**PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL**

**FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE**

## 1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR
- Código del Programa de Formación: 13410016
- Nombre del Proyecto ( si es formación Titulada)
- Fase del Proyecto ( si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada)
- Competencia: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: aplicar el comportamiento emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos; determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno; diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación; formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica.
- Duración de la Guía: 48 horas.

## 2. PRESENTACIÓN

Señor y/o señorita Aprendiz. Bienvenido al proceso de aprendizaje del programa de GENERACION DE IDEAS PARA UN NEGOCIO INNOVADOR. El emprendimiento ha sido reconocido en Colombia y en el mundo como un fenómeno que contribuye al crecimiento económico, mediante la generación de empleos, el desarrollo regional y aumentos en la productividad y competitividad de las economías. Bajo esta perspectiva, las empresas están llamadas a tener una estructura más dinámica, los problemas públicos a ser resueltos con soluciones de mercado, y la innovación es buscada como un objetivo explícito de negocio, por su capacidad para transformar las reglas del juego. Dicho panorama plantea innumerables retos al aprendiz SENA, uno de ellos en relación al desarrollo de las competencias necesarias para identificar y aprovechar las oportunidades que se encuentran en su entorno.

En este orden de ideas, resulta de gran importancia que el aprendiz desarrolle un Comportamiento Emprendedor en los diferentes ámbitos de su vida personal y profesional. Dicho comportamiento guía a los aprendices no sólo en la búsqueda de oportunidades sino en la articulación de los recursos humanos y físicos necesarios para tomar la iniciativa de convertir dicha oportunidad en una actividad empresarial.

Por ello, el SENA ofrece una formación que busca llevar a los aprendices a la generación de una idea de negocio innovadora que resuelva un problema identificado en su entorno, transformándola en un modelo de negocio con viabilidad técnica y financiera, que genere creación, captura y retención de valor agregado para la empresa y la sociedad.

Esta guía le permitirá entender cada uno de los conceptos claves para el estudio de la idea innovadora en este proceso de aprendizaje autónomo donde el protagonista es Usted. Por lo tanto es responsable en la construcción de saberes y de la aplicación de los mismos. Pero no estará solo, el SENA a través de sus instructores le acompañará, le guiará y le orientará en sus dificultades.

## 3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

### 3.1 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Los aprendices con base en la orientación de Cartilla de “Comportamiento Emprendedor: Camino al Logro”, resuelve un taller con las siguientes definiciones.

- ¿Qué es el mapa de empatía?
- ¿Qué es cliente?
- ¿Qué es una tendencia?
- ¿Qué es un competidor?
- ¿Qué es una propuesta de valor?

Se socializan las definiciones de manera reflexiva. Posteriormente responde:

- ¿Es importante analizar los anteriores conceptos para plantear un proyecto productivo? ¿Por qué?

Ambiente requerido: Espacio fuera de centro actividad realizada en equipos de trabajo.

