



## BIENVENIDOS AL ÁREA EPT - SEMANA 29 (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 29

# Validamos las hipótesis del lienzo del modelo de negocios Lean Canvas: bloque Solución

DÍAS 4 Y 5

**Actividad:** Comprendemos el proceso de validación de las hipótesis del bloque Solución (día 4)

**Actividad:** Validamos las hipótesis del bloque Solución (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?

Luego de haber validado en la semana pasada el bloque Problemas, ahora continuarás con el proceso de validación de las hipótesis del bloque Solución.

En la primera actividad, comprenderás el proceso de validación de las hipótesis del bloque Solución. 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 Solución.

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

Publicado por:





# 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 Solución (día 4)

#### iNos informamos!

(Puedes leer o escuchar la siguiente situación)

La semana anterior, a través de la aplicación de técnicas y procedimientos, validaste la hipótesis inicial del bloque de Problemas, esa hipótesis validada, es el insumo para trabajar esta semana en la validación de las hipótesis del bloque Solución. Para esta tarea, las soluciones que se planteen serán prototipos inicialmente y luego, un “producto mínimo viable” (PMV).

El proceso de validación de las hipótesis de solución, son las que se muestran en el gráfico siguiente:

#### Comprender el problema

#### Definir la solución

#### Validar cualitativamente

- Llevar a cabo entrevistas formales con clientes.
- Utilizar técnicas de observación.
- ¿Existe un problema que vale la pena solucionar?
- ¿Cuál es el problema principal?
- ¿Qué alternativas de solución vienen usando las personas?

- Ordenar los conocimientos obtenidos durante la etapa anterior.
- Crear un prototipo.
- ¿Funcionará la solución?

- Desarrollar tu PMV y, a continuación, realizar un prelanzamiento con los *early adopters*.
- ¿Te están pagando?





# ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

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

La semana pasada, comprendimos el problema y, hoy, nos corresponde definir la solución, que se materializará en un prototipo que será validado cualitativamente. Si todo sale bien, ya estarás listo para lanzarte al mercado, con muchísimo menos riesgo de fracasar.

El objetivo principal en este momento es usar un prototipo para que el cliente pruebe tu solución y confirme que en efecto solucionaría su problema.

El mencionado prototipo no es todavía la versión final de tu producto, es una versión mínima de la solución, para que los clientes ayuden a definir mejor los requisitos de tu PMV, hacer una versión completa a esas alturas sería un despilfarro y tal vez un camino al fracaso. Para los productos de *software*, como los aplicativos, son muy útiles los videos como prototipos.

Ten en cuenta de que un prototipo debe responder a las siguientes preguntas:

- ¿Tu prototipo puede convertirse en un producto apto para el lanzamiento del producto más adelante? En este sentido, no es un producto muy básico, pero tampoco es el producto final que saldrá orientado al segmento de clientes objetivo.
- ¿Tu prototipo puede incorporar con rapidez, las mejoras obtenidas en la validación de la solución? Es un producto que resuelve los problemas del cliente pero que igualmente puede incorporar las modificaciones obtenidas gracias al aporte de los clientes en la “entrevista de soluciones”.



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





# ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

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

Ya tienes el prototipo, ahora tienes que presentarlo al cliente. Para esto, deberás hacerle una visita y entrevistarla. Tu “entrevista de soluciones” seguirá la secuencia de la técnica de ventas denominada AIDA<sup>1</sup>, acrónimo formado por la *A*, de atención; la *I*, de interés; la *D*, de deseo y la *A*, de acción.

Tienes que tener claro qué es lo que quieras obtener con la “entrevista de soluciones” y esto debe ser fundamentalmente: validar el conjunto de características o funciones mínimas que tenga tu producto y que resuelva los problemas de los clientes.

La técnica de AIDA aplicada a la “entrevista de soluciones”, pasa por los siguientes momentos o etapas:

- Generas la atención del cliente con la presentación de tu prototipo, que responde a la solución de los problemas encontrados en la “entrevista de problemas”.

Atención

- Profundizas en la simpleza o facilidad de uso de tu prototipo al momento de resolver los problemas que tiene el cliente.

Interés

- Logras un compromiso de compra, o mejor aún, el pago de un monto simbólico, pero suficiente como para considerar que tiene un interés genuino de adquirirlo más adelante, cuando tengas el producto final.

Acción

- Logras interés del cliente por adquirir el producto. Le haces notar que le sería más costoso no resolver el problema.

Deseo





# ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

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

Luego de la lectura, realiza lo siguiente:

- Elabora un mapa conceptual de los momentos o etapas de la “entrevista de soluciones”.

1





# ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

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

- ¿Para qué crees que te sirve lo que has aprendido, en relación a tu proyecto de emprendimiento? ¿Por qué?

2





## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque solución)

### Actividad

### Validamos las hipótesis del bloque Solución (día 5)

#### ¡Creamos!

Luego de haber comprendido, sobre la validación del bloque Solución, aplicaremos la técnica de la “entrevista de soluciones”.

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, como hipótesis de problemas validadas tenemos:

- El ritmo de vida no permite darse tiempo para los envíos, por la demora en cargar videos familiares pesados para enviarlos a la familia.
- A veces se reenvía el mismo video a la misma persona y a otros familiares no se les envía producto de la confusión.
- Luego de enviar los archivos hay que enviar correos, o mensajes, notificando el envío, para lo cual no hay tiempo.

