



BIENVENIDOS AL ÁREA EPT - SEMANA 16 (EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO)



Publicado por:





Secundaria

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

SEMANA 16

Aplicamos el modelo de negocios Lean Canvas (Parte I)

DÍAS 4 Y 5

Actividad: Analizamos el modelo de negocios Lean Canvas (día 4)

Actividad: Formulamos las hipótesis del lienzo Lean Canvas: segmento de clientes, problemas, propuesta de valor y soluciones (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

Publicado por:





Secundaria

ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Analizamos el modelo de negocio Lean Canvas - Parte 1)

Iniciamos informandonos



Actividad

Analizamos el modelo de negocios Lean Canvas¹
(día 4)

Nos informamos

(Puedes leer o escuchar la siguiente situación)

El lienzo del modelo de negocios Lean Canvas se centra fundamentalmente en entender el problema o necesidad del cliente, para luego poner el foco en el diseño del producto; el lado derecho del gráfico representa al segmento de mercado (también denominado segmento de clientes), mientras que el lado izquierdo del gráfico muestra el producto que resuelve los problemas o necesidades. Está constituido por nueve segmentos, llamados “bloques”, que son: segmento de clientes, problema, propuesta de valor, solución, canales, flujos de ingreso, estructura de costos, métricas clave, ventaja competitiva.



**¡ manos a la obra ...
a continuación te
presentamos el
modelo lean canvas!!**





ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Analizamos el modelo de negocio Lean Canvas - Parte 1)

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	(Early adopters)
ESTRUCTURA DE COSTES		FLUJO DE INGRESOS		
Gastos		Cómo vamos a ganar dinero		

Fuente: <https://innokabi.com/lienzo-lean-canvas-el-lienzo-de-los-emprendedores/>

RETO -- Escucha el AUDIO -01 y enumera el lienzo del 1 al 9

1

LIENZO LEAN CANVAS

PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA	VENTAJA ESPECIAL	SEGMENTO DE CLIENTES
			9	1
ESTRUCTURA DE COSTES		FLUJO DE INGRESOS		





ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Analizamos el modelo de negocio Lean Canvas - Parte 1)

Como observas o escuchas en el gráfico, trabajarás en esta guía redactando las hipótesis de cuatro bloques, para ello, primero te informarás sobre cada uno de ellos; luego, por medio de un ejemplo de un proyecto simulado de emprendimiento², estableceremos las hipótesis, lo cual te servirá para que continúes con el producto que vienes trabajando en tu proyecto.

Ash Maurya³ es el creador del modelo de negocios Lean Canvas, por tanto, algunas de las definiciones o conceptos que se trabajan en esta guía y las próximas guías están basados, fundamentalmente, en sus trabajos y publicaciones como su libro *Running Lean*⁴. También se toman conceptos de Steve Blank⁵ y de la metodología *Design Thinking* desde la perspectiva de IDEO⁶.

A pesar de que podamos tener un producto o servicio que puede ser la solución a problemas o necesidades de los clientes, eso no es todo, Ash Maurya, dice: "tu trabajo no es crear la mejor solución, sino controlar la totalidad del modelo de negocio y hacer que todas las piezas encajen" (Maurya, 2014, p. 20) y esto es lo que nos facilita el Lean Canvas. Estas piezas son los 9 bloques, para lo cual, primero, establecerás supuestos o hipótesis y luego validarás en la práctica.



