

# 1° y 2° grado: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO



## SEMANA 16 - GUÍA DE APRENDIZAJE MI MODELO DE NEGOCIOS LEAN CANVAS PARTE III



### DÍA 1

**ACTIVIDAD 1:** Analizaremos el modelo de negocio Lean Canvas.

**ACTIVIDAD 2:** Redacción de las hipótesis de los bloques del Lienzo Lean Canvas.

### ¡HOLA!

Gracias por conectarte y ser parte de **Aprendo en casa**

Iniciamos un nuevo programa de **APRENDO EN CASA** promovido por el Ministerio de Educación del Perú, para que continúen desarrollando sus capacidades para ser gestores de proyectos de emprendimiento y se preparen para el mundo del trabajo.

Este programa es para las chicas y los chicos del primer y segundo grado de secundaria del área de Educación para el Trabajo.

¡Ahí vamos!



### PRIMERO, ¿QUÉ NECESITAMOS?

- Cuaderno u otras hojas A4, mejor si son recicladas.
- Lápices y lapiceros de colores.
- Un espacio y mucha disposición para leer y dibujar.
- Mucha creatividad.
- Involucrar a mi familia.



### SEGUNDO, ¿QUÉ HAREMOS ?

En esta fase Conoceremos cada segmento o bloque del modelo de lienzo **Lean Canvas**, en una versión adaptada para el ámbito de nivel secundaria.

- En la primera parte veremos un resumen de la idea de negocio de tu proyecto de emprendimiento.
- En la segunda parte Desarrollaremos las hipótesis del lienzo del modelo de negocios **Lean Canvas** por bloques.
  - hipótesis del cliente objetivo.
  - hipótesis de los early adopters sus tres problemas.
  - hipótesis también de las alternativas existentes.
  - hipótesis de las soluciones.
  - hipótesis de la propuesta de valor.



Pero antes:

## MEDIDAS DE PREVENCIÓN

### A lavarte las manos a ritmo de Contigo Perú



Cuando despierto mis ojos y veo que sigo viviendo contigo, Perú.



Emocionado doy gracias al cielo por darme la vida contigo, Perú.



Eres muy grande y lo seguirás siendo, pues todos estamos contigo, Perú.



Sobre mi pecho llevo tus colores y están mis amores contigo, Perú.



Somos tus hijos y nos uniremos Y así triunfaremos contigo, Perú.



Unida la costa, unida la sierra, unida la selva contigo, Perú

YO ME  
QUEDO EN CASA



LEYENDO MI LIBRO  
FAVORITO



*“Felices fiestas patrias emprendedores (as)”*

Prof. Miguel Ángel - N° Cel. 954957265



# Actividades

Tienes 30 minutos  
para cada actividad.



- Busca un espacio donde te sientas cómodo(a).  
Antes de hacer esta actividad, observa que no haya ruido alrededor para mantener la concentración.



1

**ACTIVIDAD 1:** Analizaremos el modelo de negocio Lean Canvas.  
**ACTIVIDAD 2:** Redacción de las hipótesis de los bloques del Lienzo Lean Canvas.

**Leer con atención**



## PROPÓSITO DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE

COMPETENCIA	CAPACIDADES	PROPÓSITO	EVIDENCIA
Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social.	Crea propuesta de valor.  Aplica habilidades y técnicas.	El propósito de esta sesión es reconocer y describir las hipótesis de cada bloque del lienzo de negocios, Lean Canvas.	Escribirán en una hoja la hipótesis correspondiente a cada bloque o segmento del lienzo Lean Canvas.

Recuerda que debemos quedarnos en casa porque la salud es lo primero.



**YO ME QUEDO EN CASA**



PERÚ

Ministerio de Educación



**Recuerda:** Siempre sé creativa(o), y organiza lo elaborado utilizando el material que tengas a tu alcance. Asimismo, comparte lo que elabores con tu familia ¡No te olvides de guardar tu producción en el portafolio!