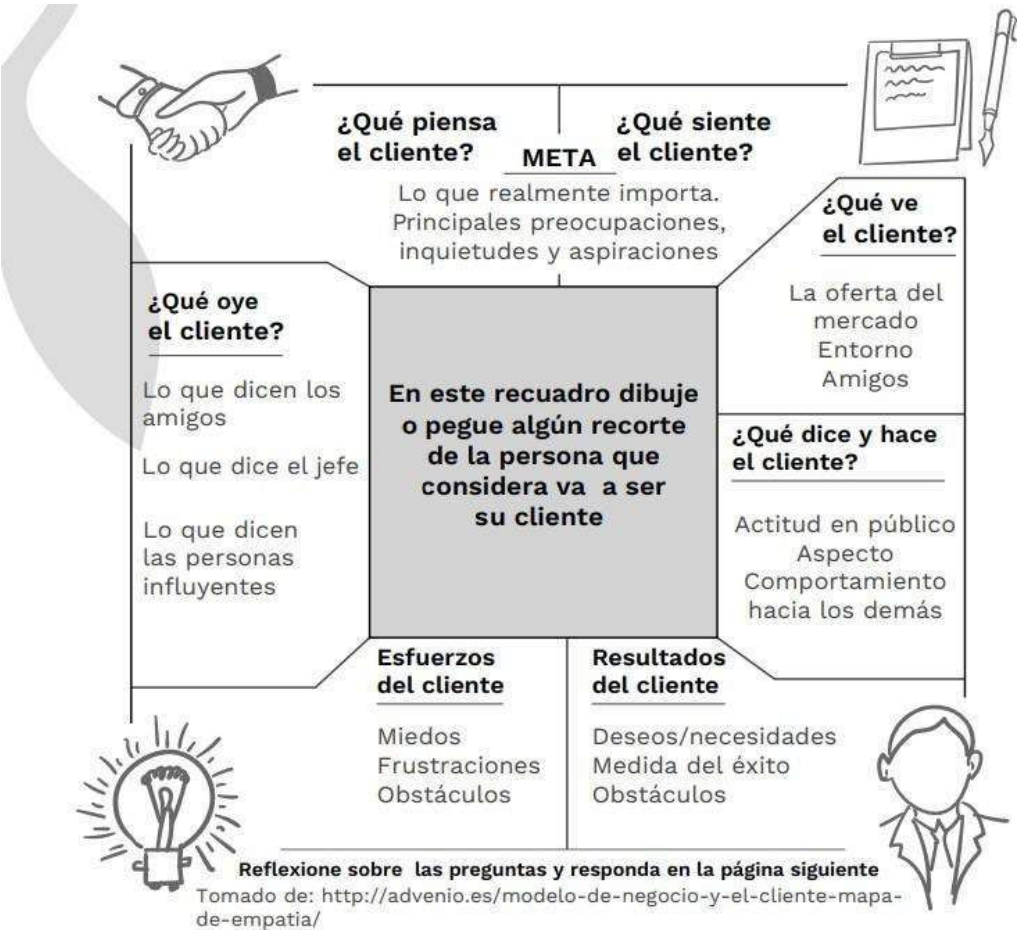
Materiales: Hojas y lapices o lapicero.

**3.2 Actividades de transferencia del conocimiento.**

**ANÁLISIS DEL ENTORNO: MAPA DE EMPATÍA.**

Al generar una idea de negocio, la empatía juega un papel trascendental al permitirnos ser más realistas sobre lo que espera el consumidor, y así poder ofrecer algo que se ajuste a sus necesidades y deseos. Este ejercicio le ayudará a anticiparse a las necesidades de los clientes empleando creatividad e innovación para identificar y materializar nuevas oportunidades.

Dibuje o recorte y pegue a la persona que considera será su cliente en el recuadro central del cliente. Luego desde la perspectiva del cliente reflexione sobre las preguntas y responda en la siguiente página:



Tomado de: http://advenio.es/modelo-de-negocio-y-el-cliente-mapa-de-empatia/

# ANÁLISIS DEL ENTORNO: RESPUESTAS MAPA DE EMPATÍA

## (Desde la perspectiva del cliente y frente al sector del producto o servicio)

**VER: ¿Qué ve el cliente?**

1. ¿Cómo es él, frente al entorno? _____
2. ¿Quiénes son los amigos del cliente? _____
3. ¿Cuál es la oferta que le brinda el mercado al cliente? _____
4. ¿A qué problemas se enfrenta? _____

**PENSAR Y SENTIR:** ¿Qué piensa y siente el cliente?

5. ¿Cuáles son las necesidades, preocupaciones y expectativas del cliente? _____
6. Identificar lo que considera realmente importante. _____
7. Conocer sus expectativas, sueños y aspiraciones. _____
8. Predecir sus emociones. _____

