



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: 5° A, B, C Y D
DOCENTE: PROF. DIEGO RIVERA VALENCIA – cel: 984922955 PROF. NICOLÁS DELGADO PINAZO - cel. 952806882		
COMPETENCIA	CAPACIDAD	DESEMPEÑO
GESTIONA POYECTOS DE EMPRENDIMIENTO ECONÓMICO/SOCIAL	CREA PROPUESTA DE VALOR	SELECCIONA NECESIDADES O PROBLEMAS DE UN GRUPO DE SU ENTORNO PARA MEJORARLO O RESOLVERLO



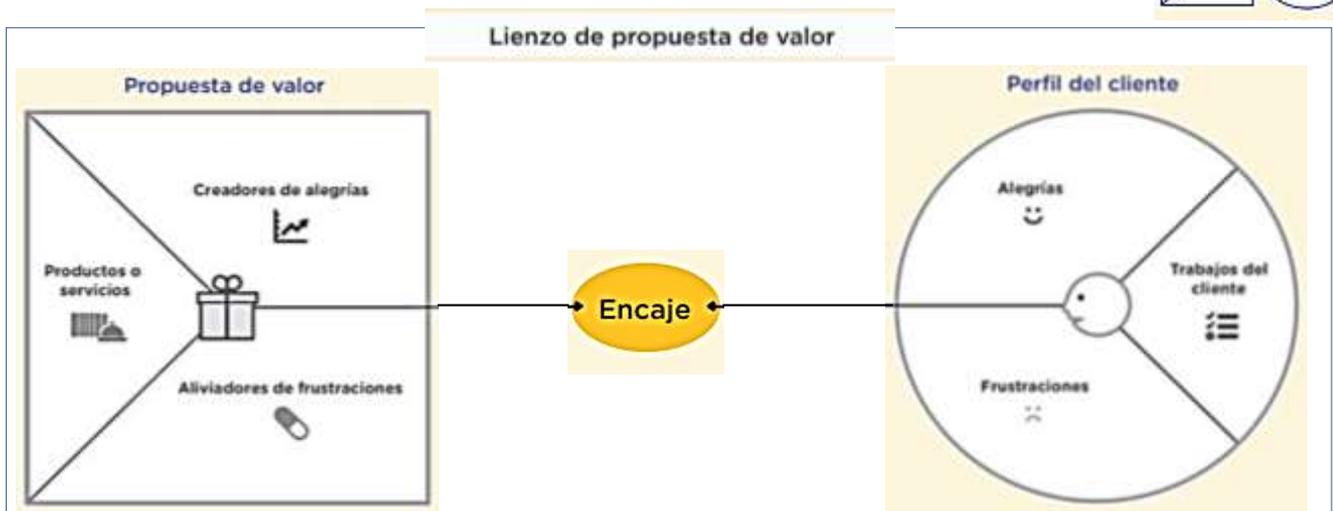
La presente ficha de aplicación te ayudará a complementar y retroalimentar los aprendizajes de la **actividad publicada en el portal "Aprendo en Casa", en el área de EPT (Semana 15)**. También te servirá de orientación para el correcto desarrollo de dichas actividades mediante ejemplos y sugerencias.

"APLICANDO EL LIENZO DE LA PROPUESTA DE VALOR"



El lienzo de la propuesta de valor es una herramienta que se compone de tres elementos: por un lado, el **perfil del cliente o segmento de mercado** o segmento de clientes; por otro lado, la **propuesta de valor o el mapa de valor**; y el tercer elemento es el **encaje**, donde se pretende que ambas partes coincidan.

Este lienzo se integra perfectamente con el lienzo del modelo de negocio Lean Canvas. Como observas en el gráfico de 9 espacios (se les denomina "bloques"), que tiene el lienzo del modelo de negocios, 2 de ellos corresponden al lienzo de la propuesta de valor:



LA PROPUESTA DE VALOR

La "propuesta de valor", ya sea un producto o servicio, resuelve los problemas del cliente o satisface sus necesidades: mejora su calidad de vida (relevancia), especifica claramente un beneficio (valor) y transmite al cliente "algo más" que no le dan otros productos (diferenciación).

- ✓ **Productos o servicios:** es el producto o servicio que resuelve, alivia los dolores o frustraciones y aumenta las alegrías del segmento de clientes.
- ✓ **Aliviadores de frustraciones:** describen cómo tus productos o servicios alivian las frustraciones del segmento de clientes.
- ✓ **Creadores de alegrías:** es una descripción de cómo los productos o servicios aumentan las alegrías del cliente.

EL ENCAJE

Se consigue cuando la propuesta de valor coincide con el perfil del cliente. Esforzarse por alcanzar ese objetivo es la esencia del diseño de la propuesta de valor.

EL PERFIL DEL CLIENTE O SEGMENTO DE CLIENTES:

Describe de manera estructurada y detallada los posibles trabajos, tristezas y alegrías de un segmento de clientes.

- ✓ **Tareas:** describen aquellas actividades que tus clientes intentan resolver en su vida personal en relación con el uso de un determinado producto o servicio y abarca la descripción demográfica y psicográfica, es decir, características, así como el estilo vida, deseos, sentimientos y motivaciones del segmento de clientes; las tareas pueden ser: Tareas funcionales - Tareas sociales - Tareas personales o emocionales.
- ✓ **Frustraciones o dolores:** son las tristezas u obstáculos a los cuales se enfrentan los clientes cuando utilizan determinado producto o servicio.
- ✓ **Alegrías:** son los beneficios concretos que actualmente percibe el cliente, al usar determinado producto o servicio.



