señales, de acuerdo con el ejemplo, cómo cumple con mejorar la calidad de vida de las personas, cuál es el beneficio que otorga y cuál es ese “algo más” que entrega:

- Mejore la calidad de vida, que es la **relevancia**.
- Especifique claramente un beneficio, que es el **valor**.
- Transmita al cliente “algo más” que no le dan otros productos, que es la **diferenciación**.



1

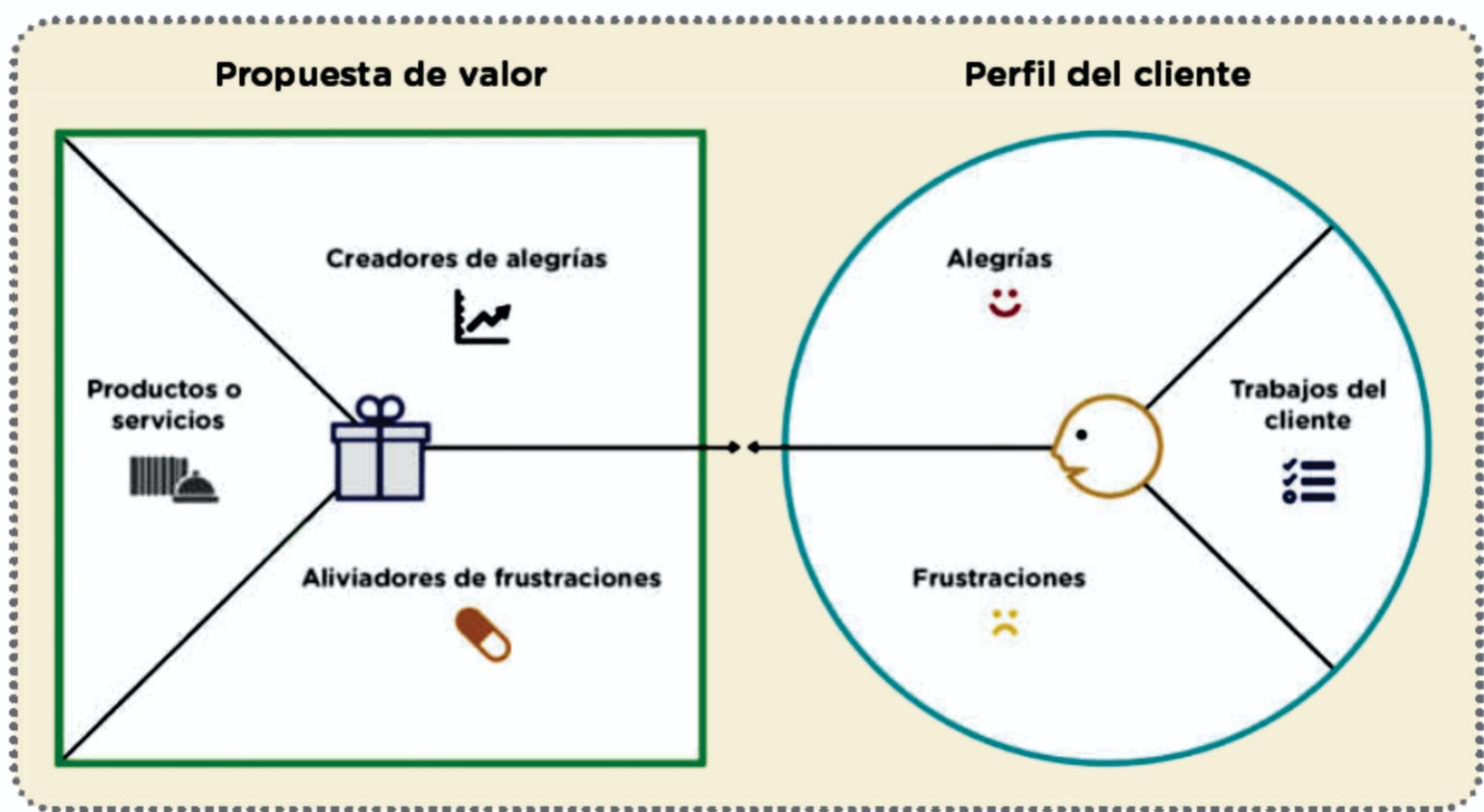




ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Analizamos el lienzo de la propuesta de valor)

Como hemos mencionado anteriormente, el lienzo de la propuesta de valor es una herramienta de representación visual que se compone de tres partes: el perfil del cliente o segmento de mercado o segmento de cliente, donde se describen las características de un determinado grupo de personas; la propuesta de valor, donde se especifica cómo se pretende crear valor para ese determinado segmento de clientes; se consigue el encaje, que es el tercer elemento del lienzo, cuando ambas partes coinciden.