**DECIR Y HACER:** ¿Qué dice y hace el cliente?

9. ¿Cuál es su actitud y conducta? _____
10. ¿Cuál es su comportamiento y reacción en público? _____
11. ¿Qué comenta con su entorno? _____
12. ¿Se detecta algún factor diferencial entre lo que dice y lo que realmente piensa y siente? ¿Qué es lo que ellos ven en su entorno cercano? _____

**ESCUCHAR:** ¿Qué escucha el cliente?

13. ¿Cuáles son las áreas de más impacto e influencia en su entorno? _____
14. ¿Qué dicen sus amigos? _____
15. ¿Qué dicen sus colaboradores? _____
16. ¿Qué dice su círculo de influencia? _____
17. ¿Quién ejerce mayor influencia sobre él y cómo? _____
18. ¿Cuál es el canal de comunicación que más le atrae? _____

**DEBILIDADES:** ¿Qué debilidades tiene?

19. ¿A qué desafíos se enfrenta? _____
20. ¿Cuáles son sus mayores frustraciones? _____
21. ¿A qué obstáculos se enfrenta para conseguir sus objetivos? _____
22. ¿Qué riesgos teme encontrarse? _____

**FORTALEZAS:** ¿Qué fortalezas tiene?

23. ¿Qué logros quiere alcanzar? _____
24. ¿Cómo mide el éxito? _____
25. ¿Qué estrategias utiliza para conseguir sus objetivos? _____

Una vez resueltas las anteriores preguntas del mapa de empatía es posible determinar del cliente:

1. Qué propuesta de valor espera.
2. Cuáles son los canales de distribución por los que espera que conectemos con él.
3. Qué relación marca/cliente quiere que establezcamos con él.
4. Cuánto está dispuesto a pagar por nuestros servicios y/o productos.

Ambiente requerido: Espacio fuera de centro actividad realizada en equipos de trabajo.

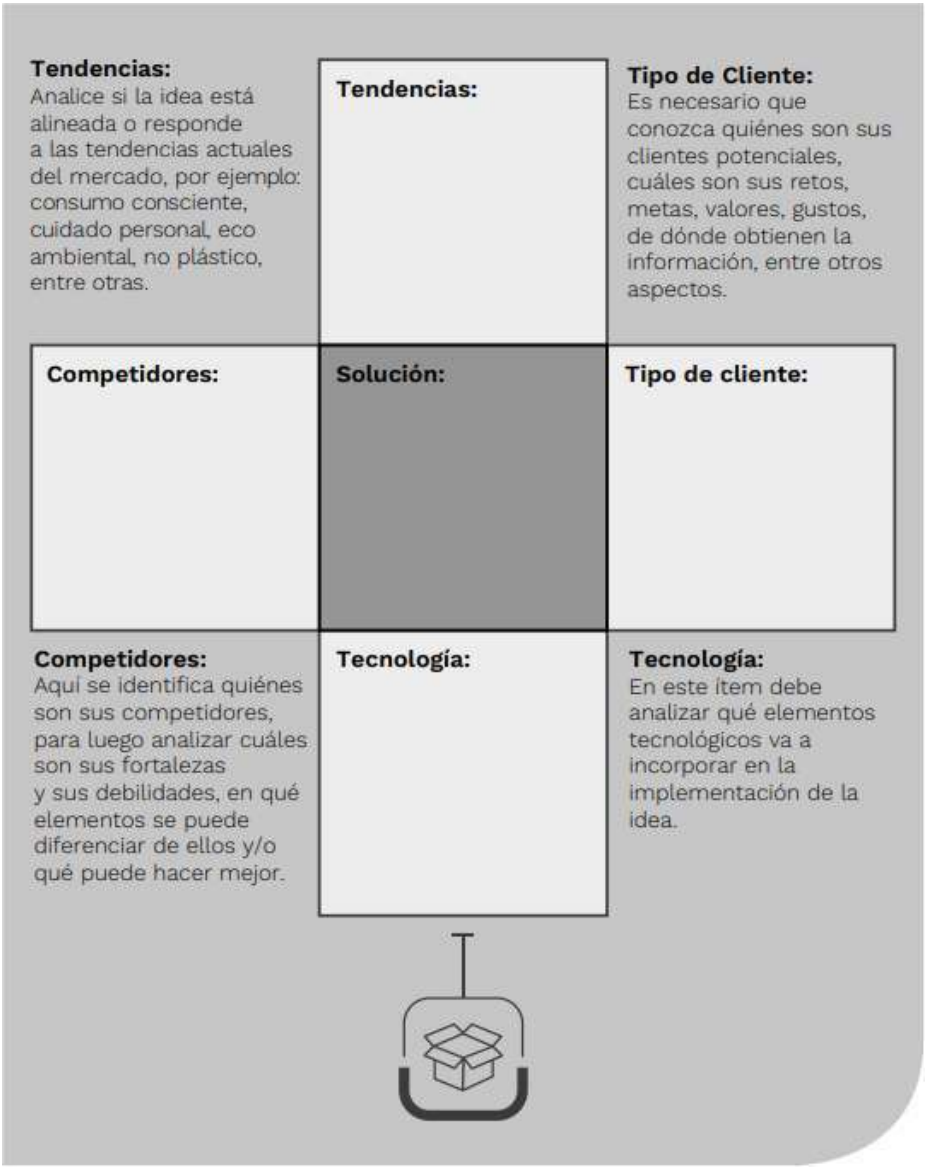
Materiales: Para esta actividad necesitará hojas de trabajo, lapices y/o lapiceros.

