# GUÍA DOCENTE PARA LA PROGRAMACIÓN SEMANAL

**Medio:** TV
**Fecha:** Lunes 26 de octubre de 2020
**Área curricular:** Educación para el Trabajo
**Grado:** Quinto de Secundaria

## Programa

Validamos las hipótesis del lienzo de modelo de negocios Lean Canvas: bloque propuesta única de valor

## Situación significativa

Un equipo de estudiantes de quinto de Secundaria de la Institución Educativa José Olaya de Chimbote, Áncash, denominado "Los Creativos", tienen una propuesta única de valor (PUV) llamada "La manera más rápida de compartir tus fotos y videos". Esta propuesta consiste en un aplicativo que puede enviar videos pesados con solo un clic y verlos sin necesidad de cargas o descargas. Ellos establecieron su hipótesis del bloque segmento de clientes, de donde eligieron como segmento objetivo a "padres con niños pequeños hasta los seis años, que comparten las fotografías y videos de sus hijos con abuelos y familiares, y tienen ingresos económicos de clase media". La semana pasada validaron esta hipótesis, la del bloque segmento de clientes. Esta semana les corresponde validar la hipótesis del bloque propuesta única de valor.

# GUÍA DOCENTE PARA LA PROGRAMACIÓN SEMANAL

## Resumen

El propósito de este programa es que los estudiantes validen la hipótesis que plantearon para el bloque propuesta única de valor del lienzo Lean Canvas. Para ello, entenderán, a través de un ejemplo, la importancia de entrevistar a personas que comuniquen cuáles son sus problemas con respecto al uso o empleo de su producto (*early adopters*). Así, comprenderán que la propuesta única de valor (PUV) busca hacer una promesa atractiva al cliente, la cual es posible de cumplir a través del producto mínimo viable (PMV). Sabrán, además, que cumplir esta promesa es importante para actuar de manera ética y fidelizar a los clientes.

Luego, aprenderán cómo redactar una PUV. De este modo, conocerán que es mejor redactarla como un mensaje personal y ofrecer una demostración en lugar de colocar solo un adjetivo (por ejemplo, para referirse a la alta calidad del producto: "Puedes comprobar la frescura de la camiseta al ponértela porque está confeccionada con 100 % algodón"). Por otro lado, sabrán que la hipótesis de una PUV se valida a través de una entrevista a los *early adopters* sobre el PMV para aprender sobre los problemas del cliente, es decir, determinar qué resulta atractivo del producto, qué puede mejorarse y si se cumple con lo prometido en la PUV. Comprenderán, además, que este proceso los acerca al lanzamiento de su producto, y registrarán las condiciones que se requieren para ello. Después, a partir de la propuesta del equipo "Los Creativos", registrarán los pasos para realizar la entrevista a los *early adopters*: 1) Establecer el mecanismo de la entrevista. 2) Mostrar el prototipo mejorado. 3) Mostrar la página de precios. 4) Solicitar que se registre (el potencial cliente). 5) Concluir (empleando preguntas de retroalimentación: ¿Qué le ha parecido el producto? ¿Hay algo que se pueda mejorar?, entre otras). 6) Registrar las respuestas. Finalmente, repasarán lo que han aprendido en este programa.

## Competencia y capacidades

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

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

# GUÍA DOCENTE PARA LA PROGRAMACIÓN SEMANAL

## Evidencia de aprendizaje

El estudiante valida su hipótesis sobre el producto único de valor planteada en su lienzo Lean Canvas. Para ello, luego de mejorar su producto mínimo viable (PMV), prepara los pasos para entrevistar a los *early adopters*, por lo que: 1) Establece el mecanismo de la entrevista para presentar el PMV. 2) Muestra el prototipo mejorado para recoger las percepciones de los potenciales clientes. 3) Muestra la página de precios para determinar el interés por la compra del producto. 4) Solicita el registro de los potenciales clientes para determinar si está interesado en probar el servicio. 5) Concluye la entrevista solicitando la percepción de los *early adopters* sobre el producto. 6) Registra las respuestas para determinar los logros y los posibles problemas.

## Enfoque transversal

**Búsqueda de la Excelencia**

| Valor(es) | Flexibilidad y apertura |
|---|---|
| Actitud(es) | Disposición para adaptarse a los cambios, modificando si fuera necesario la propia conducta para alcanzar determinados objetivos cuando surgen dificultades, información no conocida o situaciones nuevas. |
| Por ejemplo | Los estudiantes, a partir de los resultados obtenidos en su entrevista con los *early adopters*, realizan las modificaciones necesarias a su producto mínimo viable con la intención de mejorarlo. |

## Recursos

- Hojas de papel o cuaderno
- Pósits
- Lapicero
- Regla
- Lienzo Lean Canvas

# GUÍA DOCENTE PARA LA PROGRAMACIÓN SEMANAL

## Enlaces de referencia

**Recursos de la plataforma Aprendo en casa:**
https://aprendoencasa.pe/#/descubre-mas-recursos

**Currículo Nacional de la Educación Básica:**
http://www.minedu.gob.pe/curriculo/

**Programa Curricular de Educación Secundaria:**
http://www.minedu.gob.pe/curriculo/pdf/programa-curricular-educacion-secundaria.pdf

**Orientaciones pedagógicas en la enseñanza aprendizaje a distancia. Docentes del nivel Secundaria:**
https://bit.ly/34Pkgfg

**RVM 093-2020-MINEDU. Orientaciones Pedagógicas para el Servicio Educativo de Educación Básica durante el año 2020 en el Marco de la Emergencia Sanitaria por el Coronavirus COVID-19:**
https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/632256/RVM_N__093-2020-MINEDU.pdf

**RVM 094-2020-MINEDU. Norma que Regula la Evaluación de las Competencias de los Estudiantes de la Educación Básica:**
https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/662983/RVM_N__094-2020-MINEDU.pdf