**¡ es bueno que leas
para comprender mejor
esta actividad ... !!**





Secundaria

ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Analizamos el modelo de negocio Lean Canvas - Parte 1)



**¡ sigue estos consejos
para que hagas un
buen trabajo ... !!**

Consejos para formular el lienzo Lean Canvas:

- El consejo de Ash Maurya, es “Bosqueja tu Lean Canvas de una sentada” (Maurya, 2014, p. 34) y eso es lo que vas hacer; en esta ocasión, el objetivo en este momento es crear tu Lean Canvas, plasmar la instantánea de lo que tienes pensado, luego trabajas los elementos más arriesgados de la idea y, por último, salir a la calle y testear el modelo con otras personas (esto será más adelante, en la validación, ahora estás en la elaboración de supuestos, de hipótesis). En la primera “sentada” que vamos a realizar en esta guía, trabajaremos cuatro bloques del formato Lean Canvas, que son: segmento de clientes, problemas, soluciones y propuesta de valor.
- Sé conciso, las limitaciones de espacio del formato Lean Canvas te ayudan a que pongas solo la esencia de tu modelo de negocio.
- Piensa en el presente, no trates de predecir el futuro, lo cual es imposible, redacta según las cosas que sabes en el momento.
- Aplica un enfoque centrado en el cliente, Ash Maurya dice: si realizas “un simple ajuste en el segmento de clientes puede alterar completamente el modelo de negocio” (Maurya, 2014, p. 35).
- Empieza por el problema y segmentos de clientes, según Ash Maurya: “El resto del Canvas suele girar, en mi opinión, en torno a la pareja «problema-segmento de cliente». Por eso los abordo juntos” (Maurya, 2014, p. 35).





Secundaria

ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Analizamos el modelo de negocio Lean Canvas - Parte 1)

RETO -- tu idea de proyecto a implementar en el lienzo canvas:

Para aprender a utilizar el lienzo del modelo de negocio, vamos a recurrir a un ejemplo simulado:

- Un equipo de estudiantes, se han denominado “HONEY”, han decidido emprender actividades relacionadas con la apicultura que es su campo de interés, algunos de los integrantes del equipo tienen padres o familiares que manejan algunas colmenas de abejas.

Se han organizado como equipo a través del WhatsApp y han tenido su primera reunión vía videollamada. Uno de los acuerdos que han tomado es elaborar un lienzo de modelo de negocio, en su versión de supuestos o hipótesis.

Ahora, redacta en no más de 6 líneas una breve descripción de tu idea de proyecto, de acuerdo al ejemplo anterior:

2

Bieeeen



**¡ recuerda, escucha el
audio 01 para realizar
un buen trabajo ... !!**

Publicado por:





Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Formulamos las hipótesis del lienzo Lean Canvas)

Actividad

**Formulamos las hipótesis del lienzo Lean Canvas:
segmento de clientes, problemas, propuesta de valor
y soluciones (día 5)**

Creamos

1. SEGMENTO DE CLIENTES:

Es importante dirigirse a un segmento de los clientes, no es posible ofrecer productos o servicios para “todos”. Si hay que ofrecer, por ejemplo, productos en el rubro de vestidos, habrá que segmentar, si es ropa para niños, para adolescentes, para jóvenes, para personas adultas, etc. “Es imposible crear, diseñar y posicionar de manera eficaz un producto para todo el mundo” (Maurya, 2014, p. 33). Este autor pone el ejemplo de Facebook, que hoy tiene cerca de 500 millones de usuarios, pero que comenzó con un usuario específico, los estudiantes de Harvard.

En el segmento de clientes, los datos demográficos pueden estar referidos a: información general sobre la edad, el sexo, lugar de residencia, ocupación, ingresos. Los datos psicográficos hacen referencia a la personalidad, estilo de vida, intereses, aficiones, valores.

**¡ para reforzar tu
lectura anterior
escucha el audio 02
y estar atento ... !!**





ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Formulamos las hipótesis del lienzo Lean Canvas)

Volvamos a nuestro ejemplo simulado del equipo de estudiantes “HONEY”.

Ellos han redactado la siguiente hipótesis correspondiente al bloque segmento de clientes:

Madres de familia, entre 30 a 40 años de edad, tienen un promedio de tres hijos, con edades de 10 a 15 años, tienen vivos a sus padres y son turistas nacionales. Desean adquirir productos naturales que fortalezcan su sistema inmunológico, son personas de hábitos de alimentación saludable, actualmente tiene ingresos, trabajan en el sector público y continúan trabajando mediante el trabajo remoto.