**ACTIVIDAD: ANÁLISIS DE LA CAJA.**

Es una valiosa herramienta que permite estudiar diferentes factores del entorno que pueden influir en el desarrollo de la propuesta de valor.

Identifique el problema, oportunidad o necesidad:_____

_____




- ✓ Para construir la caja se debe completar la información solicitada en cada recuadro.
- ✓ En el centro de la caja escriba la solución que será el elemento base de la construcción de la caja.
- ✓ El análisis de estos elementos le ayudará a fortalecer la solución que se ofrece con la idea de negocio, llevando a plantear objetivamente la propuesta de valor.

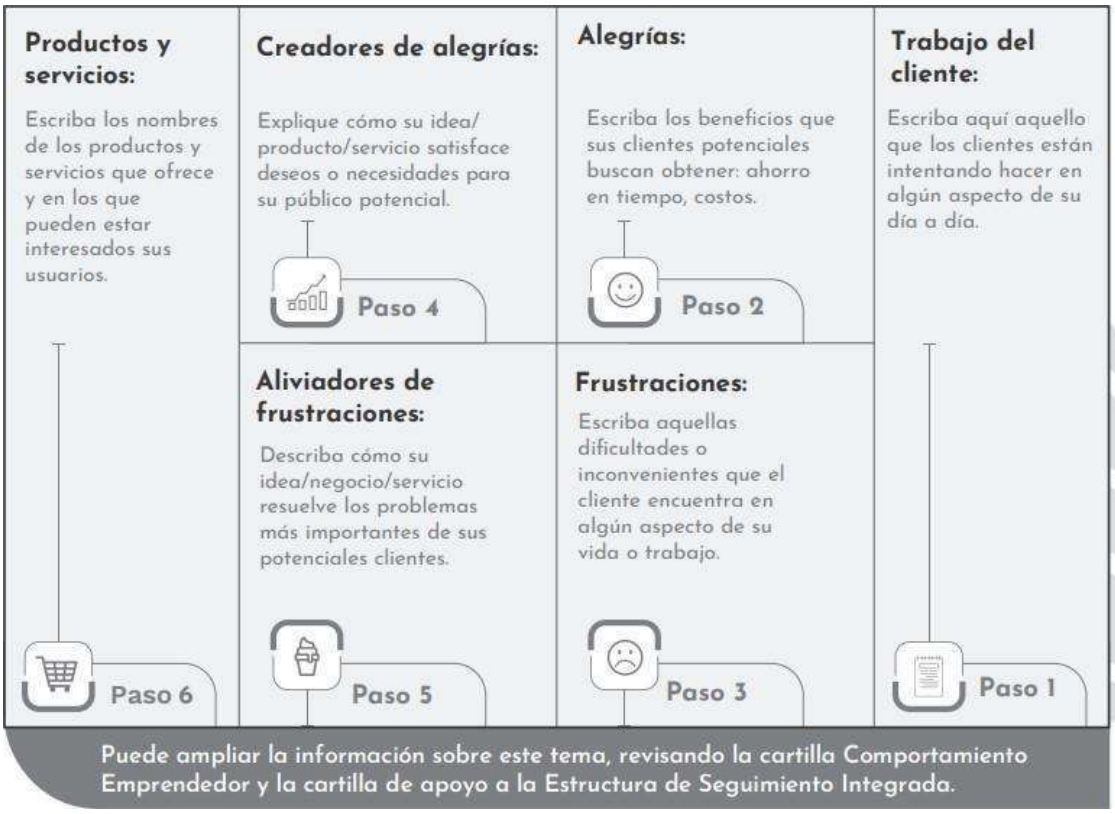
Ambiente requerido: Espacio fuera de centro actividad realizada en equipos de trabajo.

