



BIENVENIDOS AL ÁREA EPT - SEMANA 37-38 (EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO)

Validamos las hipótesis del lienzo de modelo de negocios Lean Canvas



Publicado por:





Secundaria

3.º, 4.º y 5.º grado: Educación para el Trabajo

SEMANA 30

Validamos la hipótesis del lienzo del modelo de negocios Lean Canvas: bloque Propuesta Única de Valor

DÍAS 4 Y 5

Actividad: Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor (día 4)

Actividad: Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor (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

¿QUE HAREMOS?

Después de haber validado la semana pasada el bloque Solución, ahora continuamos con el proceso de validación de las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor.

En la primera actividad, comprenderás el proceso de validación de las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor. En la segunda actividad, luego de evaluar y juzgar los resultados encontrados a través de la aplicación de técnicas y procedimientos, tu reto será establecer la hipótesis validada del bloque Propuesta Única de Valor.

Tienes **40** minutos para realizar cada actividad.

Publicado por:





Secundaria

ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque ..)

Actividad

Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor (día 4)

iNos informamos!

(Puedes leer o escuchar la siguiente situación)

Estamos ahora en el bloque Propuesta Única de Valor (PUV), el objetivo de este bloque es hacer una promesa atractiva, mientras que el objetivo del Producto Mínimo Viable (PMV) es cumplir con esa promesa.

Con la información obtenida, en la “entrevista de soluciones” identificaste qué características del prototipo hay que mantener, qué habría que incorporar y qué otras habría que eliminar; con todo esto, tu producto es ahora un Producto Mínimo Viable (PMV).

Al parecer, ya estarías listo para lanzarte a tu mercado objetivo; sin embargo, no te apresures, primero, plantéate venderlo cara a cara a tus *early adopters*. Todavía tienes la oportunidad de seguir aprendiendo sobre las necesidades y dificultades de los clientes y en base a ello, puedes mejorar el diseño o, quizás, revisar el precio o tus canales.

Para validar la hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor (PUV), tienes que realizar la “entrevista del Producto Mínimo Viable (PMV)”; esta entrevista tiene como objetivo encontrar respuestas a preguntas como:

- ¿Qué es lo que resulta atractivo del producto? ¿Está en relación con tu Propuesta única de Valor (PUV)?
- ¿Cumple tu Producto Mínimo Viable (PMV) con lo prometido en el PUV?





Secundaria

ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque ..)

Asimismo, debes responder tú mismo a las siguientes preguntas:

- ¿Tienes la suficiente expectativa de los clientes?
- ¿Puedes atraer a más clientes mediante los canales (del bloque Canales) que dispones?
- ¿Son tus precios los adecuados? (está en relación con el bloque Flujo de ingresos).
- ¿Los clientes se han comprometido a pagar por tu solución?



responde aquí ...



**i bien ... ahora
sigamos leyendo
el texto ... !**





Secundaria

ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque ..)

En la práctica, debes revisar tus canales, si son los adecuados y suficientes; el precio debe garantizar las utilidades, de esta manera estarías, de paso, validando el bloque Canales y el bloque Flujo de ingresos.

Ten en cuenta que la “entrevista sobre el PMV”, así como la “entrevista de problemas” y la “entrevista de soluciones”, no tienen como objetivo pronunciar un discurso de ventas, sino seguir aprendiendo sobre los problemas del cliente.

Si se tratase de un software, como el aplicativo que hemos venido trabajando en las últimas semanas, podemos mostrar la “landing page”, que es una página web preliminar (o página de aterrizaje) donde deseamos destacar algo en especial, ya sea un producto, alguna novedad o promoción de un producto.

Estamos llegando al momento de lanzamiento de tu producto, habremos acabado las validaciones y saldremos al mercado. Pero antes...

... Estarás listo para lanzar tu producto cuando al menos el 80% de tus *early adopters* están en las siguientes condiciones:

- Son capaces de dar a conocer claramente la Propuesta Única de Valor (PUV).
- Están preparados para convertirse en clientes y pagar por tu producto y/o servicio.
- Aceptan tus precios.
- Se han inscrito en tu base de datos para ser usuarios de tu producto.
- Aportan un testimonio positivo, contando su experiencia como clientes de tu producto.

Si has logrado estos cinco puntos, felicitaciones, prepárate para elaborar el plan de acción, del lanzamiento y la implementación de tu proyecto.





ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque ..)

- Son capaces de dar a conocer claramente la Propuesta Única de Valor (PUV).

1

- Están preparados para convertirse en clientes y pagar por tu producto y/o servicio.

2





ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque ..)

- Aceptan tus precios.

3

- Se han inscrito en tu base de datos para ser usuarios de tu producto.

4





ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque ..)

- Aportan un testimonio positivo, contando su experiencia como clientes de tu producto.

5



i bien ... sigamos
validando nuestra
hipótesis ... !





Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor)

Actividad

Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor (día 5)

iCreamos!

Para validar la hipótesis de la Propuesta Única de Valor, se debe de realizar la “entrevista sobre el PMV”, para lo cual debes seguir la siguiente secuencia.

Emplearemos el mismo ejemplo de la semana 28, en el que deseamos vender un software para padres y madres que desean compartir fotos y videos de sus hijas y/o hijos pequeños a sus familiares.

Paso 1. Establece el mecanismo de la entrevista

En este ejemplo, imagina que estás de vuelta, visitando al mismo cliente que entrevistaste en la “entrevista de soluciones”.

Podrías decir lo siguiente:

“Muchas gracias por dedicarnos unos minutos de su tiempo para reunirnos de nuevo con nosotros. Ya estamos casi listos para lanzar el servicio para compartir fotografías y videos, sobre el que le hablé en nuestra reunión anterior. Antes del lanzamiento, quiero mostrarle el producto, pedirle su opinión y, si aún le interesa, ofrecerle un acceso preferente a la herramienta.”

¿Le parece bien?

Estupendo. Quiero hacerle una entrevista para testar la usabilidad¹. Así pues, empezaré enseñándole nuestro sitio web y le haré unas cuantas preguntas. Sería de gran ayuda que piense en voz alta conforme avanzamos. Así podremos identificar los problemas que hay que solucionar.

¿Está preparado?”





Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor)

Paso 2: Muestra el prototipo mejorado

Es el momento de testar la Propuesta Única de Valor.

"De acuerdo. Comenzaremos por la "*landing page*". Por favor, eche un vistazo y cuéntenos qué le parece. Mire, pero aún no haga clic en ningún sitio. ¿Queda claro qué ofrece el producto?".

Recuerden que la Propuesta Única de Valor inicial fue: "la manera más rápida de compartir tus fotos o videos". Luego de observar la "*landing page*", en el diálogo con el entrevistado surgió la siguiente opinión:

- Si bien es cierto de que "la manera más rápida de compartir tus fotos o videos", daba una idea clara y concreta de qué se trataba el servicio; se comentó que esa PUV se asociaba a otros mensajes parecidos de otras aplicaciones de la competencia, por lo tanto, la idea que se formaba en el cliente era que la nueva propuesta era "una más de las que ya conocía", entonces, no generaba interés.

Ante este comentario, posteriormente a la entrevista, el equipo emprendedor se reunió, realizó una lluvia de ideas, con la finalidad de mejorar el PUV inicial y, al final de esta acción, quedaron las siguientes propuestas de PUV (acá están ordenadas de acuerdo a la más votada):

1. "Comparte tus fotos y videos pesados con solo un clic".
2. "Ayudamos a papá y mamá a compartir sus fotos y videos pesados instantáneamente".
3. "Comparte tus fotos y videos pesados con un solo toque".
4. "Al instante, envía tus fotos y videos pesados".

Al final nos quedamos con la siguiente conclusión:

- Hipótesis inicial / No validada de la PUV: "la manera más rápida de compartir tus fotos o videos".
- Hipótesis validada de la PUV: "comparte tus fotos y videos pesados solo con un clic".





Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor)

Paso 3: Muestra la página de precios

Es momento de decir: “ahora puede navegar por donde prefiera”.

Cuando el entrevistado entra en la página de precios, dices lo siguiente:

“Este es el precio con el que hemos decidido lanzar el producto. ¿Qué le parece?”.

Paso 4: Solicita que se registre

Esta es la parte fundamental de la entrevista. Pide al entrevistado que se registre en la base de datos de tu página web y observa cómo sigue el proceso:

Podrías comentar lo siguiente:

- “¿Le sigue interesando probar este servicio?”.
- “Puede lograrlo haciendo clic en el botón: Registrarse”.
- “Nos sería enormemente útil si pudiéramos observar cómo completa el proceso de inscripción. ¿Le parece bien?”.

