



## BIENVENIDOS AL ÁREA EPT - EXP. APRENDIZ. 09

(EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO-SEMANA - 14 - 3ER GRADO)

### DATOS GENERALES:

- 1.1. Área curricular: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO
- 1.2. Grado: TERCER GRADO
- 1.3. Docente: JULIO CESAR SORIA QUISPE
- 1.4. Periodo: OCTUBRE-NOVIEMBRE-DICIEMBRE (CUARTO BIMESTRE)
- 1.5. Semana 36



Publicado por:





## Generamos prototipos para que los emprendedores de nuestra localidad den a conocer sus productos en las redes sociales (EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO)



### CAPACIDADES:

- Crea propuestas de valor
- Aplica habilidades técnicas
- Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas
- Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento



### ACTIVIDAD :

Identifico mi campo de interés (Situación significativa)

### COMPETENCIA:

Gestiona proyectos de emprendimiento económico y/o social

### PROPOSITO DE APRENDIZAJE

*Elaborar el prototipo de plantillas para que los emprendedores de nuestra localidad vendan sus productos por las redes sociales; para ello, implica plantear un desafío, recoger información, definir el problema, generar y seleccionar la idea-solución, elaborar el prototipo y evaluarlo empleando la metodología Design Thinking.*

**I Es importante tu creatividad, e innovación ... !**

La pandemia por la COVID-19 ha afectado a miles de pequeños negocios. Muchos de ellos han tenido que cerrar sus instalaciones por el aislamiento social obligatorio; otros lo han hecho por falta de ventas. Todo esto ha provocado angustia en los comerciantes. Grandes centros comerciales, al igual que los medianos y pequeños negocios en todo el país, están siendo perjudicados por esta situación. En este contexto, se observa que el comercio electrónico es el más adecuado para llevar las tiendas físicas al entorno virtual. Es un gran reto en estos tiempos camino al Bicentenario de nuestra independencia; sin embargo, existen todavía muchos negocios que no han logrado vender a través de medios digitales, como las redes sociales u otros. Frente a esta situación, nos planteamos el siguiente reto: ¿cómo podríamos hacer para que los pequeños emprendedores de nuestra localidad empleen las redes sociales para dar a conocer sus productos a sus clientes?





## ACTIVIDADES

Generamos prototipos para que los emprendedores de ...

Semana 36

Redactamos el desafío y empatizamos para vender en las redes sociales

SITUACIÓN

Logros y desafíos del país en el bicentenario

EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE

Elaboramos utensilios biodegradables e innovadores



COMPETENCIA

Gestionamos proyectos de emprendimiento económico o social

CAPACIDAD

Crea propuestas de valor

PROPOSITO

*Elaborar el prototipo de plantillas para que los emprendedores de nuestra localidad vendan sus productos por las redes sociales; para ello, implica plantear un desafío y recoger información empleando la metodología Design Thinking.*

EVIDENCIA

Desarrollamos la fase empatizar definiendo el desafío y recogiendo información.

¿Cómo lograremos identificar nuestro producto (prototipo) al final de la ruta?

Después de las actividades desarrolladas y aplicando la metodología *Design Thinking*, presentaremos un prototipo de plantillas para que los emprendedores de nuestra localidad vendan sus productos por las redes sociales. La evidencia final (prototipo-solución) deberá mostrar las siguientes características:

- Resolver el problema definido en la fase "Definir"
- Responder a la idea-solución seleccionada entre varias alternativas
- Ser el resultado de mejoras progresivas, gracias a los aportes y sugerencias de personas conocedoras o nuestros familiares
- Ser el resultado de una evaluación final donde se incorporen los aportes y sugerencias, y se obtenga el prototip-solución

## ASÍ ES



### ACTIVIDADES

1. Redactamos el desafío y empatizamos para vender en las redes sociales.
2. Organizamos la información de nuestras entrevistas y definimos el problema.
3. Ideamos soluciones y seleccionamos la idea solución.
4. Elaboramos el prototipo de la idea solución.
5. Evaluamos el prototipo e incorporamos mejoras para obtener el prototipo solución.





Secundaria

# ACTIVIDAD 01

## Generamos prototipos para que los emprendedores de ...

### Redactamos el desafío y empatizamos para vender en las redes sociales



**¡Hola!** Soy Luz. Es un gusto estar otra vez con ustedes. Después de haber leído la experiencia de aprendizaje y la planificación, vamos a empezar esta actividad: redactar un desafío orientado a lograr que los emprendedores de nuestra localidad utilicen las redes sociales para dar a conocer sus productos. Para ello, llevaremos a cabo entrevistas a fin de informarnos sobre los problemas relacionados con el desafío, y así poder llegar a definir el problema en la siguiente fase.



### Entramos a la fase “Empatizar”

#### Formulamos el desafío

Los desafíos parten de la situación problemática que nos hemos planteado en la experiencia de aprendizaje. Ahora, tenemos que formular el desafío en forma de pregunta retadora sobre cómo usar las redes sociales para que los pequeños emprendedores de nuestra localidad tengan la alternativa de dar a conocer sus productos y así aumentar sus ventas. Un desafío planteado en el marco de la metodología *Design Thinking* debe tener las siguientes características:

- Permitir varias posibilidades de solución
- Ser retador y a la vez alcanzable
- Segmentar al público usuario al que está dirigido el producto
- Estar planteado a modo de pregunta, con las palabras iniciales “¿Cómo podríamos...?”