Materiales: Para esta actividad necesitará hojas de trabajo, marcadores, pliego de cartulina.

**ACTIVIDAD: LIENZO PROPUESTA DE VALOR.**

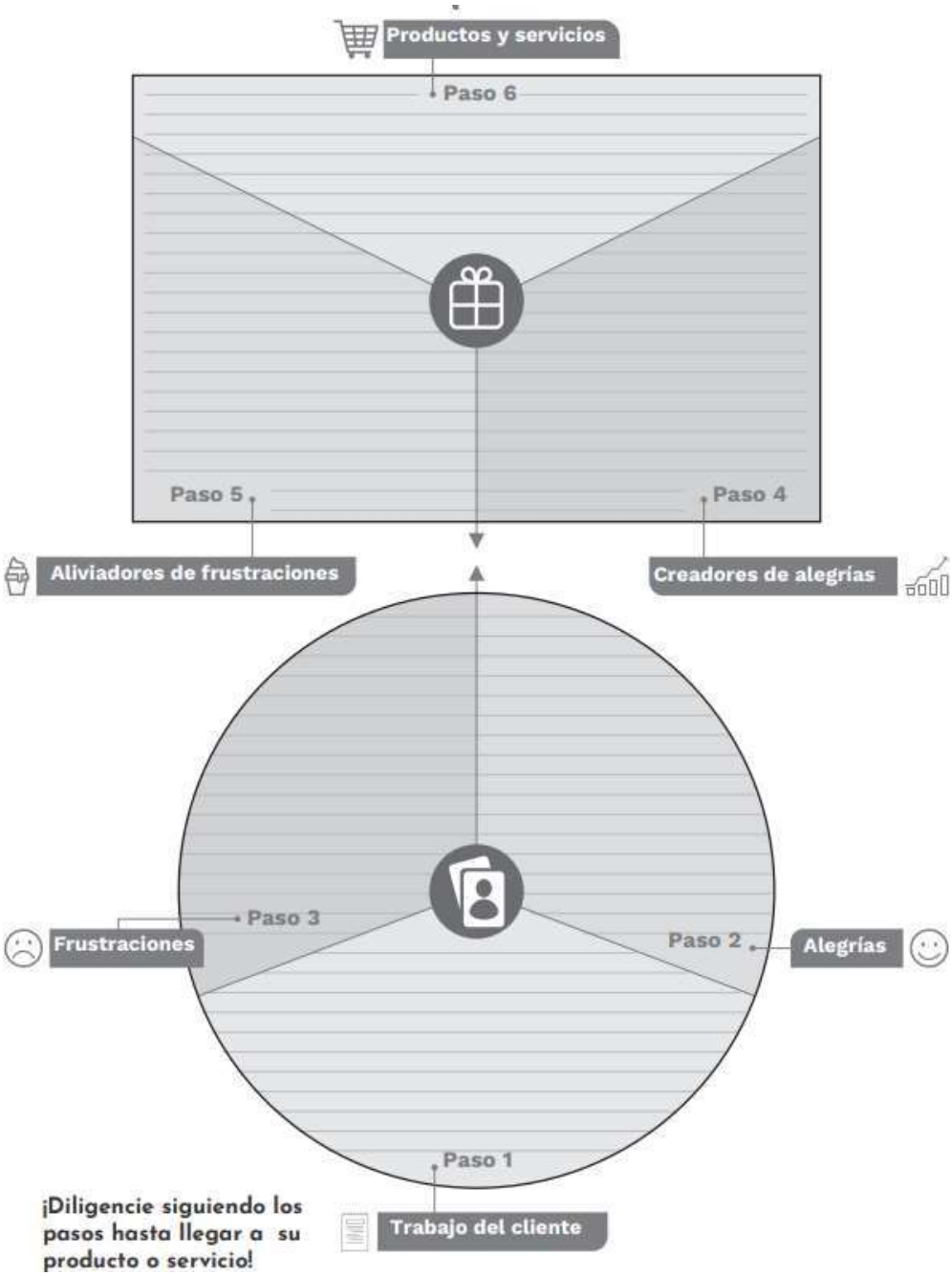
Ahora cuenta con insumos para construir la propuesta de valor de manera adecuada. La propuesta de valor representa el centro sobre el cual gira nuestro modelo de negocios, para construirla necesitará hojas de papel periódico, regla y marcadores.

