

SESIÓN DE APRENDIZAJE - SEMANA 31/4º-BIM/D-03
APLICAMOS EL MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS VALIDAMOS LA HIPÓTESIS DEL SEGMENTO DE CLIENTES – PARTE I

I.E.:	"SAN LUIS GONZAGA" – ICA	GRADO/SECCIÓN:	5º I		
ÁREA:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO - ELECTRÓNICA	FECHA:	18	OCTU	2024
PROFESOR (A):	SORIA QUISPE, Julio César	DURACIÓN:	90 min.		
DIRECTOR	Mg. VÍCTOR ENRIQUE UCHUYA MENDOZA				

COMPETENCIA DEL ÁREA: Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social
CAPACIDADES: Propuesta de valor --- Trabaja cooperativ. para lograr objetivos y metas -- Aplica habilidades técnicas – Evalúa los proyec.
PROPÓSITO DE APRENDIZAJE: Propone acciones que debe realizar en equipo explicando sus puntos de vista y definiendo los roles. Proponemos y validamos hipótesis planteadas en los bloques del Lienzo de Lean Canvas de manera crítica y constructiva de mejora frente a los cambios constantes del mercado y el actuar de los clientes.
CRITERIO DE EVALUACIÓN Validamos la hipótesis del modelo de negocios Lean Canvas bloques: Segmento de clientes, problemas, solución, y propuesta de valor. Evalúa los avances y resultados obtenidos en las 30 semanas de avance del proyecto de emprendimiento.
A-1: Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque segmento de clientes – Parte I <ul style="list-style-type: none"> - Nos informamos del proceso de validación de las hipótesis del bloque segmento de clientes. - Implementamos una descripción de los resultados que se puedan obtener en la validación del segmento de clientes.
A-2: Validamos las hipótesis del bloque del segmento de clientes. - Parte I <ul style="list-style-type: none"> - Nos informamos de la validación de la hipótesis de segmento de cliente - Implementamos preguntas, pruebas de entrevista a los early adopters, y redacta el segmento del cliente objetivo. - Respondemos a una reflexión de lo aprendido en estas actividades en tu proyecto de emprendimiento.


SECUENCIA DIDÁCTICA			
PP	ESTRATEGIAS	RECURSOS	TIEMPO
INICIO	MOTIVACIÓN <ul style="list-style-type: none"> Se dialoga sobre el contexto en que estamos viviendo y que actividades podemos realizar para aplicar en los negocios el modelo Lean Canvas. Preguntamos abiertamente: ¿Qué bloques de Lean Canvas deberían validarse los bloques de Lean Canvas? SABERES PREVIOS <ul style="list-style-type: none"> Después de la motivación preguntamos: ¿Qué modelos de negocios positivos y negativos en el ámbito económico o social trajo la COVID-19?, ¿Qué bloques del modelo de negocio Lean Canvas se deben plasmar primeramente para mejorar la economía familiar?, etc. CONFLICTO COGNITIVO <ul style="list-style-type: none"> Hechas las preguntas en los saberes previos; el(los) alumno reflexiona y analiza de la importante que aplicar el modelo de negocio Lean Canvas innovar para emprender y apoyar a la economía familiar con actividades de nuestra localidad. 	Dialogo y conversación	15'
PROCESO	PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN (Procesos cognitivos) Recepción de información: <ul style="list-style-type: none"> El docente da a conocer, en forma física y/o digital, los materiales de las actividades donde el estudiante debe desarrollar la parte de validación de la hipótesis del bloque de segmento de clientes del modelo de negocio Lean Canvas realizando las actividades como: lectura del PDF para sintetizar la información, todo dentro del modelo de negocio Lean Canvas. Identificación del principio que se aplicará: <ul style="list-style-type: none"> Aplica el modelo de negocio Lean Canvas y la formulación de las hipótesis del Lienzo. Secuenciar procesos: <ul style="list-style-type: none"> En esta primera sesión, se procederá a realizar las siguientes actividades: Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque segmento de clientes-Parte I Nos informamos del proceso de validación de las hipótesis del bloque segmento de clientes. Implementamos una descripción de los resultados que se puedan obtener en la validación del segmento de clientes. Validamos las hipótesis del bloque del segmento de clientes.- Parte I Nos informamos de la validación de la hipótesis de segmento de cliente Implementamos preguntas, pruebas de entrevista a los early adopters, y redacta el segmento del cliente objetivo. Secuenciar procesos: <ul style="list-style-type: none"> Finalmente, el estudiante hace una auto evaluación de lo aprendido y verifica la redacción adecuada de sus producciones para evidenciarla y enviarlas al muro digital. Es importante recordar y retroalimentar al estudiante enfocado a que su emprendimiento sea de carácter económico o social orientado a mejorar a la economía familiar. 	Pizarra, plumones, tizas Fichas	