Actividad 01

Realizamos un ejemplo simulado de Lienzo de propuesta de valor

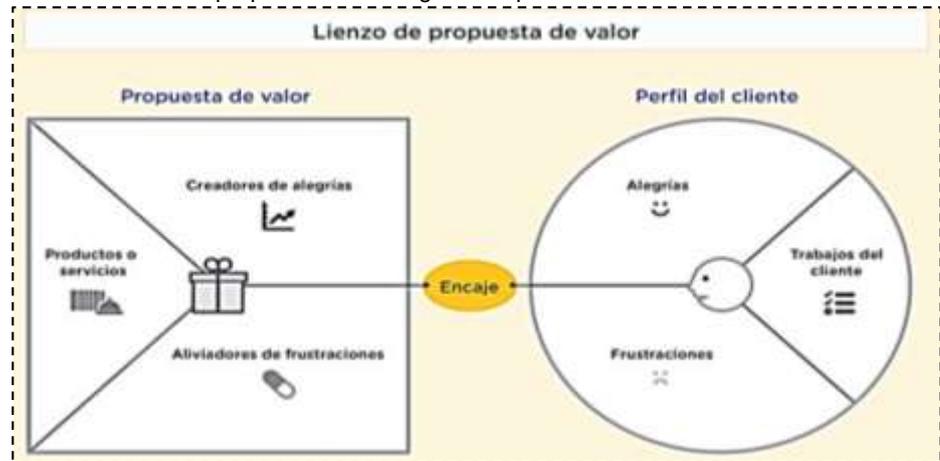


Dibuja la estructura del lienzo de propuesta de valor, puedes utilizar materiales como una hoja grande de papel, notas adhesivas (post-it), tarjetas de cartulina o de papel bond, lapiceros o plumones y cinta adhesiva y en cada segmento del lienzo escribirás la información propuesta en los siguientes pasos:

PASO 1

Vas a plantear como hipótesis, o como un supuesto, que las personas están interesadas en pastas dentales que las protejan de las caries dentales.

- Escribes: **Elaborar pasta dental anticaries**, en el segmento que corresponde a propuesta de valor (productos o servicios).



PASO 2

Describe sus frustraciones y alegrías con respecto a las pastas dentales que viene usando, la descripción demográfica y psicográfica (es decir, características, así como su estilo vida, deseos, sentimientos y motivaciones) del segmento de clientes y las tareas. Escribe lo siguiente la parte del **Perfil del cliente**:

Trabajos del cliente:

- Tareas funcionales: el cliente se cepilla los dientes con pasta dental, después de las comidas
- Tareas sociales: al cliente le interesa mucho mantener un aliento agradable delante de las personas.
- Tareas emocionales: el cliente busca sentirse emocionalmente confiado y seguro con su aliento.
- Incluye algunos datos demográficos como: el cliente tiene una edad de aproximadamente 30 años, es un empleado del RENIEC, vive en la zona urbana, tiene un sueldo de tres mil soles. Sobre las alegrías

Alegrías: Al cliente le alegra que la pasta dental le da protección al esmalte de sus dientes.

Frustraciones: Al cliente le frustra que la sensación de frescura y buen aliento dure solamente un par de horas.

PASO 3

En el segmento de la propuesta de valor que corresponde a creadores de alegría, tu propuesta de valor no puede dar menos que la alegría que ya tiene el cliente, se debe incrementar con tu producto, el cliente debe tener más alegría de la que recibe con otros productos.

Creadores de alegría:

En este caso sería una pasta que protege el esmalte de los dientes, pero que además regenere el esmalte que pueda haberse dañado.

Aliviadores de frustraciones: Tu propuesta de valor no puede dejar de aliviar la frustración o dolor que ya tiene el cliente, entonces, ¿de qué manera podríamos aliviar ese dolor? Una propuesta podría ser:

Pasta dental que mantenga la sensación de frescura y buen aliento por cuatro horas.

PASO 4

Con estos hallazgos, ahora tu propuesta de valor inicial se transforma y pasaría de la redacción inicial de "elaborar pasta dental" a:

"Elaborar una pasta dental que no solo limpia los dientes, sino que tenga incorporado un componente que protege el esmalte y lo regenera en caso de haberse dañado y que brinda una sensación de frescura y buen aliento durante cuatro horas."

Observa que se ha producido el ENCAJE entre lo que desea el cliente y lo que le podría ofrecer la propuesta de valor, para aumentar sus alegrías y disminuir sus dolores.



Actividad 02

Elaborando el lienzo de propuesta de valor del proyecto de emprendimiento



Ahora es tu turno, vas a elaborar tu lienzo de la propuesta de valor en función al proyecto que vienes trabajando. Recuerda, primero debían establecer su propuesta de valor inicial, luego, en el segmento perfil del cliente, elaboras las tareas funcionales, sociales, emocionales y los datos demográficos, después las alegrías y dolores de los clientes. Posteriormente, en el segmento de la propuesta de valor, elaboras los creadores de alegría, los aliviadores de dolores y, finalmente, redactas tu versión final de la propuesta de valor mejorada.