Paso 5: Concluye

Es el momento de recibir comentarios finales del entrevistado y “dejar abierta la puerta” para que él y/o ella pueda mandar posteriormente más comentarios, sobre dificultades o mejoras que habría que hacer.

Idealmente, el entrevistado habrá completado el proceso de inscripción y tú habrás listado una serie de problemas de usabilidad que todavía es necesario solucionar.

Asegúrate de que el usuario sabe qué hacer a continuación y dale confianza para que se siga comunicando, puedes decirle:





Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor)

"Eso es todo. Se ha inscrito y está listo para usar el producto. ¿Qué le ha parecido el proceso? ¿Hay algo que se pueda mejorar?

Muchas gracias por su tiempo. Si tiene cualquier pregunta o encuentra algún problema, llámenos o envíenos un mensaje, por favor.

¿Le parece bien que cuando lleve unos días usando la herramienta, digamos una semana, nos pongamos de nuevo en contacto con usted? Estupendo. Gracias de nuevo".

Paso 6: Registra las respuestas

Inmediatamente después de la entrevista, dedícate a organizar los resultados, mientras los tienes frescos en la memoria.

- En una hoja, escribe y luego ordena todas las respuestas.
- También, puedes emplear una hoja de cálculo para colocar las respuestas.
- Anota los problemas que hayas identificado.



**bien ... ahora realizaremos
los pasos siguientes:**

PASO 01: Estableces el mecanismo de la entrevista





ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor)

PASO 02: Hipótesis de la PUV (Conclusión)

PASO 03: Muestra la página de precio

PASO 04: Solicita que se registre





ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor)

PASO 05: Concluye

PASO 06: Registra las respuestas

¡Felicidades, has conseguido tu primer usuario!

Listo llegaste hasta aquí, ahora estás mejor preparado para lanzarte al mercado de tu segmento de clientes, solo te queda hacer tu plan de acción e implementar tu proyecto.

Luego de la lectura que realizaste, elabora un mapa conceptual de la “entrevista sobre el PMV”.





ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor)

Elaboramos un mapa conceptual de la “entrevista sobre el PMV”.





ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor)

Ahora te toca a ti, guíate del ejemplo y sigue el procedimiento para validar el bloque Propuesta Única de Valor (toma siempre las medidas de seguridad necesarias dictadas por las normas de la “nueva convivencia”). Si prefieres no salir de casa, por el estado de emergencia sanitaria, puedes hacer una simulación en base a tu proyecto, tienes el apoyo de tu docente si tienes alguna duda.



¡Que te
vaya bien!



Hipótesis de propuesta de valor:





Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor)

¡Excelente trabajo!

¡Reflexiona!

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

¡Recuerda las ideas clave que aprendiste en esta guía!

- a. Propuesta Única de Valor (PUV). El objetivo de este bloque es hacer una promesa atractiva, mientras que el objetivo del Producto Mínimo Viable (PMV), es cumplir con esa promesa.
- b. Para validar la hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor (PUV), tienes que realizar la "entrevista del Producto mínimo viable (PMV)".
- c. Debes responder tú mismo a las siguientes preguntas:
 - ¿Tienes la suficiente expectativa de los clientes?
 - ¿Puedes atraer a más clientes mediante los canales (del bloque Canales) con los que dispones?
 - ¿Tus precios son los adecuados? (está en relación con el bloque Flujo de ingresos).
 - ¿Los clientes se han comprometido a pagar por tu solución?





Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque Propuesta Única de Valor)

d. Estarás listo para lanzar tu producto cuando al menos el 80 % de tus *early adopters* cumplan las siguientes cinco condiciones:

- Son capaces de dar a conocer claramente la Propuesta Única de Valor (PUV).
- Están preparados para convertirse en clientes y pagar por tu producto y/o servicio.
- Aceptan tus precios.
- Se han inscrito en tu base de datos para ser usuarios de tu producto.
- Aportan un testimonio positivo, contando su experiencia como clientes de tu producto.

Listo, llegaste hasta aquí, ahora estás preparado para lanzarte al mercado, hacer tu plan de acción e implementar tu proyecto.

¡Recuerda!

Siempre sé creativo 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!