1. Dibuje o pegue la imagen de la propuesta de valor en el papel periódico. Use como referencia la plantilla que se encuentra en la siguiente página.
2. Diligencie cada campo de acuerdo con los pasos e instrucciones que se encuentran en la siguiente tabla de apoyo. Avance diligenciando el "lienzo propuesta de valor" de izquierda a derecha hasta llegar al producto o servicio a ofrecer a los clientes.



3. Socialice el resultado con los demás integrantes de la Unidad Productiva en compañía del instructor o dinamizador.

4. Escriba el resumen de la propuesta de valor a continuación:




Ambiente requerido: Espacio fuera de centro actividad realizada en equipos de trabajo.

Materiales: Para esta actividad necesitará hojas de papel periódico, regla y marcadores.

**ACTIVIDAD: MODELO DE NEGOCIOS CANVAS.**

1. A partir de las actividades desarrolladas previamente (análisis del entorno y mapa de actores), construya su modelo de negocio CANVAS en la plantilla Modelo CANVAS Fase Formación, que se encuentra en la siguiente página.

2. Para ello, manteniendo la coherencia con los resultados de las actividades previas use como apoyo la información asociada a las preguntas de cada numeral de la siguiente tabla:

| | |
|---|---|
| **1. Segmento del mercado**<br>Describa su cliente ¿Quién es su cliente?, ¿a quién se dirige?, ¿cuáles son sus clientes más importantes?<br>Basado en: mapa de empatía (recuadro cliente) | **2. Propuesta de valor**<br>¿Qué problemas ayuda a resolver, qué necesidades se satisfacen y qué ofrece a cada segmento de mercado al que se dirige?<br>Basado en: propuesta de valor |
| **3. Canales, distribución y comunicación**<br>¿Cómo llega su propuesta a los clientes?, ¿qué canales funcionan mejor?, ¿cuáles son los más rentables?<br>Basado en: mapa de empatía | **4. Relaciones con los clientes**<br>¿Cómo conseguir y conservar a sus clientes?<br><br>Basado en: mapa de empatía - propuesta de valor |
| **5. Actividades clave**<br>¿Qué actividades clave requiere su idea de negocio, canales y clientes?<br>Basado en: mapa de empatía - propuesta de valor | **6. Recursos clave**<br>¿Qué recursos son clave para su modelo de negocio y cuáles requieren sus propuestas de valor?<br>Basado en: mapa de empatía - propuesta de valor |
| **7. Asociaciones clave (red de partners)**<br>¿Quiénes son sus socios, proveedores y qué hacen?<br>Basado en: mapa de empatía - propuesta de valor - mapa de actores | **8. Costos fijos, variables, inversión activos fijos**<br>¿Cuáles son los costos, recursos y actividades más caras? |
| **9. ¿Ventas totales?**<br>¿Cómo ganar dinero, cuánto están dispuestos a pagar...?<br>Basado en: mapa de empatía - propuesta de valor | |

Tomado de: Thinking-With-You-Herramientas-Visual-Thinking-descarga- bles-gratis.pdf

Puede escanear el código QR para ampliar información sobre el modelo de negocio CANVAS

| MODELO DE NEGOCIO CANVAS | | | Diseñado por: | |
|---|---|---|---|---|
| **Asociaciones clave (red de partners)** | **Actividades clave** | **Propuesta de valor** | **Relaciones con los clientes** | **Segmentos del mercado** |
| | **Recursos clave** | | **Canales, distribución y comunicación** | |

| Estructura de costos | | Fuentes de ingreso | |
|---|---|---|---|
| COSTOS FIJOS | 0 | | |
| Costos de funcionamiento | 0 | Ventas totales | 0 |
| Costos de comercialización | 0 | | |
| COSTOS VARIABLES | 0 | | |
| Materia prima | 0 | | |
| Mano de obra directa | 0 | | |
| INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS | 0 | | |
| Maquinaria y equipo | 0 | | |
| Muebles y enseres | 0 | | |
| Obras físicas y adecuaciones locativas | 0 | | |

Tomado de: Osterwalder, 2004. (Modelo de negocios CANVAS).

Ambiente requerido: Espacio fuera de centro actividad realizada en equipos de trabajo.

Materiales: Para esta actividad necesitará hojas de trabajo, lapices y/o lapiceros.

**ACTIVIDAD: PRUEBA DE PRODUCTO O SERVICIO.**

ESTRATEGIA COMERCIAL Y GESTIÓN DE VENTAS

Estimado aprendiz, con apoyo de su instructor construya los siguientes elementos relacionados con la estrategia comercial de la futura Unidad Productiva.

- Dibuje una propuesta de logo para la futura Unidad Productiva.

- ¿Cuál es su marca, nombre? _____
- ¿Cuál es su eslogan? _____
- ¿Cuál es su portafolio de productos o servicios? _____
- ¿Cuál es el precio de su producto o servicio? _____
- ¿Cómo va a realizar la promoción de su producto o servicio?
- ¿Cuáles van a ser sus canales de comercialización? _____

Actividad grupo focal o “focus group”: para la siguiente actividad, invite a algunas personas que cumplan con las características de clientes potenciales frente al nicho de mercado identificado, pí dales probar su producto o servicio. Posterior al uso, consúlteles por el resultado.

Pregunte al grupo de prueba sus opiniones sobre cómo funciona el producto o servicio, qué piensan del diseño y sus otros sentimientos sobre el producto o servicio.

¿Lo recomendarían a otras personas? Tome nota de sus opiniones y recomendaciones, piense en aquello que se podría mejorar antes de sacar el producto o servicio al mercado.

Conclusiones del ejercicio:

Ambiente requerido: Espacio fuera de centro actividad realizada en equipos de trabajo.

Materiales: Para esta actividad necesitará hojas de trabajo, lapices y/o lapiceros.

**4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN**

**ACTIVIDAD: PROYECTO PRODUCTIVO.**

Con la información obtenida en el mapa de empatía identifique cuáles elementos encajan y son pertinentes para la propuesta de valor. Defina la propuesta a continuación:

1. ¿Cuál es el nombre del proyecto productivo? _____

2. Teniendo en cuenta los ejercicios desarrollados previamente identifique una necesidad, una problemática o una oportunidad _____

¿Qué solución plantea? _____

3. ¿Qué se ha hecho para atender esa problemática, necesidad u oportunidad? _____

4. ¿Cuál es la brecha que identifica al describir al cliente?

