



## BIENVENIDOS AL ÁREA EPT - SEMANA 30 (EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO)

Validamos las hipótesis del lienzo de modelo de negocios Lean Canvas



Publicado por:





Secundaria

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

SEMANA 30

# Validamos las hipótesis del lienzo del modelo de negocios Lean Canvas: Propuesta Única de Valor

### DÍAS 4 Y 5

**Actividad:** Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor (día 4)

**Actividad:** Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única 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

### ¿QUE HAREMOS?

Después de haber validado la semana pasada el bloque Solución, ahora continuamos con el proceso de validación de las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor.

En la primera actividad, comprenderás el proceso de validación de las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor. En la segunda actividad, luego de evaluar y juzgar los resultados encontrados a través de la aplicación de técnicas y procedimientos, tu reto será establecer la hipótesis validada del bloque Propuesta Única de Valor.

Tienes **40** minutos para realizar cada actividad.

Publicado por:





# ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque ..)

## Actividad

### Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor (día 4)

#### iNos informamos!

(Puedes leer o escuchar la siguiente situación)

Para esta actividad, emplearemos el mismo ejemplo de las últimas semanas, en la que deseamos vender camisetas deportivas con bordados artesanales.

Recordarás que inicialmente, la hipótesis de la Propuesta de Valor, que se estableció como ejemplo, fue: "la manera de identificarte con tu equipo y la cultura de tu pueblo vistiéndote con camisetas deportivas con aplicaciones bordadas a mano". En esta oportunidad nos corresponde validar si este mensaje de Propuesta Única de Valor (PUV) es el adecuado, lo haremos con la participación de los *early adopters*, y la realizaremos mediante la técnica de la entrevista, que en este caso denominaremos "entrevista del Producto Mínimo Viable (PMV).

Pero primero, debemos responder a la pregunta: ¿Qué es un Producto mínimo viable (PMV)?

Es una especie de prototipo mejorado, que reúne funciones básicas mínimas que le permiten al emprendedor probar su hipótesis de solución a los problemas de los clientes, sometiéndolo a pruebas con clientes iniciales para recibir retroalimentación sobre el producto y para saber si lo comprarían.

#### ¿Y cómo se interrelacionan la PUV con el PMV?

Pues el objetivo del bloque Propuesta Única de Valor (PUV) es hacer una promesa atractiva, mientras que el objetivo del Producto Mínimo Viable (PMV), es cumplir con esa promesa.

#### ¿Cómo escribir una promesa atractiva?

Debes tener en cuenta que una promesa atractiva logra llegar más a las personas cuando es personal. No importa lo que vendas, usa palabras sencillas para describir lo que haces, observa los siguientes ejemplos:





Secundaria

# ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque ..)

Impersonal	Personal
Mejoramos el rendimiento académico de los niños.	Nos ocupamos de que Carlitos, aprenda a leer y escribir.
Nuestro sistema operativo eleva el rendimiento de los equipos de diseñadores.	Nuestro sistema operativo, hace fácil, que hagas más en menos tiempo.

La mayoría de los mensajes publicitarios que se leen, se ven o se escuchan, usan los mismos términos para describir sus productos o servicios, tales como "de alta calidad", "resistentes", "de fácil manejo", "rápidos" o "seguros". Esto tendría sentido si los mensajes de la competencia, compartieran conceptos como "de baja calidad", "frágiles", "de manejo complicado", "lento" o "inseguros". Pero no es así, casi todos emplean los mismos adjetivos, por lo cual, evitamos o no creemos en esa publicidad, en donde todos dicen ser "los mejores".

Una forma más eficiente de distinguir tu producto es ofreciendo demostraciones concretas de modo que la gente pueda deducir sus cualidades únicas. Ejemplo:



**i bien ... ahora  
sigamos leyendo  
el texto ... !**





Secundaria

# ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque ..)

Adjetivo	Demostración
<b>Alta calidad</b>	Puedes comprobar la frescura que sientes al ponerte la camiseta, porque está confeccionada con algodón puro.
<b>Resistentes</b>	Puedes probarlo, sumergiéndolo en el agua o dejándolo caer, no sufrirá ningún daño.
<b>Intuitivo</b>	Puedes instalarlo tú mismo y no necesitas entrenamiento previo alguno.
<b>Fácil manejo</b>	Solo tienes que seguir el tutorial al inicio y si tienes alguna dificultad revisa el manual interactivo que le acompaña.
<b>Rápido</b>	Prueba y compara con el tiempo que usas actualmente para la misma operación.

Para validar la hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor (PUV), tienes que realizar la “entrevista del Producto Mínimo Viable”; esta entrevista tiene como objetivo encontrar respuestas a preguntas como:

- ¿Qué es lo que resulta atractivo del producto? ¿Está en relación con tu Propuesta Única de Valor (PUV)?
- ¿Lo prometido en la Propuesta Única de Valor (PUV) se cumple en tu Producto Mínimo Viable (PMV)?





# ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque ..)

- ¿Qué es lo que resulta atractivo del producto? ¿Está en relación con tu Propuesta Única de Valor (PUV)?

**1**

---

---

---

---

- ¿Lo prometido en la Propuesta Única de Valor (PUV) se cumple en tu Producto Mínimo Viable (PMV)?

**2**

---

---

---

---





Secundaria

# ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque ..)

Tienes que tener en cuenta, además, cuatro preguntas claves, cuyas respuestas debes responder tú mismo:

## Preguntas claves:

- ¿Hay suficientes clientes interesados en mi producto?
- ¿Puedo atraer a más clientes mediante los canales (del bloque Canales) con los que dispongo?
- ¿Mis precios son los adecuados? (bloque Flujo de ingresos).
- ¿Los clientes se han comprometido a pagar por mi producto?

3





# ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque ..)

En la práctica, debes revisar tus canales, si son los adecuados y suficientes; el precio debe garantizar las utilidades, de esta manera estarías, de paso, validando el bloque Canales y el bloque Flujo de ingresos.

Ten en cuenta que la “entrevista sobre el PMV”, así como la “entrevista de problemas” y la “entrevista de soluciones”, no tienen como objetivo pronunciar un discurso de ventas, sino seguir aprendiendo sobre los problemas del cliente.

Estamos llegando al momento del lanzamiento de tu producto, habremos acabado las validaciones y saldremos al mercado. Pero antes...

**... Estarás listo para lanzar tu producto cuando al menos el 80% de tus *early adopters* están en las siguientes condiciones:**

- Son capaces de dar a conocer claramente la Propuesta Única de Valor (PUV).
- Están preparados para convertirse en clientes y pagar por tu producto y/o servicio.
- Aceptan tus precios.
- Se han inscrito en tu base de datos para ser usuarios de tu producto.
- Aportan un testimonio positivo, contando su experiencia como clientes de tu producto.

**i bien ... sigamos  
validando nuestra  
hipótesis ... !**





# ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque ..)

Si has logrado estos cinco puntos, felicitaciones, prepárate para elaborar el plan de acción, del lanzamiento y la implementación de tu proyecto.

Luego de la lectura, realiza lo siguiente:

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

**4**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





Secundaria

## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor)

Actividad

**Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor (día 5)**

### ¡Creamos!

Para validar la hipótesis de la Propuesta Única de Valor, se debe de realizar la "entrevista sobre el PMV", para lo cual debes seguir la siguiente secuencia:

#### Paso 1: Establece el mecanismo de la entrevista

En este ejemplo, imagina que estás de vuelta visitando a la misma familia que entrevistaste en la "entrevista de soluciones".

Podrías decir lo siguiente:

"Muchas gracias por dedicarnos unos minutos de su tiempo para reunirse de nuevo conmigo.

Ya estamos casi listos para lanzar nuestras camisetas deportivas, diseñadas especialmente para mujeres y con aplicaciones bordadas a mano. Antes del lanzamiento, quiero mostrarles el producto, pedirle su opinión y, si aún le interesa, le puedo ofrecer una oferta especial de prelanzamiento.

¿Le parece bien?

Estupendo. Quiero mostrarle las camisetas, para que vea si hemos incorporado las sugerencias que tuvimos de su parte. Usted puede ver y probarse la camiseta, y le haré unas cuantas preguntas. Sería de gran ayuda que piense en voz alta conforme interactúa con el producto, para así poder identificar si todavía hay problemas que hay que solucionar.

¿Está preparada/o?"





## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor)

### Paso 2: Muestra el prototipo mejorado

Es el momento de testar la Propuesta Única de Valor.

"De acuerdo. Comenzaremos por el mensaje que tenemos para nuestro producto, aquí tiene (le entregas el mensaje, que inicialmente pusiste en la hipótesis de la Propuesta Única de Valor, escrito en una hoja bond). Por favor, eche un vistazo y cuénteme qué le parece. ¿Queda claro qué ofrece el producto?".

Recuerda de que la Propuesta Única de Valor inicial fue: "la manera de identificarte con tu equipo y la cultura de tu pueblo vistiéndote con camisetas deportivas con aplicaciones bordadas a mano". Luego en el diálogo con el entrevistado, surgió la siguiente opinión:

- Si bien es cierto que el mensaje brinda una idea clara a las personas sobre qué trata el producto, es muy largo para posicionarse en las mentes de las personas por no ser de fácil recordación.

Ante este comentario, posteriormente a la entrevista, el equipo emprendedor, con tu liderazgo, se reunió, realizó una lluvia de ideas, con la finalidad de mejorar el PUV inicial y, al final de esta acción, quedaron las siguientes propuestas de PUV (acá están ordenadas de acuerdo a la más votada):

1. Camisetas deportivas que te distinguen.
2. Luce el orgullo por tu equipo y por tu cultura.
3. Distinción y orgullo por tu equipo y tu cultura.
4. Realzamos el amor a tu equipo y a tu cultura.

