



BIENVENIDOS AL ÁREA EPT - EXP. APRENDIZ. 07

(EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO - SEMANA 28 - 2DO GRADO)

DATOS GENERALES:

- 1.1. Área curricular: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO
- 1.2. Grado: SEGUNDO GRADO
- 1.3. Docente: JULIO CESAR SORIA QUISPE
- 1.4. Periodo: AGOSTO - SEPTIEMBRE - OCTUBRE (TERCER BIMESTRE)
- 1.5. Semana 28



Publicado por:





Asumimos los desafíos del comercio electrónico para vender productos con valor agregado utilizando los recursos de nuestra comunidad (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 1:

Identifico mi campo de interés (Situación significativa)

COMPETENCIA:

Gestiona proyectos de emprendimiento económico y/o social

PROPOSITO DE APRENDIZAJE

Crear un prototipo de comercio electrónico que promueva la venta de productos con valor agregado elaborados con los recursos de nuestra comunidad o región, a partir de la aplicación de la metodología design thinking.

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

Actualmente, vivimos en un mundo de cambios y debemos adecuarnos. La pandemia del Covid-19 ha permitido que en el Perú el comercio electrónico crezca rápidamente; en este año, muchas personas y empresas se han volcado a ofrecer, comprar y vender sus productos o servicios a través del internet o redes sociales, desde cualquier lugar y en cualquier momento. Esto nos permite asumir los desafíos de innovación comercial y de intercambios que se están viviendo actualmente. Las personas cada vez confían más en esta forma de adquirir productos y servicios; además, se han creado fórmulas de compra que generan confianza entre las usuarias y los usuarios. Por ello, los negocios que no se adecuan pueden sufrir la posibilidad de quedarse atrás respecto a sus competidores.

Frente a este nuevo panorama, las y los adolescentes, ¿cómo podemos aprovechar el comercio electrónico para promocionar y vender productos con valor agregado de los recursos de nuestra comunidad o región?





Secundaria

ACTIVIDADES

Asumimos los desafíos del comercio electrónico para ven...

Semana 28

Empatizamos y definimos el problema partiendo del desafío

SITUACIÓN

Ciudadanía y convivencia en la diversidad

EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE

Asumimos los desafíos del comercio electrónico para vender productos con valor agregado utilizando los recursos de nuestra comunidad



COMPETENCIA

Gestionamos proyectos de emprendimiento económico o social

CAPACIDAD

Crea propuestas de valor

PROPOSITO

Formulan el desafío y recogen información para definir el problema de cómo promocionar y vender productos con valor agregado de nuestra comunidad y haciendo uso del comercio electrónico.

EVIDENCIA

Desarrollamos la fase empatizar y definir de la metodología Desing Thinking a partir del desafío

ASÍ ES



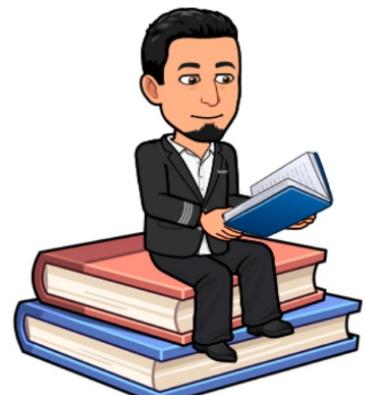
¿Cómo queremos ver nuestro prototipo al final de la ruta?

Como resultado de trabajar las actividades en los tramos aplicando la metodología del *design thinking*, presentaremos un prototipo creativo que permita revalorar la diversidad cultural, con las siguientes características:

- Es innovador y creativo.
- Toma en cuenta la diversidad cultural de nuestro entorno.
- Permite mejorar la convivencia entre la familia y amigos y amigos.

ACTIVIDADES

1. Empatizamos y definimos el problema partiendo del desafío
2. Generamos ideas solución para prototipar formas de comercio electrónico
3. Evaluamos y validamos el prototipo solución



Publicado por:





ACTIVIDAD 01

Asumimos los desafíos del comercio electrónico para ven...

Empatizamos y definimos el problema partiendo del desafío



¡Hola! En esta actividad, desarrollaremos la primera etapa creativa de nuestro proyecto de emprendimiento a través de la metodología del *design thinking*.

Formularemos el desafío y recogeremos información para definir el problema de cómo promocionar y vender productos con valor agregado utilizando los recursos de nuestra comunidad y haciendo uso del comercio electrónico.



El año 2020, sin lugar a duda, quedará como uno de los años que más cambios trajo a la vida de las personas. Lo que también ha reflejado un cambio importante es la forma como las empresas y las personas llevan a cabo sus negocios: por medio del comercio electrónico.

El comercio electrónico, en esencia, es toda transacción realizada en línea través de internet, interactuando en redes sociales, páginas web, aplicativos, etc. que nos permite realizar la compra o venta de productos o servicios. Tiene las siguientes características:

- Disponibilidad las veinticuatro horas, durante todo el año.
- Inexistencia de barreras geográficas para el cliente.
- Segmentación de clientes.
- Mejoramiento de la comunicación.
- Lanzamiento de campañas especializadas.

