

SESIÓN DE APRENDIZAJE - SEMANA 23/3°-BIM/D-01

APLICAMOS EL MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS FORMULANDO HIPÓTESIS: COMPRENDEMOS LAS ESTRATEGIAS PARA LA CAPTACION Y RETENCION DE CLIENTES EN EL BLOQUE CANALES (PARTE III)

I.E.:	"SAN LUIS GONZAGA" - ICA	GRADO/SECCIÓN:	3° I
ÁREA:	EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO - ELECTRÓNICA	FECHA:	20 AGOS 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:

Selecciona los insumos y materiales necesarios, y organiza actividades para su obtención.

Planifica las acciones que debe ejecutar para elaborar la propuesta de valor y prevé alternativas de solución ante situaciones imprevistas.

Plantea hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto.

CRITERIO DE EVALUACIÓN

Aplicamos el modelo de negocios Lean Canvas (Parte III)

Plantean hipótesis para cada bloque del Lienzo del Modelo de Negocios del Proyecto. (Parte III)

Evalúa los avances y resultados obtenidos en las 22 semanas de avance del proyecto de emprendimiento.

ACTIVIDADES:

A-1: Comprendemos las estrategias para la captación y retención de clientes en el bloque canales

- Nos informamos sobre las estrategias de captación de clientes utilizando la técnica AIDA

- Implementamos un cuadro de doble entrada con estrategias de fidelización o retención de clientes en los canales físico y web

A-2: Formulamos la hipótesis del bloque canales utilizando interrogantes adecuadas para este bloque; y lo aplicamos en el portafolio de CyE.

SECUENCIA DIDÁCTICA			
PP	ESTRATEGIAS	RECURSOS	TIEMPO
INICIO	<p>MOTIVACIÓN</p> <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 implementarse como tercera parte (Parte III) de Lean Canvas? <p>SABERES PREVIOS</p> <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. <p>CONFLICTO COGNITIVO</p> <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	<p>PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN (Procesos cognitivos)</p> <p>Recepción de información:</p> <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 III del modelo de negocio Lean Canvas al realizar las actividades como: lectura del PDF para sintetizar la información sobre canales del lienzo de Lean Canvas; todo esto dentro del marco del modelo de negocio Lean Canvas. <p>Identificación del principio que se aplicará:</p> <ul style="list-style-type: none"> Aplica el modelo de negocio Lean Canvas y la formulación de las hipótesis del Lienzo. Implementamos, analizamos y formula el lienzo del modelo Lean Canvas Parte III. (CyE) <p>Secuenciar procesos:</p> <ul style="list-style-type: none"> En esta tercera sesión, se procederá a realizar las siguientes actividades dentro del marco del modelo de negocios Lena Canvas: Aplicamos el modelo de negocio Lean Canvas (Parte III) Comprendemos las estrategias para la captación y retención de clientes en el bloque canales Nos informamos sobre las estrategias de captación de clientes utilizando la técnica AIDA Implementamos un cuadro de doble entrada con estrategias de fidelización o retención de clientes en los canales físico y web Formulamos la hipótesis del bloque canales utilizando interrogantes adecuadas para este bloque; y lo aplicamos en el portafolio de CyE. 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. <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 	<p>Pizarra, plumones, tizas</p> <p>Fichas</p>	

PROCESO	<p>PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN (Procesos cognitivos)</p> <p>Ejecución de los procesos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conoce y formula hipótesis del modelo de negocios Lean Canvas – Parte III - Evalúa e implementa el diagrama de Gantt con las actividades realizadas y las que tienen retraso (CyE). <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				
Evalúo mi diagrama de Gantt para realizar mejoras.				

EVALUACIÓN

Capacidad	Criterios	Instrumento
Propuesta de valor	Gestiona la formulación de hipótesis del modelo de negocio Lean Canvas.	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 Canales Formula hipótesis en el lienzo Lean Canvas: Bloque canales sobre captación de clientes en canales físico y canales web. Evalúa e implementa el diagrama de GANTT y realiza las mejoras correctivas.	
Evalúa el proyecto	Realiza su autoevaluación de lo aprendido en estas Parte III de Lean Canvas	

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 – SEMAN 23 – DIA 01 – 3ro I

[illegible]