



FICHA DE APLICACIÓN DOMICILIARIA N° 16

TÍTULO DE LA UNIDAD: "VALORAMOS NUESTRO PERÚ"

DESAFÍO DE LA SEMANA: "LA VIDA ES UN RETO. TEN SUEÑOS Y LUCHA POR ELLOS"

TEMA: APLICANDO EL LIENZO DE LA PROPUESTA DE VALOR (Parte 2)

ÁREA: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO	NIVEL: SECUNDARIA	GRADO Y SECCIÓN: 1° A,B,C,D
DOCENTE: Regina R. Llosa Solano – Telf. 952899238 – regina_llosa1@hotmail.com		
COMPETENCIA	CAPACIDAD	DESEMPEÑO
GESTIONA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO O SOCIAL	Crea propuestas de valor.	Redactamos nuestra hipótesis de idea de negocio en el lienzo de la propuesta de valor.



APLICANDO EL LIENZO DE LA PROPUESTA DE VALOR (Parte 2)



*"Podrías gastar todo tu tiempo aprendiendo pero sin actuar; y la esencia del espíritu emprendedor es precisamente actuar, no aprender a hacerlo",*

Guy Kawasaki

"REDACTANDO MI PROPUESTA DE VALOR"

Hoy continuaremos con la segunda parte del tema el **lienzo de la propuesta de valor** como HIPÓTESIS.

Recuerda que los proyectos que emprendas en la vida, deben estar relacionados con tu **realización personal**, hacer lo que te gusta realmente te dará la fuerza para continuar a pesar de las dificultades, imagínate que dentro de tu campo interés te apasiona elaborar **PRODUCTOS QUÍMICOS** a partir de los productos naturales de tu región para ser usados en la vida cotidiana, sueñas con ser un fabricante que transforme los diferentes y abundantes productos naturales de tu región, en ese campo de interés quieres **ELABORAR POMADAS PARA ZAPATOS DE VESTIR**, si utilizas el lienzo de la propuesta de valor, debes seguir los siguientes pasos:

**PASO UNO (1):** del lienzo de la propuesta de valor tenemos lo siguiente: **elaborar pomadas para zapatos de vestir** tendría sentido si al cliente le INTERESA, pero eso todavía no lo sabemos, imaginemos que sí le interesa al cliente, entonces, en el lienzo de propuesta de valor, específicamente en la parte de propuesta de valor, en la que dice PRODUCTOS O SERVICIOS, debemos escribir pomadas para zapatos de vestir.

**PASO DOS (2):** del segmento del mercado:

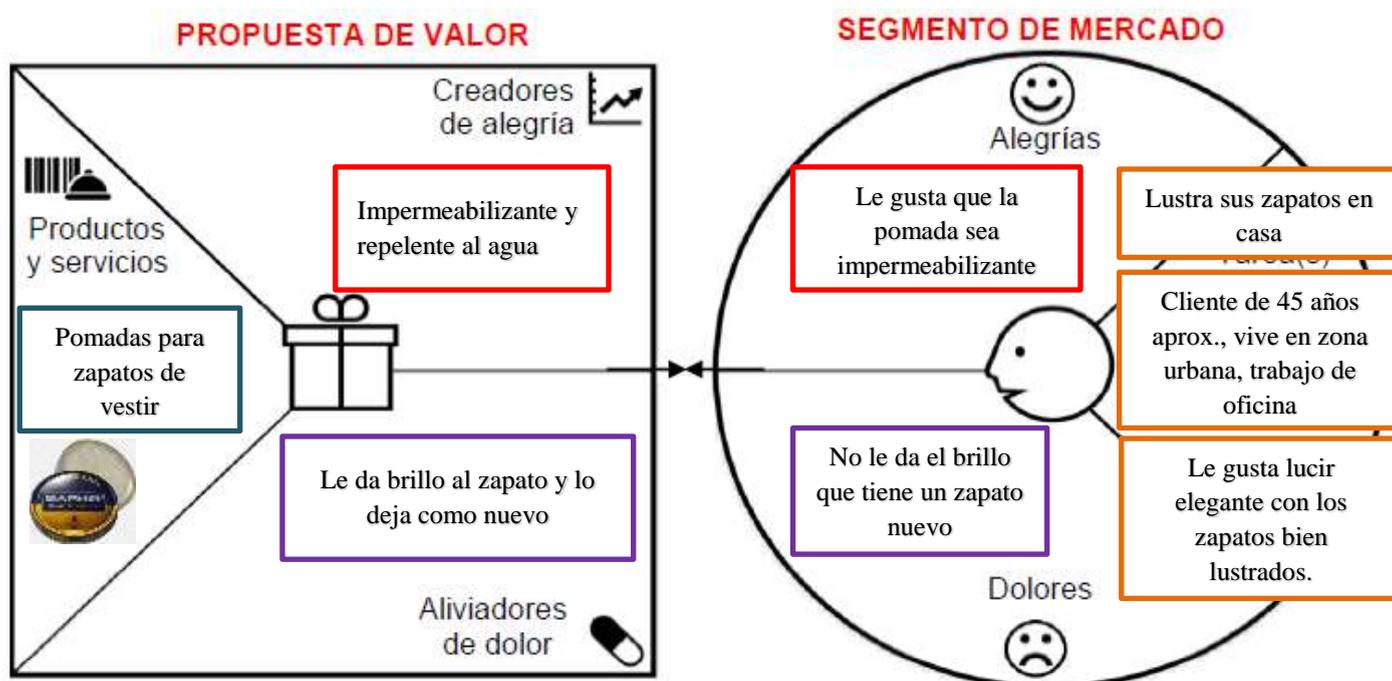
- TAREAS DEL CLIENTE, las ALEGRÍAS y los DOLORES; tradicionalmente solo se habría puesto en el perfil de clientes, entre otras cosas, cuánto ganan, dónde viven, qué edad tienen, sin embargo; esta vez, aplicando el lienzo de propuesta de valor, se describen las tareas, los dolores o frustraciones, así como también las alegrías de los clientes. Primero les daré algunos ejemplos de las TAREAS DEL CLIENTE, se asume en este caso como hipótesis, que después debe ser validado en la realidad, lo siguiente: que como **tarea funcional** el cliente prefiere lustrar sus zapatos en casa, cómo **tarea social** al cliente le interesa mucho estar elegante y lucir unos zapatos bien lustrados, y como **tarea emocional** el cliente tiene la sensación de estar cómodo con los zapatos bien lustrados. Claro que también se incluyen datos demográficos, como el cliente tiene 47 años aproximadamente, es un empleado de banco, vive en la zona urbana, tiene un sueldo de 3000 soles, todos los datos son importantes.
- ALEGRÍAS, por ejemplo, al cliente le gusta que la pomada que usa, sea impermeabilizante porque protege al cuero del zapato frente al agua.
- DOLORES, por ejemplo, al cliente le frustra que la pomada no le da el brillo de un zapato nuevo.