#### Procedimiento de validación de hipótesis del bloque Solución

En este ejemplo, imagina que vuelves a visitar a la misma familia a la que aplicaste la “entrevista de problemas” debes seguir los siguientes pasos:



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





Secundaria

# ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque solución)

## 1. Establece el marco de la entrevista

Es necesario establecer el marco y secuencia de la entrevista. Nos podemos presentar así:

"En base a los problemas que nos comentó en nuestra última reunión y de la prioridad que les otorgó, hemos ajustado nuestro prototipo para que responda mucho mejor a sus exigencias.

Quiero mostrarle el prototipo mencionado y recoger sus apreciaciones y sugerencias para mejorarlo y, así, resolver sus problemas. En este momento no pretendemos vender".

## 2. Muestra el prototipo

Demuestra cómo el prototipo resuelve los problemas, en el orden de importancia que recibiste en la entrevista pasada.

En cada demostración que resuelve el problema, invita a comentarios o preguntas. Puedes terminar con el siguiente comentario: "Como ve, el prototipo ha dado solución a los problemas que planteó, sin embargo, ¿qué parte del prototipo le ha parecido más interesante? ¿Todavía hay algo que usted considera se debe de mejorar?".

Si la respuesta es que ven tu producto interesante y satisfactorio, ha llegado el momento de comprometerlos a comprar ni bien esté en el mercado.



**i sigamos validando  
nuestra hipótesis ... !**





Secundaria

## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque solución)

### 3. Logra un compromiso

Comienza:

"¡Qué bien que le haya gustado! Entonces, hablemos de precios... Vamos a lanzar el servicio con un modelo de suscripción. ¿Estaría dispuesto a pagar 39 soles anuales por un servicio ilimitado para compartir fotografías y videos?".

### 4. 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 ordena todas las respuestas.
- También, puedes emplear una hoja de cálculo para este procedimiento.
- Ordena los compromisos de compra asumidos para realizar acciones de venta en el futuro, cuando tu producto o servicio ya esté en el mercado.

#### Análisis de validación de la solución

Recuerda que las hipótesis iniciales en el bloque Problemas fueron validadas, descartadas o mejoradas. En el caso del ejemplo que estamos siguiendo, siguen siendo las mismas, pero a raíz de las entrevistas en "campo" han sido reordenadas de acuerdo a la importancia que le dieron los clientes.

¡Que te  
vaya bien!



¡es importante  
validandar nuestra  
hipótesis ... !





Secundaria

## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque solución)

En el siguiente cuadro se muestran las hipótesis validadas y las soluciones como hipótesis iniciales (sin validar todavía):

Hipótesis validada/Problemas	Hipótesis sin validar (iniciales)/Soluciones
<ul style="list-style-type: none"><li>Ritmo de vida no permite darse tiempo para los envíos, por la demora en cargar videos familiares pesados para enviarlos a la familia.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Enviar videos pesados, sin necesidad de cargarlos cada vez que se los quiera compartir, solo con un <i>click</i>.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>A veces se reenvía el mismo video a la misma persona y a otros familiares no se les envía producto de la confusión.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Integrar una carpeta de videos familiares a donde enviar los videos.</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>Luego de enviar los archivos hay que enviar correos, o mensajes, notificando el envío, para lo cual no hay tiempo.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Notificación instantánea al momento de enviar y hacer el <i>click</i>.</li></ul>

Imaginémonos que, en la presentación de estas soluciones, el cliente observa que los problemas han sido superados. Si sucede eso, las hipótesis se validarían y quedarían igual. Pero, podría darse el caso en que las soluciones, ya sea una de ellas o las tres, no estén de acuerdo a las expectativas del cliente, ahí se tendría que modificar el prototipo y volver nuevamente a entrevistar al cliente para presentarle las soluciones ajustadas.



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





# ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque solución)

## Conclusión

Hipótesis validadas/solución

- Enviar videos pesados, sin necesidad de cargarlos cada vez que se los quiera compartir, solo con un *click*.
- Integrar una carpeta de videos familiares, a donde enviar los videos.
- Notificación instantánea al momento de enviar y hacer el *click*.

Luego de la lectura, elabora un mapa mental de la “entrevista de soluciones”.

3





# ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque solución)

Ahora te toca a ti, guíate del ejemplo y sigue el procedimiento para validar el bloque Solución (tomando 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.

**HIPÓTESIS VALIDADAS /  
PROBLEMAS**

**HIPÓTESIS SIN VALIDAR /  
SOLUCIONES**

**HIPÓTESIS VALIDADAS /  
SOLUCIONES**

**4**





Secundaria

## ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque solución)

### ¡Reflexiona!

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

# 5

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



**i ya casi terminamos ....  
te felicito ....!!**

Publicado por:





Secundaria

# ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Validamos las hipótesis del bloque solución)

## ¡Recuerda las ideas clave que aprendiste en esta guía!

- La validación de las hipótesis del bloque Solución se logra al someter a validación las soluciones a través de prototipos, los cuales presentarás a tus entrevistados.
- La técnica para la validación de la solución es la “entrevista de soluciones”, que se desarrolla siguiendo la secuencia de la técnica AIDA, que es una técnica muy usada en ventas y publicidad.
- El prototipo de validación debe resolver los problemas planteados en las hipótesis validadas del bloque Problemas.

### ¡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!

