



## BIENVENIDOS AL ÁREA EPT - SEMANA 29 (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 29

# Validamos las hipótesis del lienzo del modelo de negocios Lean Canvas: bloque Solución

DÍAS 4 Y 5

Actividad: Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque Solución (día 4)

Actividad: Validamos las hipótesis del bloque Solución (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?

Luego de haber validado en la semana pasada el bloque Problemas, ahora continuarás con el proceso de validación de las hipótesis del bloque Solución.

En la primera actividad, comprenderás el proceso de validación de las hipótesis del bloque Solución. 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 Solución.

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

Publicado por:





Secundaria

# 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 Solución (día 4)

#### iNos informamos!

(Puedes leer o escuchar la siguiente situación)

La semana anterior, a través de la aplicación de técnicas y procedimientos, validaste la hipótesis inicial del bloque de Problemas, esa hipótesis validada, es el insumo para trabajar esta semana en la validación de las hipótesis del bloque Solución. Para esta tarea, las soluciones que se planteen serán prototipos inicialmente y luego, un “producto mínimo viable” (PMV).

El proceso de validación de las hipótesis de solución, son las que se muestran en el gráfico siguiente:

#### Comprender el problema

#### Definir la solución

#### Validar cualitativamente

- Llevar a cabo entrevistas formales con clientes.
- Utilizar técnicas de observación.
- ¿Existe un problema que vale la pena solucionar?
- ¿Cuál es el problema principal?
- ¿Qué alternativas de solución vienen usando las personas?

- Ordenar los conocimientos obtenidos durante la etapa anterior.
- Crear un prototipo.
- ¿Funcionará la solución?

- Desarrollar tu PMV y, a continuación, realizar un prelanzamiento con los *early adopters*.
- ¿Te están pagando?





# ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

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

La semana pasada ya comprendiste el problema, hoy te corresponde definir la solución, que será el prototipo que resuelva los problemas validados. Luego desarrollarás tu PMV, con el cual te correspondería realizar un prelanzamiento con tus *early adopters* y, si todo sale bien, estarás listo para lanzarte al mercado con muchísimo menos riesgo de fracasar.

El objetivo principal, al validar la solución, es tener un prototipo para que tus posibles primeros clientes (*early adopters*) prueben tu solución y confirmen que en efecto solucionará su problema.

El mencionado prototipo no es aún la versión completa, es una versión mínima de la solución, pero resuelve los problemas que se han validado, el prototipo es presentado a los clientes<sup>1</sup> para que ayuden a definir mejor los requisitos de tu PMV. Los prototipos para los productos de *software*, como los aplicativos, pueden ser los videos, mientras que otros productos pueden ser presentados a través de bocetos o diseños por computadora, o por prototipos donde el cliente pueda probar, por si mismo, si el prototipo resuelve los problemas que le preocupan.

El prototipo no es un producto muy básico, pero tampoco es el producto final. Es un producto que resuelve los problemas del cliente, pero que igualmente se puede incorporar en él las modificaciones sugeridas por los clientes de manera fácil.



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





# ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

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

Imaginemos que ya elaboraste tu prototipo en base a haber puesto atención a los problemas validados en el bloque Problemas. Ahora tienes que presentarlo al cliente, visitarlo y entrevistarle con un guion distinto al hecho durante la “entrevista de problemas”; esta vez, la “entrevista de soluciones” seguirá la secuencia de la técnica de ventas que se denomina AIDA<sup>2</sup>, y es un acrónimo formado por la A, de atención; la I, de interés; la D, de deseo y la A, de acción.

Lo que quieras obtener, con la “entrevista de soluciones”, es validar el conjunto de características, o funciones mínimas, que debe tener tu producto para que resuelvan los problemas de los clientes.

La técnica de AIDA aplicada a la “entrevista de soluciones”, pasa por los siguientes momentos o etapas:

- Generas la atención del cliente con la presentación de tu prototipo, que responde a la solución de los problemas encontrados en la “entrevista de problemas”.

Atención

- Profundizas en la simpleza o facilidad de uso de tu prototipo al momento de resolver los problemas que tiene el cliente.

Interés

- Logras un compromiso de compra, o mejor aún, el pago de un monto simbólico, pero suficiente como para considerar que tiene un interés genuino de adquirirlo más adelante, cuando tengas el producto final.

Acción

- Logras interés del cliente por adquirir el producto. Le haces notar que le sería más costoso no resolver el problema.

Deseo





# ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

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

Luego de la lectura, realiza lo siguiente:

- Elabora un mapa mental del proceso de validación de las hipótesis del bloque Solución.

1





# ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

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

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

2

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque solución)

### Actividad

### Validamos las hipótesis del bloque Solución (día 5)

#### ¡Creamos!

Ahora, realizarás la validación de las soluciones que propones, para lo cual, aplicarás la técnica de la “entrevista de soluciones” y los procedimientos pertinentes.

Emplearemos el mismo ejemplo de la semana 28, en la que deseamos vender camisetas deportivas con bordados artesanales, como hipótesis de problemas validadas, tenemos las siguientes:

- No hay camisetas para mujeres con diseños de aplicaciones de bordados manuales.
- Pocos puntos de venta conocidos (no hay dónde comprar).
- Las personas están comprando ropa deportiva en tiendas en línea (*online*).

#### Procedimiento de validación de hipótesis del bloque Solución

Imagina que estás de vuelta, visitando a la misma familia que entrevistaste en la “entrevista de problemas”, debes seguir los siguientes pasos:



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





Secundaria

# ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque solución)

## Paso 1: Establecer el marco de la entrevista

Es necesario, al comienzo de la entrevista, establecer el marco y secuencia de la entrevista.