**PASO TRES (3):** del segmento de propuesta de valor:

- CREADORES DE ALEGRÍA, aquí es importante el ejercicio del llenado de esta parte, se supone que el cliente ya lustra sus zapatos con otros productos, y que en alegrías dice que al cliente le gusta que la pomada que usa sea impermeabilizante porque protege el cuero del zapato del agua, en el segmento de propuesta de valor, en lo que corresponde a CREADORES DE ALEGRÍA, tu propuesta de valor no puede dar **menos** que la alegría que ya tiene el cliente, tu producto tiene que darle por lo menos la MISMA ALEGRÍA O MÁS, en este caso la propuesta podría ser la siguiente: impermeabilizante y repelente al agua, o sea tu producto le dará más alegría que el producto que el potencial cliente está usando, porque además de ser impermeabilizante será también repelente al agua.
- ALIVIADORES DE DOLOR, el cliente ya lustra sus zapatos con otros productos, y en dolores figura lo siguiente: **al cliente le frustra que la pomada no le da el brillo que tiene unos zapatos nuevos**, en el segmento de propuesta de valor, en lo que corresponde a aliviadores de dolores, tu propuesta de valor no puede dejar de aliviar este dolor, que ya tiene el cliente, tiene que SÍ o SÍ aliviar su dolor, por ejemplo en este caso la propuesta podría ser la siguiente: le da brillo a su zapato y lo deja como nuevo.
- Con estos hallazgos ahora tu propuesta de valor inicial, se transforma y pasaría de la redacción inicial de: **Elaborar pomadas para zapatos a, elaborar pomadas para zapatos impermeabilizantes y repelentes al agua, que además le den brillo al zapato para dejarlo como si fuera nuevo**, esta redacción sería la redacción mejorada de la propuesta de valor inicial. Recuerden que con esta propuesta de valor se ha producido EL ENCAJE entre lo que desea cliente y lo que le podría ofrecer la propuesta de valor.

**LIENZO DE LA PROPUESTA DE VALOR: Elaborar pomadas para zapatos de vestir**



**RECUERDEN:** La clave del lienzo de la propuesta de valor es el encaje entre lo que quieren los clientes y la solución que viene de la propuesta de valor.

OTRO EJEMPLOS: imagina que tus clientes aspiran a poder usar una PASTA DENTAL que no solo limpie; sino que **proteja** el esmalte de los dientes, y dé una sensación de **frescura** y de **buen aliento** todo el día. Eso es lo que supuestamente quisieran los posibles clientes de este producto, ahora si la propuesta de valor efectivamente ofrezca una pasta dental que no sólo limpie los dientes, sino que también incorpore en la misma pasta un componente que proteja el esmalte, y que además brinde una sensación de frescura y buen aliento todo el día, entonces solo allí se habrá producido EL ENCAJE.

Vamos a imaginar que los clientes quieren TINTES para **casacas de cuero**, que **prolonguen la vida** del cuero, y que mantengan el cuero **flexible**. Si yo fuese un fabricante de tintes para casacas de cuero, que prolonga la vida del cuero y que mantienen el cuero flexible, es decir; lo que quiere el cliente, en el lienzo de la propuesta de valor, se habrá producido EL ENCAJE.

**Reto o desafío:**

Mejora tu hipótesis de propuesta de valor haciendo uso del Lienzo de la Propuesta de Valor... ¡TÚ PUEDES!