¡Nos informamos para empatizar!



Al igual que en las experiencias de aprendizaje anteriores, debemos plantearnos un desafío. Recordemos que la metodología del **design thinking** tiene como punto de partida el desafío; es decir, se debe redactar una pregunta retadora. Es importante tener en cuenta que el desafío no debe ser muy amplio ni muy limitado y debe estar centrado en la persona (más que en un producto o el servicio). A partir de diversos productos con valor agregado utilizando recursos naturales que ofrece nuestra comunidad, podemos plantear el desafío de promocionar estos productos y venderlos al mundo a través del comercio electrónico utilizando la tecnología. Para ello, revisemos el siguiente ejemplo que nos ayudará a redactar nuestra pregunta retadora.

Ejemplo:



¿Cómo podríamos vender alimentos saludables para reforzar el sistema inmunológico de las adultas y los adultos mayores en el contexto de pandemia?





Secundaria

ACTIVIDAD 01

Asumimos los desafíos del comercio electrónico para ven...

**Empatizamos y definimos el problema
partiendo del desafío**



¡Creamos!

Ahora, formulamos nuestra pregunta retadora considerando las características que debe tener todo desafío: estar centrado en la persona, no ser muy amplio ni muy limitado y debe responder a una necesidad o problema.



Redactemos el desafío de acuerdo con las características que presenta.

1

Desafío:

.....
.....
.....
.....
.....



¡Nos informamos para empatizar!



La fase empatizar busca descubrir y comprender a profundidad las necesidades de las usuarias y los usuarios (emprendedores). Para esta fase, debemos conocer sus valores, contexto y necesidades. Observar cómo las usuarias y los usuarios se relacionan con su entorno, qué comportamientos y conductas tienen y qué soluciones proponen ante el desafío planteado puede darnos pistas valiosas de sus sentimientos y necesidades.

Generemos una conversación franca interactuando con ellas y ellos al momento de la entrevista. En esta fase debemos realizar dos actividades:

- Identificar a nuestros clientes; es decir, las personas a las que nos queremos dirigir y determinar nuestro segmento de mercado.
- Ponernos en su piel o zapatos para entender sus necesidades reales.



Publicado por:



Secundaria

ACTIVIDAD 01

Asumimos los desafíos del comercio electrónico para ven...

**Empatizamos y definimos el problema
partiendo del desafío**



Ahora, utilizaremos la técnica de la entrevista para profundizar más en la experiencia de la o el cliente. Para ello, realizaremos tres entrevistas a profundidad a las usuarias y los usuarios del comercio electrónico. Es necesario establecer una relación de confianza con ellas y ellos para que se sientan cómodas y cómodos y expliquen sinceramente su visión. De esta forma, conoceremos de primera mano cómo es su relación con el comercio electrónico. Consideraremos las siguientes interrogantes: **¿Qué elementos les gustan más del comercio electrónico? ¿Qué mejorarían de este tipo de comercio? ¿Cuáles son los momentos clave al comprar en línea? ¿Qué decepciones han tenido con el comercio electrónico?** Podemos agregar otras preguntas que consideremos importantes.



¡Creamos!

Para realizar la entrevista, es necesario conocer o identificar las opiniones y los comentarios de nuestras entrevistadas y nuestros entrevistados sobre el tema de la promoción y venta, a través del comercio electrónico, de productos elaborados a partir de los recursos naturales de nuestra comunidad. Esta información nos será muy valiosa para definir las necesidades de las usuarias y los usuarios, los cuales pueden ser miembros de nuestra familia o de nuestra comunidad.

Para realizar nuestra entrevista, tomemos en cuenta los siguientes consejos:

- Escribe un mínimo de siete preguntas abiertas; es decir, que no se respondan con un "sí" o un "no". Estas tienen que estar enfocadas en sus experiencias reales, y deben permitirnos extraer información de las usuarias y los usuarios en relación con el desafío. Para ello, empieza identificando y ordenando los temas de la entrevista, formula la lluvia de preguntas y, luego, ajústalas.

- Al realizar las entrevistas, previamente debemos definir a quiénes entrevistaremos.

Elige a un mínimo de tres personas y pregunta a tus entrevistadas y entrevistados si puedes grabar la entrevista en audio o video, ya que este registro servirá para organizar y sintetizar la información. Si no fuera posible, debes tomar apuntes de las respuestas.





Secundaria

ACTIVIDAD 01

Asumimos los desafíos del comercio electrónico para ven...

**Empatizamos y definimos el problema
partiendo del desafío**



2

Entrevista

(Realiza la entrevista con 07 preguntas)

¡Nos informamos para definir!

En la fase definir se busca aterrizar los problemas obtenidos de la fase empatizar. Como parte de esta fase, debemos organizar y sintetizar toda la información recopilada en la etapa anterior y conservar solo aquella que realmente aporte valor, sea relevante y que nos ayude posteriormente a transformarla en la solución.