¡Muy bien!



**¡ comprendamos mejor
esta actividad ... !!**





Secundaria

ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Analizamos el lienzo de la propuesta de valor)

1. Perfil del cliente o segmento del mercado

Como observas o escuchas en el gráfico, el perfil del cliente agrupa en su interior de la manera más estructurada y detallada posible trabajos o tareas, frustraciones y alegrías de un segmento de clientes, donde:

- Trabajos o tareas del cliente: describe qué tareas está realizando actualmente el cliente o usuario a la hora de afrontar el problema; esas tareas pueden ser:
 - Tareas funcionales.
 - Tareas sociales.
 - Tareas personales o emocionales.
- Frustraciones o dolores: qué es lo que a tu cliente le “fastidia” cuando realiza una determinada tarea.
- Alegrías: qué beneficios valora o “siente” el cliente.

2

TRABAJOS O TAREAS DEL CLIENTE	FRUSTRACIONES O DOLORES	ALEGRÍAS O SATISFACCIONES
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>



¡QUÉ GANAS!

**i Aprendemos a implementar
el perfil de un cliente ...!!**

Publicado por:





Secundaria

ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Analizamos el lienzo de la propuesta de valor)

2. Propuesta de valor

En la propuesta de valor se describen sus características y está compuesta por productos o servicios, aliviadores de frustraciones y creadores de alegrías:

- **Productos o servicios:** Es el producto o servicio que propones.
- **Aliviadores de frustraciones o dolores:** Describe cómo tu producto o servicio alivia las frustraciones del segmento de clientes.
- **Creadores de alegrías:** Describe cómo los productos o servicios aumentan las alegrías del cliente.

3

PRODUCTOS O SERVICIOS	ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES	CREADORES DE ALEGRÍAS
_____	_____	_____

¡ Aprendemos a implementar una propuesta de valor ... !!

¡GENIAL!



Publicado por:





Secundaria

ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Analizamos el lienzo de la propuesta de valor)

3. El encaje del lienzo

Se consigue cuando la propuesta de valor coincide con el perfil del cliente, cuando los productos o servicios generan alivio a las frustraciones y crean alegrías que coinciden con alguna de las tareas, frustraciones y alegrías importantes para el cliente. Por lo tanto, la clave del lienzo de la propuesta de valor en realidad es el encaje entre lo que quieren los clientes y la solución que viene desde la propuesta de valor.

La labor consiste en cómo, con mi producto o servicio:

- Le doy más alegría a los clientes que la que actualmente obtienen con otros productos o servicios
- Le disminuyo las frustraciones o dolores que actualmente le producen otros productos o servicios.

¿Recuerdas el ejemplo de la pasta dental?, los clientes supuestamente anhelaban:

- Una pasta dental que no solo les limpie los dientes, sino que además proteja el esmalte de los dientes y les dé una sensación de frescura y de buen aliento todo el día.

Ahora, si supuestamente la propuesta de valor efectivamente ofrece una pasta dental que:

- No solo limpia los dientes.
- Sino que tiene incorporada un componente que protege el esmalte y que, además, brinda una sensación de frescura y buen aliento todo el día.

Entonces, si lo que desean los clientes se los proporciona a través de mi propuesta de valor, se produce **el encaje**

Muy bien!

Anota o registra la actividad realizada, que luego colocarás en tu portafolio. Estos insumos te ayudarán para realizar la siguiente actividad y las que irás desarrollando en los siguientes encuentros.





Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Aplicamos el lienzo de la propuesta de valor)

Actividad

Aplicamos el lienzo de la propuesta de valor² (día 5)

¡Creamos!

