



BIENVENIDOS AL ÁREA EPT - SEMANA 25 (EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO)



Publicado por:





Secundaria

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

SEMANA 25

Aplicamos el modelo de negocios Lean Canvas* (Parte IX)

DÍAS 4 Y 5

Actividad: Comprendemos las métricas en el canal web (día 4)

Actividad: Formulamos las hipótesis del bloque métricas (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

(Comprendemos las métricas en el canal web)

Iniciamos informandonos



Actividad

Comprendemos las métricas en el canal web (día 4)

iNos informamos!

(Puedes leer o escuchar la siguiente situación)

Volveremos a recordar lo que entendemos por canal físico y canal web, con el clásico ejemplo de la venta de libros:

- Un libro físico elaborado en una imprenta se puede vender en una librería, donde el cliente se acerca y lo compra; en ese caso, es un canal físico con un producto físico.
- Otro caso puede ser el de una distribuidora que vende libros físicos por internet y los entrega por mensajería a casa; en este caso, es un canal web con un producto físico.
- Un tercer caso puede ser una distribuidora de libros que vende libros digitales por internet con acceso a una descarga del libro en forma digital; es un canal web, con un producto digital.

Hoy trabajaremos sobre cómo establecemos métricas en una canal web, hay que tener en cuenta que cada día más personas venden y compran por internet, no solo libros, en realidad, de todo.

¿Cómo saber si estoy empezando bien mi negocio en un canal web? Para saberlo debemos tener métricas que puedan medir si el negocio está empezando bien.

Publicado por:





Secundaria

ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos las métricas en el canal web)

Imaginemos que has decidido vender un producto físico por el canal web, puede ser artesanía de tu localidad o ropa (como casacas para mujer con bordados), etc. Para ello, implementas tu tienda en línea y tienes que saber las fases de interacción del visitante en tu página web, así sabrás qué métricas puedes aplicar, y estas son:

- **Fase 1.** Cuando una persona visita tu tienda en línea. Si el visitante llega a tu página y la cierra, no habrás logrado que se interese en adquirir tu producto.
- **Fase 2.** Puedes tener una página de registro y lograr que el visitante se inscriba, dejando sus datos, sería una buena señal de su interés por tu producto.
- **Fase 3.** Si el visitante se ha inscrito, hay que cumplir con lo que has prometido enviar, posiblemente un catálogo digital de productos a su correo. Trata de convertir a usuarios ocasionales en usuarios vinculados a tu tienda en línea.
- **Fase 4.** Si el visitante vuelve a tu sitio web e ingresa con su registro, será una muy buena señal de que tus productos le interesan.
- **Fase 5.** Si el visitante hace el pedido con su “carrito” virtual y lo compra realizando el pago, es un momento de éxito.

Como ves, son diferentes las fases que suceden cuando las personas interactúan con tu página web o tienda en línea, cada una de estas fases se puede medir, y el resultado de estas mediciones deben dar pie a acciones o estrategias para mejorar el desempeño de tu emprendimiento.

Luego de la lectura realizada, elabora un mapa mental relacionado a las fases en que interactúa el visitante con una tienda virtual.



**i bien ... ahora
realizamos nuestra
actividad ... !**





Secundaria

APRENDO
en casa

ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos las métricas en el canal web)

01 – mapa mental



Publicado por:





ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Formulamos las hipótesis del bloque métricas)

Actividad

Formulamos las hipótesis del bloque métricas (día 5)

¡ lee detenidamente para que comprendas ...!!

¡Creamos!

En la Fase 1. Una métrica adecuada puede ser el tráfico en nuestra tienda en línea. Es decir, cuántos la visitan. Hay que tener en cuenta que, aun cuando es una métrica adecuada, tiene la desventaja de que no distingue entre curiosos y personas que sí les interesan tus productos.

En la Fase 2. En este caso las métricas podrían ser el número de inscripciones, registros, suscripciones.

En la Fase 3. En este caso la métrica puede ser el número de suscritos que están activos, el número de suscritos que desertan.

En la Fase 4. Acá podemos tener como métrica las compras que realizan las personas, qué compran y cuánto compran.

Luego de la lectura, tu reto será establecer las hipótesis del bloque métricas, sin embargo, ten en cuenta lo siguiente: todo depende de tu proyecto. Si usas un canal físico, las métricas serán las que trabajaste la semana pasada. Y solo en el caso desarrolles un proyecto por el canal web, debes establecer las hipótesis para el canal web.



Publicado por:





ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Formulamos las hipótesis del bloque métricas)

Reto - hipótesis de métricas

LIENZO LEAN CANVAS



02





ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Formulamos las hipótesis del bloque metricas)

Reflexiona

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

03



**buen trabajo
ya casi terminamos
sigue así ...!**





Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Formulamos las hipótesis del bloque metricas)

Recuerda las ideas clave que aprendiste en esta guía

- Existen diferentes fases que suceden cuando las personas interactúan con tu página web o tienda en línea, cada una de estas fases se puede medir, y el resultado de estas mediciones debe dar pie a acciones o estrategias para mejorar el desempeño de tu emprendimiento.
- Para establecer las hipótesis del bloque métricas, debo tener en cuenta si mi proyecto se realiza por un canal físico o por un canal web, si es por un canal físico, estableceré hipótesis para un canal físico, si mi proyecto es por canal web, estableceré hipótesis para un canal web.

¡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!

¡Tú eres valiosa/o!

**El distanciamiento social reduce la velocidad de contagio del COVID-19.
No lo olvides.**