Ahora, redacta la hipótesis del segmento de clientes, máximo en 5 líneas, teniendo como referente el ejemplo:

3



¡ al redactar tu segmento de clientes considera los datos demográficos y los datos psicográficos ...!!





Secundaria



ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Formulamos las hipótesis del lienzo Lean Canvas

2. PROBLEMAS:

En este bloque también se deben poner las “alternativas existentes” que viene empleando el cliente, ten en cuenta que los clientes de alguna manera están solucionando sus problemas, no están esperando tu solución.

En este ejemplo, las “alternativas existentes” que viene utilizando el cliente, podrían ser:

- Miel líquida.
- Miel de caña de azúcar.
- Miel sin registro sanitario.
- Miel cristalizada.

Hay que establecer tres problemas supuestos (en el ajuste de la validación, estos pueden variar o continuar), por ejemplo:

- Existe desconfianza en su adquisición porque existen productos adulterados.
- El tipo de miel de abeja, que buscan las personas, no se encuentra en otras zonas.
- La presentación de los productos no es la mejor.

Ahora redacta las hipótesis del bloque problemas (“tres problemas”), teniendo como referencia los ejemplos:

4





Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Formulamos las hipótesis del lienzo Lean Canvas)

Redacta las “alternativas existentes” con las que actualmente los clientes solucionan sus problemas o necesidades, tomando como referente el ejemplo:

5





Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Formulamos las hipótesis del lienzo Lean Canvas)

3. SOLUCIONES:

Las soluciones que plantees deben corresponder a los problemas planteados:

- Establecer controles de calidad que garanticen que los productos no sean adulterados.
- Mejorar la distribución de tal manera que se llegue a zonas que actualmente no se llega.
- Mejorar la presentación, no solo en el empaque, sino en variedad de tipos de miel para distintas formas de consumir.

Luego, redacta las soluciones en máximo 6 líneas, tomando como referencia el ejemplo:

6





ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Formulamos las hipótesis del lienzo Lean Canvas

4. PROPUESTA DE VALOR:

Productos de las colmenas de abejas, con registros sanitarios y en presentaciones variadas, como miel crema para untar el pan.

Luego, redacta la propuesta de valor de tu proyecto en máximo en 3 líneas:

7

¡Excelente trabajo!, has comenzado a aplicar el lienzo del modelo de negocios a tu proyecto de emprendimiento.





Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Formulamos las hipótesis del lienzo Lean Canvas

¡Reflexionamos!

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

- **El lienzo Lean Canvas** es una herramienta que se compone de 9 bloques.
- En el lienzo de la propuesta de valor, el lado derecho representa al segmento de mercado, también denominado segmento de clientes, y el izquierdo, al producto.
- El consejo de Ash Maurya, es “Bosqueja tu Lean Canvas de una sentada” (Maurya, 2014, p. 34), el objetivo es plasmar la instantánea de lo que tienes pensado, luego trabajas los elementos más arriesgados de la idea y, por último, sales a la calle a testear el modelo con otras personas.
- Sé conciso, las limitaciones de espacio del formato Lean Canvas te ayudan a que pongas solo la esencia de tu modelo de negocio.
- Piensa en el presente, no trates de predecir el futuro, lo cual es imposible, redacta según las cosas que sabes en el momento.
- Aplica un enfoque centrado en el cliente, comienza enfocado en el cliente. Ash Maurya dice: “si realizas un simple ajuste en el segmento de clientes puede alterar completamente el modelo de negocio” (Maurya, 2014, p. 35).
- Empieza por el problema y segmentos de clientes, según Ash Maurya: “El resto del Canvas suele girar, en mi opinión, en torno a la pareja «problema-segmento de cliente». Por eso los abordo juntos” (Maurya, 2014, p. 35).