(Puedes leer o escuchar la siguiente situación)

¿Cómo logramos elaborar una propuesta de valor que efectivamente responda a lo que quiere el cliente? Una de las herramientas es el lienzo de la propuesta de valor. Antes de iniciar este proceso de elaboración es necesario que recuerdes que los proyectos que emprendas en la vida deben estar relacionados con tu realización personal, hacer lo que te gusta realmente; eso te dará la fuerza para continuar a pesar de las dificultades.

¡Perfecto! Vamos a aplicar el lienzo de la propuesta de valor, para ello necesitamos que dibujes la estructura del lienzo, puedes utilizar materiales como una hoja grande de papel, notas adhesivas (*post-it*), tarjetas de cartulina o de papel bond, lapiceros o plumones y cinta adhesiva.

Propuesta de valor

Perfil del cliente



¡dibuja en una hoja grande de papel o cartulina ... !!



Publicado por:





ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Aplicamos el lienzo de la propuesta de valor)

Paso 1: Elabora tu propuesta de valor inicial

Vas a plantear como hipótesis que las personas están interesadas en pomadas para zapatos de vestir. Escribeas pomadas para zapatos de vestir en el segmento que corresponde a propuesta de valor (productos o servicios).

Propuesta de valor



Perfil del cliente



¿Qué debes escribir?
Pomadas





Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Aplicamos el lienzo de la propuesta de valor)

Paso 2: En el segmento de mercado o perfil del cliente

Tradicionalmente, solo se habría puesto en el perfil de clientes cuánto gana, dónde vive, qué edad tiene, etc. de los segmentos de sus clientes, pero esta vez, aplicando el lienzo de propuesta de valor, se describe las tareas, los dolores o frustraciones y alegrías de los clientes.

Sobre las tareas del cliente: Vamos a asumir, en función a la información, que tenemos las:

- Tareas funcionales: El cliente prefiere lustrar sus zapatos en casa.
 - Tareas sociales: El cliente se interesa mucho en estar elegante, por lucir unos zapatos bien lustrados.
 - Tareas emocionales: El cliente tiene la sensación de estar cómodo con los zapatos bien lustrados.
- Incluye algunos datos demográficos como: El cliente tiene una edad de aproximadamente 47 años, es un empleado de banco, vive en la zona urbana, tiene un sueldo de dos mil soles.

Sobre las alegrías

- Al cliente le gusta que la pomada que usa repela el agua.

Sobre los dolores

- Al cliente le frustra que la pomada no le da un brillo permanente durante el día.

Muy bien! Se ha llenado el segmento de perfil del cliente del lienzo de la propuesta de valor.

¡Muy bien!



¿Dónde crees que deben ir todos estos datos?

Publicado por:





ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Aplicamos el lienzo de la propuesta de valor)

Propuesta de valor



Perfil del cliente



5



¿Donde crees que deben ir todos estos datos?
Excelente, es justamente aquí si puedes utilizar post-it, sino anotalo





ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Aplicamos el lienzo de la propuesta de valor)

Paso 3: En el segmento de propuesta de valor:

Sobre los creadores de alegrías

En el segmento de la propuesta de valor que corresponde a creadores de alegría, tu propuesta de valor no puede dar menos que la alegría que ya tiene el cliente, se debe incrementar con tu producto, debe tener más alegría de la que recibe con otros productos, en el ejemplo, las alegrías están relacionadas a que repele el agua, entonces, tienes que añadir nuevas alegrías para el cliente:

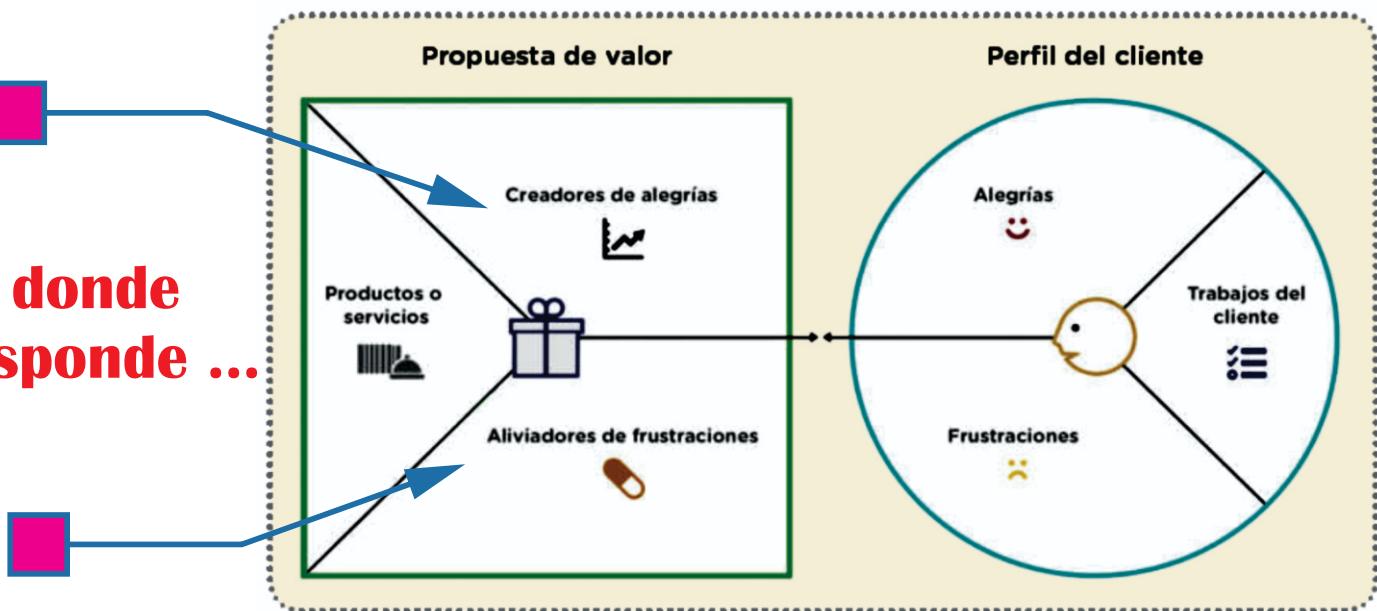
- Además de repeler el agua, es impermeabilizante porque protege al cuero del zapato frente al agua.

Sobre los aliviadores de frustraciones o dolores:

Se supone que el cliente ya viene lustrando sus zapatos y que tiene frustraciones o dolores: al cliente le frustra que la pomada no le da el brillo como si fuese un zapato nuevo; tu propuesta de valor no puede dejar de aliviar este dolor, tiene que “sí o sí” aliviar su frustración o dolor; en este caso, podría ser:

- La pomada para zapato de vestir tiene propiedades que le da brillo de manera permanente durante el día a su zapato.

Ubica donde corresponde ...
6





Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Aplicamos el lienzo de la propuesta de valor)

Ahora, tu propuesta de valor inicial se transforma y pasaría de la redacción inicial de “Elaborar pomadas para zapatos de vestir” a “Elaborar pomadas para zapatos, impermeabilizantes y repelentes al agua, que además le dan brillo permanente durante el día al zapato”.

Recuerden que, con esta propuesta de valor, se ha producido el **encaje** entre lo que desea el cliente y lo que le podría ofrecer la propuesta de valor.

RETO

**¡ manos a la
obra ... !!**

¡TÚ PUEDES!



¡Fantástico! Ahora es tu turno, vamos, elabora tu lienzo de la propuesta de valor. Recuerda, primero debes elaborar tu propuesta de valor inicial en función a tu campo de interés, luego, en el segmento perfil del cliente, elaboras las tareas funcionales, sociales, emocionales y los datos demográficos, después, las alegrías y dolores de los clientes. Posteriormente, en el segmento de la propuesta de valor elaboras los creadores de alegría, los aliviadores de dolores y, finalmente, redactas tu versión final de la propuesta de valor.