Ejemplo, se podría decir lo siguiente:

"En base a los problemas que nos comentó en nuestra última reunión y de la prioridad que les otorgó, hemos ajustado nuestro prototipo para que responda mucho mejor a sus exigencias.

Quiero mostrarle el prototipo mencionado y recoger sus apreciaciones y sugerencias para mejorarlo y, así, resolver sus problemas. En este momento no pretendemos vender".

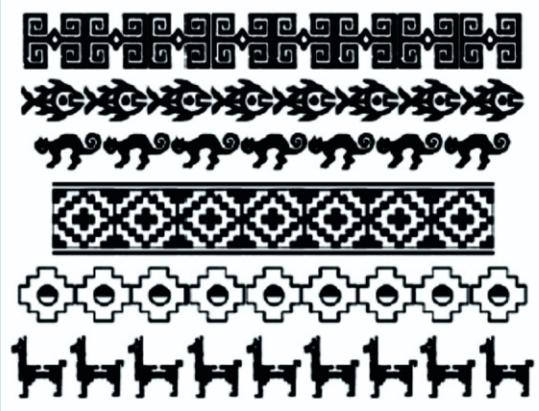
## Paso 2: Mostrar el prototipo

Ejemplo, se podría decir lo siguiente:

"Observe nuestras camisetas deportivas, diseñadas especialmente para mujeres y con aplicaciones bordadas a mano, tenemos una variedad de diseños y colores, en este sentido, puede escoger cualquiera para probar.

También he traído para usted, un catálogo de iconografías de nuestras distintas culturas del país y que son representadas en nuestros bordados a mano.

¿Qué le pareció? Ahora es fácil adquirirlas, las vamos a comercializar nosotros mismos a través de nuestra tienda en línea (*online*), ya no necesitará buscar en las tiendas porque las puede comprar desde la comodidad de su hogar. Debe saber que, a partir de la compra de 3 camisetas, la entrega a domicilio no tiene costo adicional. Además, si prefiere probarlas y tocarlas antes de adquirirlas, tenemos un *stand* en el emporio comercial de Gamarra".





Secundaria

## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque solución)

Puedes terminar con la siguiente pregunta:

“¿Todavía hay algo que usted considera se debe de mejorar?”

Si la respuesta es que ven tu producto interesante y satisfactorio, ha llegado el momento de comprometerlos a comprar ni bien esté en el mercado.

### **Paso 3: Lograr un compromiso**

Se podría decir lo siguiente:

“¡Qué bien que le haya gustado! Entonces, hablemos de precios...

Ahora, como precio de pre-venta las camisetas están 50 soles; en su lanzamiento al mercado estarán 70 soles. En realidad, lo que usted está pagando, además de la calidad del producto, es hacer la diferencia.

Si usted no tiene presupuestado ese pago en este momento, puede reservar sus pedidos con un adelanto de 20 soles y, luego, termine de pagarlos, se lo enviamos inmediatamente. Llene aquí sus datos personales para la compra, y le haremos llegar su boleta de venta de manera electrónica”.

### **Paso 4: Registrar las respuestas**

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

- En una hoja escribe y ordena todas las respuestas.
- También, puedes emplear una hoja de cálculo para este procedimiento.
- Ordena los compromisos de compra asumidos para realizar acciones de venta en el futuro, cuando tu producto o servicio ya esté en el mercado.





## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque solución)

### Análisis de validación de la solución

Se le ha presentado al cliente el prototipo con la solución a los problemas de las hipótesis validadas. Pueda ser que algunas soluciones que planteaste al inicio, en el bloque Solución, se mantengan, pero ahora, lo que hay que tener en cuenta y reemplazar en el lienzo Lean Canvas, son las soluciones que respondan a los problemas planteados y validados, como se muestra en el siguiente cuadro:

Hipótesis validadas/Problemas	Hipótesis validadas/Soluciones
<ul style="list-style-type: none"><li>No hay camisetas deportivas para mujeres, con diseños de aplicaciones de bordados manuales.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Camisetas deportivas, diseñadas especialmente para mujeres y con aplicaciones bordadas a mano.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>Pocos puntos de venta conocidos (no hay dónde comprar).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Tendremos un <i>stand</i> en el emporio comercial de Gamarra.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>Las personas están comprando ropa deportiva en tiendas en línea (<i>online</i>).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Vamos a comercializar, también a través de nuestra tienda en línea (<i>online</i>).</li></ul>



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





Secundaria



## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque solución)

Ahora te toca a ti, guíate del ejemplo y sigue el procedimiento para validar el bloque Solución (tomando 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 en base a tu proyecto, tienes el apoyo de tu docente si tienes alguna duda.

Recuerda no olvidar de poner las hipótesis validadas en remplazo de las hipótesis que hiciste al inicio, puede ser que algunas continúen y otras no. Hazlo con la ayuda de notas adhesivas (*post-its*) o con pequeñas cartulinas recortadas con el tamaño adecuado para tu lienzo Lean Canvas.

3

Hipótesis validadas/Problemas

Hipótesis validadas/Soluciones






Secundaria

## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque solución)

### ¡Reflexiona!

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

# 4

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**i ya casi terminamos ....  
te felicito ....!!**

Publicado por:





Secundaria



## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque solución)

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

- La validación de las hipótesis del bloque Solución se logra al someter a validación las soluciones a través de prototipos, los cuales presentarás a tus entrevistados.
- La técnica para la validación de la solución es la “entrevista de soluciones”, que se desarrolla siguiendo la secuencia de la técnica AIDA, que es una técnica muy usada en ventas y publicidad.
- El prototipo de validación debe resolver los problemas planteados en las hipótesis validadas del bloque Problemas.

### ¡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!