¡Tú eres valioso (a)



*“Felices fiestas patrias emprendedores (as)”*

Prof. Miguel Ángel - N° Cel. 954957265

2





# 1° y 2° grado: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

## SEMANA 16 - RECURSO MI MODELO DE NEGOCIOS LEAN CANVAS PARTE III

**Leer con  
atención**

### ¡ATENTA(O)! QUE AQUÍ ENTRAMOS DE LLENO AL DESARROLLO

Desde el primer día hemos hablado sobre los proyectos de emprendimiento y hoy vamos a seguir comentando acerca de ellos pero antes de continuar debemos preguntarnos una emprendedora o un emprendedor es alguien que sueña y trata de transformar su sueño en realidad pero no es el sueño que tenemos cuando dormimos no es el sueño que tenemos despiertos es aquello que queremos lograr que no genera Pasión por alcanzar para ser emprendedor a emprendedor no basta soñar hay que pasar a la acción para transformar ese sueño en realidad cuando una emprendedora un emprendedor logra un sueño va por otro más que al primer intento no lo logró pero seguirá perseverando no lograr el sueño No es el fracaso para una emprendedora un emprendedor el fracaso es Rendirse tarde luchar por sus sueños daría sentido a tu vida qué te haría feliz por ese sueño claro no es lo mismo llegar a lo más alto de un cerro con un helicóptero que llegará escalando sorteando peligros llegar a la meta es el premio al esfuerzo y ahí está la satisfacción todos.

los seres humanos nacemos emprendedores tú naciste emprendedora o emprendedor conservar siempre es espíritu con el que naciste aprendiendo asumiendo retos confiando en ti perseverando ante las dificultades

**Fernando Dolabela en su libro pedagogía emprendedora dice lo siguiente forma de ser y la elección de que hacer es lo que Define al emprendedor.**

podemos encontrar en cualquier actividad pasamos de ver al emprendedor como una forma de ser diferenciada de la actividad a la que se dedica el emprendedor puede ser un empleado capaz de innovar de proponer a la institución donde trabaja mejoras e innovaciones

los emprendedores por medio de la cooperación, la imaginación creadora y la osadía generan valores a partir de recursos escasos los emprendedores y los investigadores que con una mirada diferente sobre los objetos de trabajo contribuyen a la transformación del conocimiento en riqueza son también emprendedores.



Los profesionales de la enseñanza que hacen muchas veces silenciosamente mejoras e innovaciones en la educación además de ellos también son emprendedores y los héroes Anónimos de nuestra economía que contra todo y contra todos insisten en crear micros y pequeñas empresas y generan importantes valores humanos y económicos para la sociedad.

Seguimos atentos chicas y chicos a la siguientes frases.

El fracaso derrota a los perdedores, el fracaso inspira a los ganadores  
(Robert Kiyosaki)

Genial! Tu serás una emprendedora o un emprendedor, pues atrévete.

*“Felices fiestas patrias emprendedores (as)”*



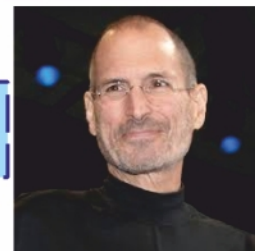
Prof. Miguel Ángel - N° Cel. 954957265



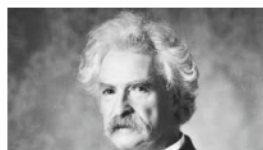


Algunas personas sueñan con hacer grandes cosas mientras otras Están despiertas y las hacen. (Anónimo).

si vives cada día como si fuera el último, algún día tendrás razón.(steve Jobs)



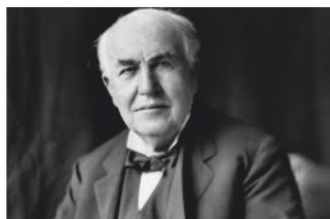
un hombre con una nueva idea es un loco hasta que triunfa.(Mark Twain)



Sólo hay tres grupos de personas hacen que las cosas pasen los que miran que las cosas pasen y los que preguntan qué pasó. (Nicholas Murray Butler)



No he fracasado he encontrado 10000 maneras en las que esto no funciona (Thomas Edison).



para todos nosotros ya eran evidentes los cambios veloces que se estaban dando en el mundo debido a la tecnología, así como la aparición de nuevas formas y oportunidades de trabajo la pandemia en algunos casos acelerado más esos y otros cambios, por ejemplo:



En la alimentación al priorizar el consumo de alimentos naturales que fortalecen nuestro sistema inmunológico, en el trabajo al acelerar el trabajo remoto en los medios de comunicación al emplear la web para comercializar diversos productos entre otros.

Esto está generando nuevas oportunidades laborales y nuevas oportunidades de proyectos de emprendimiento, por ejemplo:

En nuestro país muchas variedades de papas nativas y de otros tubérculos como camote, maca, olluco, oca, arracacha entre otros y granos como la quinua, kiwicha, cañihua y el maíz, así como muchos otros cultivos andinos han continuado llegando los mercados para la alimentación de los peruanos y es aquí donde destacan los emprendimientos familiares a través de la agricultura familiar.