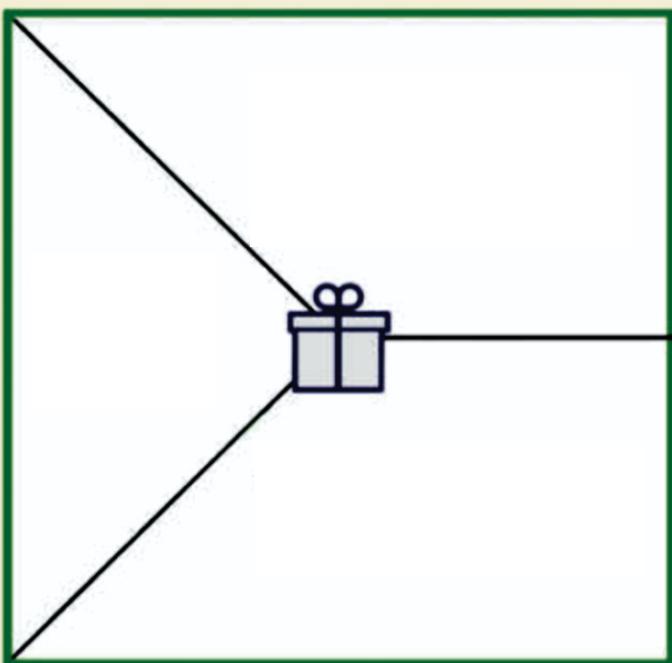


Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

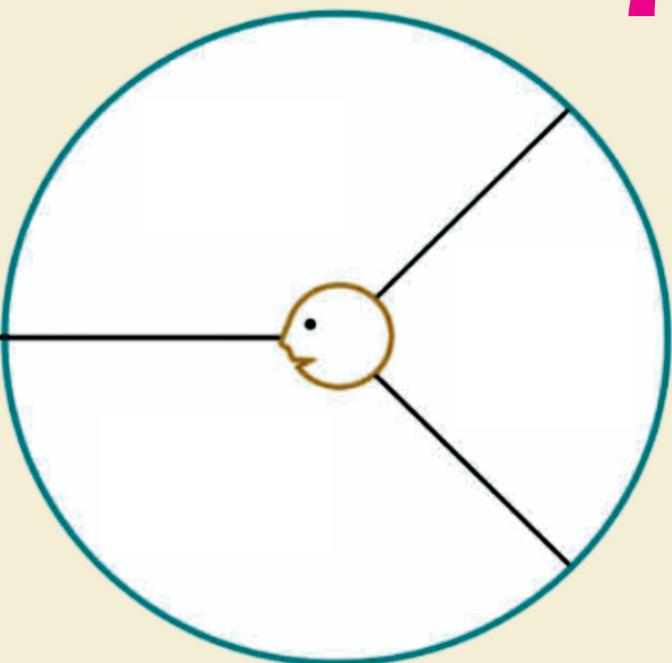
(Aplicamos el lienzo de la propuesta de valor)

Propuesta de valor



Perfil del cliente

7



Escribe tu propuesta de valor inicial transformada ...

8





Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Aplicamos el lienzo de la propuesta de valor)

¡Reflexionamos!

Vamos a recordar las ideas clave que aprendiste en esta guía:

- **El lienzo de la propuesta de valor** es una herramienta que se compone de tres elementos: el perfil del cliente, o segmento de clientes, la propuesta de valor y el encaje, donde se consigue que ambas partes coincidan.
- **El perfil del cliente.** Describe de manera más estructurada y detallada los posibles trabajos, tristezas y alegrías de un segmento de clientes, con relación al producto o servicio de tu campo de interés del que quisieras saber si tiene potencial para tener más clientes.
- **La propuesta de valor.** Son productos y servicios, aliviadores de frustraciones y creadores de alegrías.
- Aprendimos a aplicar el lienzo de la propuesta de valor.

Ahora es importante que puedas escribir o grabar un audio y dar respuesta a estas preguntas: ¿Por qué debería un cliente usar tu servicio o comprar tu producto en lugar de los que ya existen en el mercado? ¿Qué ofreces tú a través de tu servicio o producto que nadie más ofrece? Y ¿Por qué lo que ofreces es mejor?



9

No olvides responder estas preguntas ...

¡Recuerda!

Sé creativa/o y organiza lo elaborado utilizando el material que tengas a tu alcance. Asimismo, comparte tu producción final con tu familia. ¡No te olvides de guardar tu producción en el portafolio!

Publicado por:

