



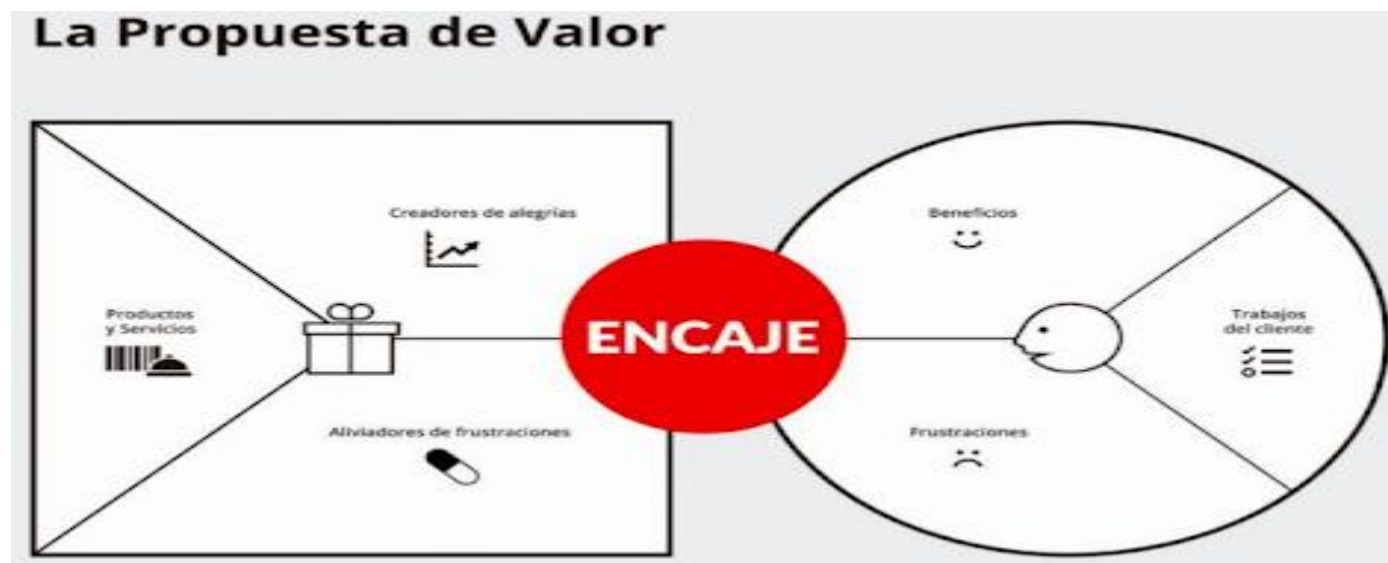
FICHA DE APLICACIÓN DOMICILIARIA N° 16

TÍTULO DE LA UNIDAD: "VALORAMOS NUESTRO PERÚ"

TEMA: "Aplicando el lienzo de la propuesta de valor"

ÁREA: EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO	NIVEL: SECUNDARIA	GRADO Y SECCIÓN: CUARTO : A-B-C-D.
DOCENTE: NICOLÁS DELGADO PINAZO cel. 952806882		
COMPETENCIA	CAPACIDAD	DESEMPEÑO
GESTIONA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO O SOCIAL.	Crea propuestas de valor	Diseña e integra información reconociendo patrones entre factores de las necesidades y problemas de los consumidores haciendo uso del lienzo de la propuesta de valor.

Se ha finalizado la etapa creativa de tu proyecto de emprendimiento has logrado obtener un producto o servicio para satisfacer la necesidad o resolver un problema de las/os usuarias/os. Ahora llegó el momento de preguntarnos, ¿por qué debería un cliente usar mi servicio o comprar mi producto?, ¿cómo lo distribuiré?, ¿qué precio le pondré?, etc., es decir, tienes la necesidad de establecer un modelo de negocio adecuado que permita que tengas un éxito económico. El lienzo de la propuesta de valor es parte del lienzo del modelo de negocios Lean Canvas que se trabajara a partir de esta semana.

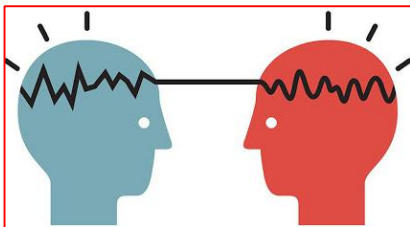
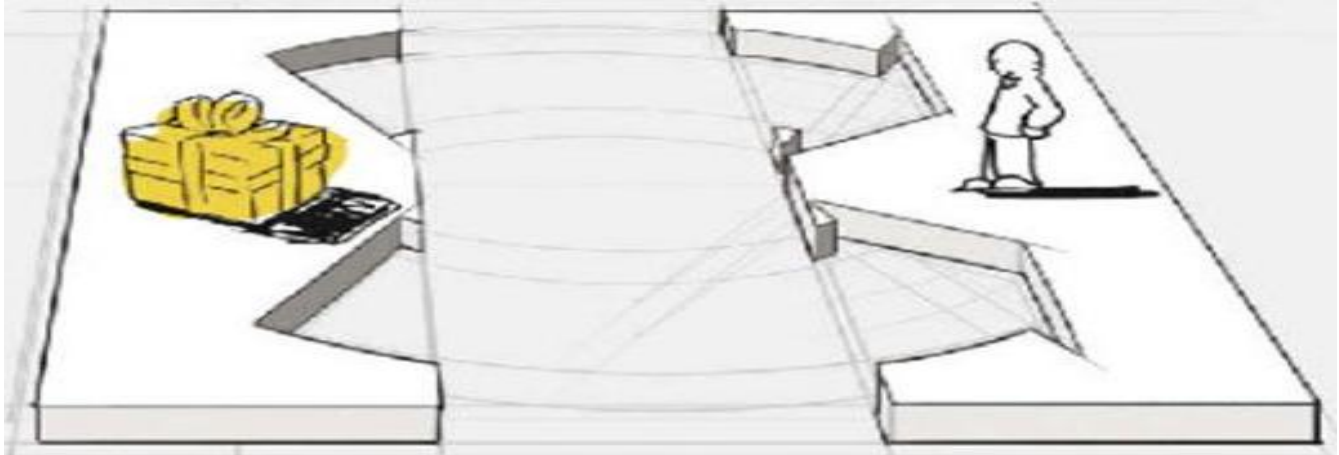


1. Perfil del cliente. Tareas del cliente. Las tareas describen aquellas actividades que tus clientes intentan resolver en su vida laboral o personal. Podrían ser los trabajos que quieren terminar, los problemas que quieren solucionar o las necesidades que intentan satisfacer. Asegúrate de adoptar la perspectiva del cliente cuando investigues las tareas porque lo que desde tu punto de vista consideres importante puede que no sea lo que el cliente realmente intenta resolver.

2. Productos y servicios. Se trata sencillamente de una lista de lo que ofreces. Piensa en ello como todos los artículos que tus clientes podrían ver en un escaparate. Esta enumeración de todos los productos sobre los que se construye tu propuesta de valor va a ayudar a tus clientes a realizar tareas funcionales, sociales o emocionales, o a satisfacer sus necesidades básicas. Es fundamental que tengas en cuenta que los productos y servicios no crean valor por sí mismos, sino en relación con un segmento de clientes específico y sus tareas, frustraciones y alegrías. Tu lista de productos y servicios también puede incluir aquellos que ayudan a tus clientes a desempeñar los papeles de comprador (comparar ofertas, decidir y comprar), cocreador (codiseñar propuestas de valor) y transferidor (deshacerse de un producto).



3. **Encaje.** Al encaje se llega cuando los clientes se ilusionan con tu propuesta de valor, algo que ocurre cuando abor das tareas importantes, alivias frustraciones extremas y creas alegrías esenciales para ellos. Es difícil llegar a conseguirlo y también mantenerlo. Esforzarse por alcanzar ese objetivo es la esencia del diseño de la propuesta de valor. Los clientes esperan y desean muchas cosas de los productos y servicios, aunque también saben que no pueden tenerlo todo. Céntrate en las alegrías que les importan más y marca la diferencia. Asimismo, los clientes tienen un montón de frustraciones y ninguna empresa puede encargarse de todas ellas de manera razonable. Céntrate en los quebraderos de cabeza que sean más importantes y que la competencia no haya abordado lo suficiente. En tu propuesta de valor tus clientes representan al juez, jurado y verdugo. Si no consigues el encaje, serán despiadados.



**ACTIVIDAD: UTILIZANDO EL LIENZO DE LA PROPUESTA DE VALOR COMPLETA LOS 3 COMPONENTES. HACE USO DE LA IDEA DE EMPRENDIMIENTO QUE YA VIENES DESARROLLANDO.**

**No olvides guardar en tu portafolio los trabajos realizados.**