Es la base de la economía de millones de personas principalmente en la sierra y la selva según el Ministerio de agricultura y riego representan el 97% de las unidades agropecuarias y brinda empleo al 83% de los trabajadores agrícolas.

así se logró abastecer a la población a nivel nacional con miles de toneladas de primera necesidad por medio de los mercados de las chacras a la olla organizados por el Ministerio de agricultura y riego.





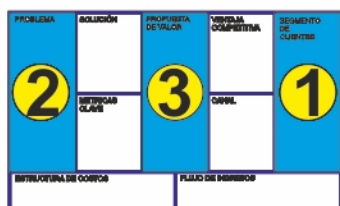


con la participación de Pequeños productores locales dedicados a la agricultura cumpliendo estrictamente con las medidas de seguridad dispuestas y a la vez representan nuevas posibilidades de motivar y fortalecer otros emprendimientos.



es la oportunidad de que te prepares para fortalecer las unidades productivas de tu familia a través de unidades productivas de agricultura familiar.

Atrévete emprendedor a emprendedor tú puedes



Empecemos recordando que en la semana que pasó construiste el Lienzo del modelo de negocio y se trabajó el bloque segmento de clientes, hoy se trabajará el bloque problemas el bloque solución y el bloque propuesta de valor.

Consejos de Guy Kawasaki sobre el modelo de negocio que hemos empezado a trabajar con ustedes ya te has decidido a crear algo con sentido, ya has desarrollado el prototipo de tu producto o servicio, debes definir un modelo de negocio para ello tienes que responder dos preguntas:



¿Quién tiene el dinero que necesitas? y ¿cómo vas a hacer para que ese dinero llegue a tus bolsillos? dicho de un modo distinto la primera pregunta implica definir ¿quién será tu cliente? y ¿cuáles son sus necesidades? implica la creación de un mecanismo de ventas que garantice que tus ingresos superan a tus gastos, ten presente que tu modelo de negocio está relacionado con personas que tienen problemas o necesidades y que están dispuestas a poner el dinero en tus bolsillos.



Si tu prototipo se los resuelve el modelo de negocios tienes que ser específico más precisa sea la descripción que puedes realizar de tu cliente mejor de las empresas de éxito han empezado dirigiéndose a un mercado muy concreto para desde ahí crecer y dirigirse a un público más amplio.



lo importante no es lo grande que eres cuando empiezas sino lo grande que eres cuando terminas sólo es posible avanzar cuando se mira lejos, pero empieza por lo pequeño.



Y también en tu modelo de negocios es importante que no te compliques si no puedes describir tu modelo de negocio en 10 o menos palabras es que aún no tiene su modelo de negocio deberías utilizar aproximadamente 10 palabras y utilizarlas de forma inteligente con terminología sencilla y cotidiana.

Evita la jerga empresarial de última moda Como las palabras estratégico, misión crítica, primera categoría, cinérgico, escalable, clase empresarial, etc.



**Recuerda:** Siempre sé creativa(o), y organiza lo elaborado utilizando el material que tengas a tu alcance. Asimismo, comparte lo que elabores con tu familia ¡No te olvides de guardar tu producción en el portafolio!







Comprar en  
eBay  
desde Perú



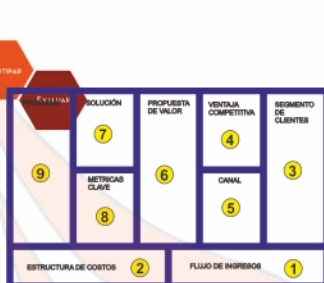
El lenguaje empresarial por sí solo no Construye un modelo de negocio el modelo de negocio de eBay cobra una tarifa de registro y una comisión de venta seguro te estarás preguntando ¿qué es eBay?

Es una tienda enorme en donde puedas comprar y vender desde discos de colección, teléfonos celulares, luces para adornar el árbol de navidad, refacciones de bicicletas, cojines para adornar la sala, estilos de cocina, hasta una cuerda para saltar y ponerte en forma todo en un mismo lugar, puedes vender en Ebay y así empezar tu propio negocio desde cualquier lugar del mundo.

Guy Kawasaki nos aconseja, observa y aprende de los mejores el comercio no es nada nuevo y a estas alturas la mayoría de la gente lista ha inventado ya casi todos los modelos de negocios posibles, puedes innovar en productos pero inventar un nuevo modelo de negocio No es una buena idea.