PROCESO	<p>PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN (Procesos cognitivos)</p> <p>Ejecución de los procesos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Implementa las actividades siguiendo el modelo de negocio Lean Canvas para el emprendimiento que mejore la economía familiar - Conoce y formula la validez de hipótesis del modelo de negocios Lean Canvas: Segmento de clientes Parte I <p>CONSOLIDACIÓN O SISTEMATIZACIÓN.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El docente juntamente con los alumnos sistematiza la información en los materiales entregados previamente de manera cooperativa entre pares o grupos de tres o cinco manteniendo el protocolo de bio-seguridad establecida para esta presencialidad. - El docente solicita a los estudiantes que publiquen sus evidencias o producciones realizadas durante la sesión en el muro digital (PADLET) o ClassRomm en formato PDF, Imágenes (JPG, PNG) o DOC. 	Pizarra, plumones, tizas Fichas	60'
SALIDA	<p>TRANSFERENCIA A SITUACIONES NUEVAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ El alumno conoce, reflexiona y reafirma su aprendizaje sobre lo aprendido: del Lienzo Lean Canvas para formular hipótesis a fin de mejorar los emprendimientos de la economía familiar. <p>REFLEXIÓN SOBRE EL APRENDIZAJE / META COGNICIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se deja como tarea publicar sus producciones o evidencias en el muro digital utilizando el App y/o navegadores en línea que permitan gestionar la publicación de sus evidencias 	Cuadernos y Registro Auxiliar y de Evidencias	15'

AUTO – EVALUACIÓN – Fichas Socio Emocional				
Criterios	Indicador			¿Qué puedo hacer para mejorar mis aprendizajes?
	Lo logré	Estoy en Proceso	No logré	
Me informo sobre el lienzo Lean Canvas				
Formulo hipótesis en el lienzo del modelo de negocio Lean Canvas				
Evaluó mi diagrama de Gannt para realizar mejoras.				

EVALUACIÓN		
Capacidad	Criterios	Instrumento
Propuesta de valor	Gestiona la validez de hipótesis del modelo de negocio Lean Canvas: Segmento de clientes.	Lista de cotejos
Trabaja cooperativamente	Realiza acciones en equipo o pares en la formulación de hipótesis del modelo de negocio Lean cumpliendo roles y respetando los puntos de vista que tengan los integrantes del grupo o el par con el que trabaja en el marco del Lean Canvas.	
Aplica habilidades técnicas	Conoce, analiza y sintetiza el lienzo del modelo Lean Canvas del PDF – Bloque segmento de clientes.	
Evalúa el proyecto	Valida hipótesis en el lienzo Lean Canvas: Bloque segmento de clientes – Parte I.. Realiza su autoevaluación de lo aprendido en estas Parte I – Segmento de Clientes	

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:	
FASCÍCULOS 01 Y 02 BIENESTAR SOCIO EMOCIONAL ACTIVIDADES DE EMPRENDIMIENTO DESING THINKING	Perú Educa, Aprendo en Casa - 2021

		
Julio Cesar Soria Quispe Docente de EPT	Jefe de Taller VºBº	Sub Director VºBº

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN – LISTA DE COTEJO – SEMANA 31 – DIA 03 – 5to I

[illegible]