En el proceso del design thinking, la fase definir nos pone tras la pista de lo que queremos buscar; desde un primer momento tenemos la idea de los problemas que queremos abordar, pero en esta fase, afinaremos estas ideas en la búsqueda de los famosos insights o revelaciones.

Es el momento de organizar la información recogida en la entrevista. Para ello, aplicaremos la técnica del mapa de empatía, mediante el cual pondremos en evidencia las necesidades y sentimientos de las usuarias y los usuarios. Es una técnica que nos permitirá anotar las características de nuestras y nuestros clientes y tener a una persona concreta a quien dirigir nuestro prototipo.



Publicado por:





ACTIVIDAD 01

Asumimos los desafíos del comercio electrónico para ven...



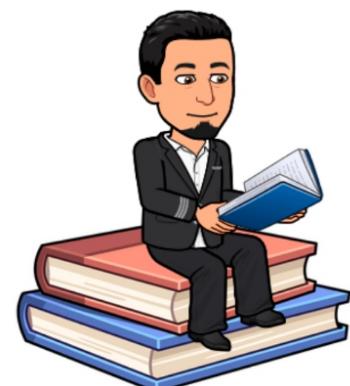
Al elaborar nuestro mapa de empatía, debemos hacer énfasis en la información más relevante de nuestra observación:

¿Qué quiere esta persona? ¿Cuáles son las cosas que la motivan? ¿Cómo podemos mejorar la vida de esta persona? ¿Qué debería o podría pensar esta persona?

¡Creamos!

Ahora completaremos nuestro mapa de empatía considerando la información de la entrevista que realizamos en la fase empatizar. Es importante que completemos el mapa usando hojas autoadhesivas para cada una de las ideas o respuestas. De ser posible, utilicemos hojas de distintos colores para diferenciar estas ideas y poder moverlas, cambiarlas o eliminarlas sin problema.

Recuerda que la información debe estar plasmada a partir del desafío planteado.



Esfuerzos

Miedos
Frustraciones
Obstáculos

Resultados

Deseos/necesidades
Medida del éxito
Obstáculos

Herramienta diseñada por XPLANE

Publicado por:





Secundaria

ACTIVIDAD 01

Asumimos los desafíos del comercio electrónico para ven...



3

Mapa de Empatía
(Realice su mapa de empatía)





ACTIVIDAD 01

Asumimos los desafíos del comercio electrónico para ven...

Ahora, redactamos el Punto de Vista (POV): El POV se enfoca en la solución del problema de una manera sencilla y eficaz. Nos centramos en nuestras usuarias y nuestros usuarios y en sus puntos de vista. Lo ideal es que identifiquemos los datos que pueden ser una oportunidad para nuestro emprendimiento.

Después de haber sintetizado la información en el mapa de empatía, es el momento de definir el problema de una manera precisa. Las ideas del problema deben ser claras y deben tener en cuenta las revelaciones o insights.

Completemos el siguiente cuadro redactando nuestro POV relacionado a nuestro desafío y entrevista.

| USUARIO | + | NECESIDAD | + | INSIGHT O REVELACIÓN |
|--------------------------------|----------|------------------------------------|--------|------------------------------|
| Juan es una persona de 70 años | necesita | fortalecer su sistema inmunológico | porque | quiere mantenerse saludable. |



Ahora completa el cuadro posterior redactando tu POV, relacionado a tu desafío y entrevista.

| USUARIO | + | NECESIDAD | + | INSIGHT O REVELACIÓN |
|---------|----------|-----------|--------|----------------------|
| | necesita | | porque | |

¡Excelente! Estamos yendo por buen camino.

Ahora que tenemos definido el problema, debemos buscar resolverlo de una manera fácil y creativa considerando la técnica de ¿Cómo podríamos nosotros...? Recuerda que la pregunta está pensada para que las personas no sientan miedo de proponer ideas y puedan resolver creativamente los problemas o satisfacer necesidades. Para ello, observemos el siguiente ejemplo:

¿Cómo podríamos hacer para que las adultas y los adultos mayores fortalezcan su sistema inmunológico para mantenerse saludables?

En la pregunta retadora debemos incluir la necesidad o problema encontrado, así como la usuaria o el usuario u objetivo y el insight.

Tomemos en cuenta que...

En esta etapa se busca expresar el problema que se desea resolver. Para definir el problema, necesitamos reestructurar el desafío con base en la información descubierta durante la etapa anterior. Esta pregunta reformulada puede potenciar las respuestas que generaremos en etapas



5

¿Como podríamos ?





Secundaria

ACTIVIDAD 01

Asumimos los desafíos del comercio electrónico para ven...

Evaluamos nuestros avances



Nos autoevaluamos para reconocer nuestros avances e identificar los aspectos que queremos 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? |
| Creé una propuesta de valor a partir del desafío y de la información recogida para definir el problema de las usuarias y los usuarios en función al comercio electrónico. | | | |