Ash Maurya es el creador del modelo de negocios Lean Canvas por lo tanto algunos de los conceptos que se trabajan en esta guía y en las próximas estarán basados fundamentalmente en sus obras y publicaciones como su libro Running Line.

Steve Blank y de la metodología del diseño Design thinking desde la perspectiva de Ideo. Aquí van algunos consejos para el bosquejo del formato Lean Canvas.



el consejo de Ash maurya es bosqueja tu lienzo Lean Canvas de una sentada lo que vas a hacer en esta ocasión el objetivo es crear tu link anda redactando lo que tienes pensado, luego trabajarás los elementos más arriesgados de la idea Y por último deberá salir a la calle y validar el modelo con otras personas más adelante en la validación, por ahora estás en la elaboración de supuestos o hipótesis en la primera sentada que vamos a tener con esta guía.



Trabajaremos 3 bloques del formato Lean Canvas los cuales son: Problemas, soluciones y propuesta de valor.

Consejos:

Se conciso las limitaciones de espacio del formato Lean Canvas te ayudan a que ubiques sólo la esencia de tu modelo de negocio, piensa en el presente, No trates de predecir el futuro es imposible redacta según los conocimientos que tienes en el momento, aplica un enfoque centrado en el cliente comienza enfocandote en él.

Ashley maurya ya dice que si realizas un simple ajuste en el segmento de clientes puede alterarse completamente el modelo de negocio o sea si cambias de segmento por ejemplo pasas de niños a adultos variará no son el bloque segmento de clientes sino también los otros bloques.







¡hora de trabajar!

Empieza por los bloques problema y segmento de clientes.

Ash Maurya dice el resto del Canvas suele girar en mi opinión en torno a la pareja problemas y segmento de clientes por eso los abordo juntos.



La semana pasada trabajamos con el bloque segmento de clientes

Ahora continuaremos con el bloque Problemas

hay que establecer tres problemas supuestos o hipótesis en el ajuste de la validación con los clientes estos pueden variar o continuar activa un ejemplo

la propuesta del equipo emprendo en casa la miel se cristaliza después de un tiempo la miel no se encuentra fácilmente en los lugares de venta empaque no es el adecuado la miel se comercializa en botellas de reusó.



**RETO:**

redacten los problemas de su producto máximo en tres líneas



Ahora en este bloque también se deben colocar las alternativas existentes que actualmente vienen empleando los clientes.

Ten en cuenta que los clientes de alguna manera están solucionando sus problemas no están esperando tu solución ejemplo.

las alternativas existentes que vienen utilizando los clientes podrían ser miel caña de azúcar miel presentada en empaques de botella de reusó miel adulterada ahora.

**RETO:**

Redacten las alternativas existentes de acuerdo con la idea del proyecto que viene trabajando pueden ser tres o cuatro alternativas de productos que ya existen y con los cuales los clientes están solucionando de alguna manera sus problemas.





Bloque soluciones:

Leer con  
atención

las soluciones que propongan deben corresponder a los problemas planteados aquí va un ejemplo en la propuesta del equipo emprendo en casa la miel será sometida a un proceso de batido mecánico con este proceso se logrará que la miel tome una consistencia cremosa invariable a través del tiempo se promoverá la arborización con eucalipto en las zonas productoras mediante bosques de eucaliptos la miel proveniente de la floración del Eucalipto es la más solicitada por los clientes preocupados por la salud de sus vías respiratorias, se elaborarán empaques en frascos de boca ancha de un solo uso.

RETO:

Redacten ahora la solución según lo que vienen trabajando con su producto máximo en 6 líneas tomen como referencia el ejemplo.



-----

-----

-----

-----

-----

-----

Bloque propuesta de valor:

el bloque propuesta de valor aquí va un ejemplo:

basado en la propuesta del equipo emprendo en casa, miel de abejas en presentación cremoso para untar el pan envasado en frascos de botella ancha y en cantidades que abastece demanda insatisfecha actual.

RETO:

Redacta en la propuesta de valor de acuerdo con la idea del que vienen trabajando máximo en 3 líneas.



-----

-----

-----

-----

-----

-----

excelente trabajo, campeonas y campeones,  
emprendedoras y emprendedores.  
El Perú recibe un fuerte abrazo cada uno de  
ustedes y no se olviden de utilizar nuestro  
hashtag.  
Aprendo en casa.



*“Felices fiestas patrias emprendedores (as)”*