Al final nos quedamos con la siguiente conclusión:

- Hipótesis inicial /No validada de la PUV: "La manera de identificarte con tu equipo y la cultura de tu pueblo vistiéndote con camisetas deportivas con aplicaciones bordadas a mano".
- Hipótesis validada de la PUV: "Camisetas deportivas que te distinguen".





Secundaria

## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor)

### **Paso 3: Muestra la página de precios**

Es el momento de mostrar el precio. Acá puedes enseñar tu catálogo que contiene tallas, modelos, colores, aplicaciones bordadas y precios. Y luego comentas:

"Este es el precio con el que hemos decidido lanzar el producto. ¿Qué le parece?".

### **Paso 4: Solicita un compromiso de compra**

Podrías decir, "tendremos una entrega y precio preferentes para las personas que separen su camiseta con un adelanto simbólico. ¿Se anima?".

### **Paso 5: Concluye**

Es el momento de recibir comentarios finales del entrevistado y "dejar abierta la puerta" para que él y/o ella pueda mandar posteriormente más comentarios, sobre las camisetas, los diseños de los bordados, por ejemplo, puede variar al escudo de su ciudad, monumento arqueológico u otros.

Idealmente, la entrevistada o el entrevistado habrá separado su camiseta y tú habrás anotado algunas sugerencias más.

Es el momento de solicitarle, un testimonio positivo, contando su experiencia como cliente de tu producto. Lo cual se puede grabar o anotar.

Concluyes diciendo. "Eso es todo. ¿Le parece bien que cuando lleve unos días usando la camiseta, digamos una semana, nos pongamos de nuevo en contacto con usted? Estupendo. Gracias de nuevo".

**¡Felicidades, has conseguido tu primer cliente!**





## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor)

### Paso 6: Registra las respuestas

Inmediatamente después de la entrevista, dedícate a organizar los resultados, mientras los tienes frescos en la memoria.

- En una hoja, escribe y luego ordena todas las respuestas.
- También, puedes emplear una hoja de cálculo para colocar las respuestas.
- Anota los problemas que hayas identificado.

5

---

---

---

---

---

6

---

---

---

---

---





Secundaria

**APRENDO**  
en casa

## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor)

Luego de la lectura que realizaste, elabora un mapa conceptual de la “entrevista sobre el PMV”.

7

Publicado por:





## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor)

Ahora te toca a ti, guíate del ejemplo y sigue el procedimiento para validar el bloque Propuesta Única de Valor (toma siempre las medidas de seguridad necesarias dictadas por las normas de la “nueva convivencia”). Si prefieres no salir de casa, por el estado de emergencia sanitaria, puedes hacer una simulación de entrevista, en base a tu proyecto, con tus familiares. Tienes el apoyo de tu docente si tienes alguna duda.

8

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





Secundaria

## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor)

No olvides poner la hipótesis validada en remplazo de las hipótesis que hiciste al inicio. Hazlo con notas adhesivas (*post-it*) o con pequeñas cartulinas recortadas con el tamaño adecuado para tu lienzo Lean Canvas.



9





Secundaria

## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor)

**¡Excelente trabajo!**

**¡Reflexiona!**

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

10

---

---

---

---

---

**¡Recuerda las ideas clave que aprendiste en esta guía!**

- a. Propuesta Única de Valor (PUV). El objetivo de este bloque es hacer una promesa atractiva, mientras que el objetivo del Producto Mínimo Viable (PMV), es cumplir con esa promesa.
- b. Para validar la hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor (PUV), tienes que realizar la "entrevista del Producto mínimo viable (PMV)".
- c. Debes responder tú mismo a las siguientes preguntas:
  - ¿Tienes la suficiente expectativa de los clientes?
  - ¿Puedes atraer a más clientes mediante los canales (del bloque Canales) con los que dispones?
  - ¿Tus precios son los adecuados? (está en relación con el bloque Flujo de ingresos).
  - ¿Los clientes se han comprometido a pagar por tu solución?





Secundaria

## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor)

**d.** Estarás listo para lanzar tu producto cuando al menos el 80 % de tus *early adopters* cumplan las siguientes cinco condiciones:

- Son capaces de dar a conocer claramente la Propuesta Única de Valor (PUV).
- Están preparados para convertirse en clientes y pagar por tu producto y/o servicio.
- Aceptan tus precios.
- Se han inscrito en tu base de datos para ser usuarios de tu producto.
- Aportan un testimonio positivo, contando su experiencia como clientes de tu producto.

Listo, llegaste hasta aquí, ahora estás preparado para lanzarte al mercado, hacer tu plan de acción e implementar tu proyecto.

### ¡Recuerda!

Siempre sé creativo 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!