5. ¿Qué solución se plantea?

6. ¿Cuál es el perfil de su cliente potencial?

7. ¿Qué recursos se necesita invertir en el proyecto productivo? (Humanos, equipos, financieros) _____

8. ¿Cuál es el componente innovador del proyecto? _____

- De implementarse o desarrollarse el proyecto identifique y clasifique los impactos de acuerdo con los siguientes aspectos:

☐ Ambiental:

☐ Social:

☐ Económico:

☐ Tecnológico:

- Escriba aquí la justificación del proyecto (basado en la brecha o necesidad identificada):

- Escriba aquí otras consideraciones relevantes del proyecto:

Ambiente requerido: Espacio fuera de centro actividad realizada en equipos de trabajo.

Materiales: Para esta actividad necesitará fotocopia entregada por el instructor y lapiz.

| Evidencias de Aprendizaje | Criterios de Evaluación | Técnicas e Instrumentos de Evaluación |
|---|---|---|
| **Evidencias de Conocimiento:**<br>• Reflexiona con las diferentes técnicas del análisis del entorno.<br><br>**Evidencias de Desempeño:**<br>• Realiza exposición de las diferentes herramientas de análisis del entorno de su idea para un negocio innovador.<br><br>**Evidencias de Producto:**<br>• El Mapa de Empatía presenta su idea para un negocio innovador.<br>• El Análisis de la caja presenta su idea para un negocio innovador.<br>• El Lienzo propuesta de valor presenta su idea para un negocio innovador.<br>• El Modelo de negocio Canvas presenta su idea para un negocio innovador.<br>• La Prueba de Producto o servicio presenta su idea para un negocio innovador.<br>• La Evaluación entrega el proyecto producto de su idea para un negocio innovador. | • Relaciona los elementos del comportamiento emprendedor de acuerdo con retos personales y productivos.<br>• Describe motivaciones y competencias personales de acuerdo con herramienta de identificación.<br>• Plantea retos de innovación de acuerdo con potencialidades del entorno.<br>• Elabora prototipo de acuerdo con segmento de mercado y técnicas de prototipado.<br>• Ajusta prototipo de acuerdo con técnicas de validación.<br>• Elabora modelo de negocio acorde con herramienta de planeación estratégica.<br>• Sustenta modelo de negocio acorde con técnicas de presentación. | • Talleres.<br>• Actividades.<br>• Exposición.<br>• Evaluación. |

## 5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- ✓ Comportamiento emprendedor.
- ✓ Innovación.
- ✓ Mercado.
- ✓ Prototipo.
- ✓ Propuesta de valor.
- ✓ Segmento de mercado.
- ✓ Relación con el cliente.
- ✓ Canales de distribución.
- ✓ Recursos y socios.
- ✓ Estructura de costos.
- ✓ Fuentes de ingresos.

## 6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS


- Cartilla de Comportamiento Emprendedor: Camino al Logro / Ruth Nelly Gutiérrez Achury [y otros 4].—Primera edición.— Bogotá: Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). Dirección General, 2020.
- Cuadernillo MI RUTA SENA Emprende Rural 2024. Servicio Nacional de Aprendizaje SENA. Coordinación Nacional programa SENA. Emprende Rural SER. Dirección de Empleo y Trabajo. Dirección General Bogotá D. C., Colombia.


## 7. CONTROL DEL DOCUMENTO

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha |
|---|---|---|---|---|
| **Autor (es)** | Juan Guillermo Salgado Mejia | Instructor | SER CAMPESENA | Abril 2 de 2.024 |

## 8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha | Razón del Cambio |
|---|---|---|---|---|---|
| **Autor (es)** | | | | | |