A continuación, planteamos un desafío a modo de ejemplo.

¿Cómo podríamos hacer para que los pequeños emprendedores de nuestra localidad vendan sus productos de manera creativa a través de las redes sociales?





Secundaria

# ACTIVIDAD 01

## Generamos prototipos para que los emprendedores de ...

### Redactamos el desafío y empatizamos para vender en las redes sociales



#### iCreamos!

Es momento de redactar el desafío acerca de la situación que abordamos en esta experiencia de aprendizaje. Luego, aplicaremos la lista de cotejo para mejorarlo si fuera necesario.

1

#### REDACTAMOS NUESTRO DESAFÍO:

---

---

---

A continuación, verificamos con la lista de cotejo si el desafío planteado cumple las características mencionadas.

2	CARACTERÍSTICAS	SÍ	NO
1	Permite variadas posibilidades de solución.		
2	Es retador y a la vez alcanzable.		
3	Está dirigido a un público usuario.		
4	Está planteado a modo de pregunta: "¿Cómo podríamos...?".		



#### Tomamos en cuenta que...

Es muy importante generar el desafío, porque a partir de ahí se sostienen todas las fases del *Design Thinking*, que, por cierto, son cinco.

Publicado por:





## ACTIVIDAD 01

### Generamos prototipos para que los emprendedores de ...

#### Redactamos el desafío y empatizamos para vender en las redes sociales



En la fase “Empatizar” buscamos conectarnos con los usuarios para entender sus problemas o necesidades e impulsar el foco creativo que nos planteamos en el desafío. Para conocer sus necesidades, se requiere interactuar con ellos: pedir que nos cuenten sus experiencias y opiniones, observar sus acciones o incluso notar sus emociones cuando nos hablan de las problemáticas relacionadas con el desafío propuesto.

Toda esa información nos servirá para aprender de los mismos usuarios sobre los problemas que existen y no desde nuestro punto de vista. Pretender describir las problemáticas desde nuestro escritorio, sin ponernos en los zapatos de los usuarios, es un error que nos llevará a sugerir productos o servicios que no resuelvan los problemas de las personas. Por eso, es muy importante esta primera fase de empatizar con los usuarios y sus problemas.

Recordemos que en esta etapa debemos obtener información. Esto nos permitirá describir e inferir qué es lo que sienten, dicen, piensan y hacen los usuarios en el marco del desafío que nos planteemos, pero las inferencias y los análisis los haremos en la siguiente fase. Aquí solo nos enfocaremos en adquirir toda la información necesaria.

Hay varias técnicas para obtener información. En esta experiencia de aprendizaje aplicaremos la técnica de la entrevista, que consiste en una conversación entre dos o más personas, dirigida a recabar datos o información. No es una conversación común; se produce a partir de preguntas abiertas cuyas temáticas giran en torno al desafío que nos planteamos.





Secundaria

## ACTIVIDAD 01

### Generamos prototipos para que los emprendedores de ...

#### Diseñamos nuestra entrevista

Para diseñar una entrevista, debemos plantear preguntas muy claras y orientadas a los datos o información que queremos obtener. Pensemos en que a las personas les será más fácil responder preguntas que sean bastante claras. La forma cómo nos dirigimos a los entrevistados en las preguntas también es muy importante, porque delimita el grado de confianza que debemos brindar al entrevistado o entrevistada.



Tendremos nuestras preguntas anotadas en un cuaderno o en una hoja, que nos servirá de guía para hacer más fluida la conversación. Además, debemos prever una grabadora o simplemente un cuaderno donde tomar nota de las respuestas que nos den los entrevistados. Entrevistaremos como mínimo a tres personas.

**Ahora te toca a ti.** Lleva a cabo la entrevista para obtener información de los usuarios. Si no fuera posible (considerando el contexto de pandemia), entrevista a tus familiares.

3

REDACTAMOS NUESTRAS PREGUNTAS PARA LA ENTREVISTA:

(This section contains five blank lines for writing interview questions.)



4





Secundaria

# ACTIVIDAD 01

## Generamos prototipos para que los emprendedores de ...



### Evaluamos nuestros avances

Nos autoevaluamos para reconocer nuestros avances e identificar los aspectos que necesitamos mejorar.

**Competencia:** Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social.

Criterios de evaluación	Lo logré	Estoy en proceso de lograrlo	¿Qué puedo hacer para mejorar mis aprendizajes?
<b>Creé una propuesta de valor a partir de proponer un desafío alcanzable y recogí información aplicando la entrevista.</b>			
Creé una propuesta de valor al definir el problema a partir de organizar la información, redactar el POV y formular la pregunta “¿Cómo podríamos...?”.			
Trabajé cooperativamente para generar y seleccionar la idea-solución respecto a vender los productos a través de las redes sociales.			
Apliqué habilidades técnicas al prototipar con bocetos de plantillas para vender productos por las redes sociales.			
Evalué el prototipo con la participación de los usuarios y lo mejoré a partir del feedback recibido.			

