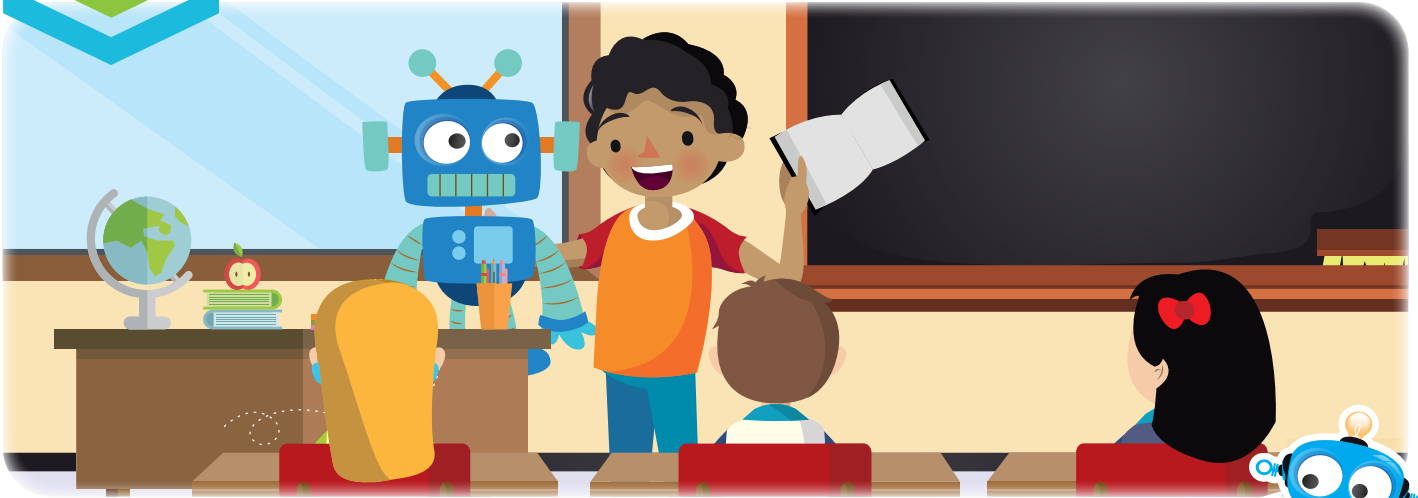
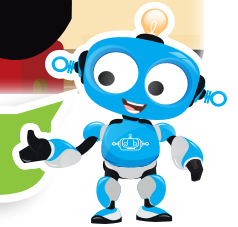


Lo que hace importante tu producto: propuesta de valor (modelo CANVAS)



Mi producto es el mejor, ¿cómo lo demuestro? Aprenderemos cómo dar a conocer el valor de nuestros productos y servicios.



Nuestra meta

En esta experiencia aprenderemos cómo desarrollar la propuesta de valor de un producto teniendo en cuenta el modelo CANVAS.

¿Cómo lo haremos?

- 1 Con una interesante lectura, recordaremos en qué consiste la calidad de un producto o servicio.
- 2 Por medio de una lectura y un tutorial virtual, aprenderemos qué es la propuesta de valor en el modelo CANVAS.
- 3 A través de una actividad en clase, desarrollaremos la propuesta de valor de nuestro proyecto.
- 4 En Word, iniciaremos el desarrollo de un portafolio para ofrecer el producto al segmento de clientes.

Planifiquemos

Momento	Actividad	Recurso	Tiempo
Inicio experiencia 12	Nuestra meta, ¿Cómo lo haremos?	Libro	15 min
Recordemos	Lectura: "La calidad en los productos"	Libro	5 min
	Actividad en el libro	Libro y lápiz	5 min
Aprendamos haciendo	Lectura: "Modelo CANVAS: propuesta de valor"	Libro	10 min
	Tutorial Virtual: "Mi propuesta de valor"	Virtualtek: Tutorial código 5-12-01	10 min
Manos a la obra	Definiendo mi propuesta de valor	Libro, computador, Internet y Word	30 min
¿Qué aprendí?	Evaluación	Libro y lápiz	10 min
¿Qué logré?	Autoevaluación	Libro y colores	5 min
Soy creativo	Diseña	Paint y Word	Flexible
Para reforzar	Visita virtual	Virtualtek	Flexible



Ten el valor de

Valorar tu imagen corporal y las capacidades que tienes.

Recordemos



La calidad en los productos



Cada vez que vamos de compras con nuestros padres, al súper o centros comerciales, vemos que ellos eligen minuciosamente los **productos** que van a comprar. Siempre se fijan en la **marca**, las **referencias**, los **precios**, las **fechas de creación**, las **fechas de vencimiento**, entre otras características.

La **calidad** de un producto es el **conjunto** de **características** o **propiedades** que le permiten satisfacer las **necesidades** del **cliente**. Estas características están relacionadas con el **peso**, la **cantidad**, el **material**, la **durabilidad**, la **aparición**, entre otras.

La **calidad del producto** es uno de los atributos que más le aporta valor al cliente y le permite realizar comparaciones con otros productos similares para tomar la decisión de compra.

Actividad

Encuentra **6 características** vistas en el texto anterior, que permiten identificar la **calidad** de un producto.

d	e	p	r	e	c	i	o	m	i	r
u	u	r	p	r	e	m	o	t	a	e
r	e	r	o	c	i	u	j	k	l	f
e	n	m	a	t	e	r	i	a	l	e
z	r	a	l	b	q	w	e	t	r	r
a	e	t	e	c	i	h	l	e	m	e
z	d	e	a	b	i	l	e	l	e	n
o	r	m	l	n	a	e	i	a	l	c
s	e	a	ñ	t	r	a	j	d	p	i
e	r	t	r	a	b	a	j	a	a	a
p	u	i	c	a	n	t	i	d	a	d

Aprendamos haciendo



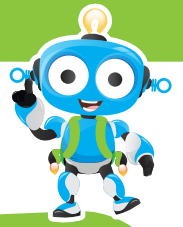
Modelo CANVAS: propuesta de valor



Para satisfacer a nuestros clientes es necesario ofrecerles un producto o servicio que supla sus necesidades y supere sus expectativas. La **propuesta de valor** les explica a nuestros clientes por qué deben preferir nuestros productos y no los de la competencia.

En el modelo **CANVAS** hay un espacio para definir la **propuesta de valor**, la cual se logra respondiendo dos preguntas claves: **¿Qué problema o necesidad estamos resolviendo de nuestros clientes?** **¿Qué valor (beneficios) le aporta nuestro producto a los clientes?**

Para lograr una propuesta de valor acertada que le garantice el éxito a nuestro producto o servicio, debemos enfocarnos en suplir las necesidades y superar las expectativas del **segmento de clientes** que ya elegimos. Para esto, nuestra **propuesta de valor** deberá contener tres aspectos fundamentales:



- **Tipo de producto o servicio:** ¿Qué ofrecemos?, es decir, le mostramos al cliente la lista de **productos** o **servicios** que vamos a venderles para satisfacer sus necesidades o tareas. Estos productos o servicios pueden ser tangibles o físicos, intangibles, digitales, o financieros.
- **Cómo el producto o servicio alivia las frustraciones del cliente:** Es decir cómo le ayuda a resolver sus problemas y a superar los obstáculos que encuentran a la hora de realizar sus tareas o satisfacer sus necesidades.
- **Cómo el producto genera alegrías al cliente:** Logrando los beneficios o resultados que el cliente busca y quiere conseguir, marcando la diferencia entre otros productos que existan en el mercado.

Propuesta de valor
Es un producto, que es tangible. (Juego didáctico)

Favorece la enseñanza - aprendizaje de las matemáticas y física en los grados de bachillerato

Motiva a los estudiantes a entender los conceptos que en teoría son complicados en las matemáticas y la física

Relación con los clientes



Segmento de Clientes



Canales



Para comprender mejor el tema te invitamos a observar el siguiente tutorial virtual sobre cómo definir la **propuesta valor**, donde se ilustra el desarrollo de los tres componentes vistos anteriormente para nuestra **idea de negocio** de ejemplo, con el **producto** denominado "**Kit de Robótica para el aprendizaje de las matemáticas y física**", el cual busca favorecer los procesos de enseñanza-aprendizaje de las matemáticas y la física, en estudiantes de bachillerato con edades de 12 a 16 años.



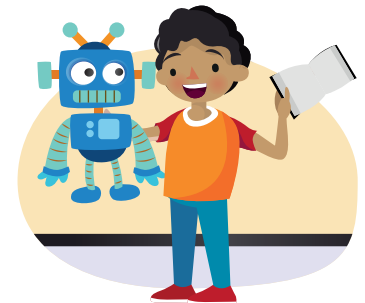
- Visita tu aula virtual y aprende más con el tutorial "**Mi propuesta de valor**" código: 5-12-01.

Manos a la obra

Definiendo mi propuesta de valor

Para definir la **propuesta de valor** de tu producto o servicio, debes resolver los tres componentes vistos en la sección anterior, esto es:

- 1 **Tipo de producto o servicio.**
- 2 **Cómo el producto o servicio alivia las frustraciones del cliente.**
- 3 **Cómo el producto genera alegrías al cliente.**



Otro aspecto importante que debes definir es cuál sería el precio del producto.

Organizar la información en el archivo Word que has venido desarrollando desde las experiencias anteriores.

Con todo lo anterior, ya estás listo para definir de forma concisa la **propuesta de valor de tu producto o servicio**, teniendo en cuenta lo siguiente:

- Debe ser breve, muy clara y fácil de entender, sin palabras raras o muy técnicas.
- Debe comunicar claramente qué va a obtener el cliente cuando compre tu producto o servicio.
- Debe explicarle a tus clientes por qué deben preferir tus productos y no los de la competencia.

Consigna el resultado obtenido en el campo "**propuesta de valor**" del **cuadro CANVAS** que estás realizando en Word.



¿Sabías que?

El creador del modelo CANVAS es Alexander Osterwalder.

¿Qué Aprendí?



En esta experiencia se evaluarán los siguientes entregables:

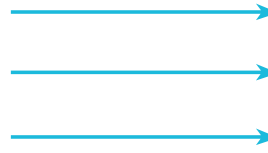
- Documento en Word con el desarrollo de las actividades realizadas sobre el producto o servicio en la sección **"Manos a la obra"**.
- Cuadro CANVAS con los resultados de la **"propuesta de valor"**.

¿Qué logré?



★ Evalúa tu desempeño en la experiencia, colorea los semáforos de acuerdo a la siguiente pauta:

- Sé hacerlo fácilmente
- Lo hago pero se me dificulta
- Necesito ayuda para lograrlo



★ Explico en qué consiste la calidad de un producto o servicio.



★ Organizo la información de los productos y servicios de mi propuesta de empresa teniendo en cuenta los lineamientos aprendidos.



★ Defino qué es la propuesta de valor en el modelo CANVAS.



★ Defino de forma concreta la propuesta de valor de mi propuesta de empresa.



Soy creativo



Cuéntale a tus padres sobre tus **productos** y **propuesta de valor**. Pídeles ayuda para idear la mejor manera de mostrárselos a tus **clientes**. Termina de realizar el **prototipo del producto** preferiblemente en físico (si no es posible en físico, puedes dibujarlo) incluyendo su empaque. Toma **fotografías ilustrativas** donde se explique qué es, para qué sirve y los beneficios que ofrece al cliente.

Este material deberás traerlo la próxima clase ya que se utilizará para crear tu portafolio de productos y servicios.



Para reforzar

- Visita tu aula virtual y aprovecha los recursos que se encuentran en la sección **"Para reforzar"**.

