

Mi primer proyecto de emprendimiento (2) Ficha 1

“INTERPRETANDO MI PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO”

La clase pasada aprendiste los seis pasos o fases iniciales que se deben tener en cuenta en un proyecto de emprendimiento, hoy continuaremos con más pasos. Ya tienes el reto redactado de la semana pasada, ahora deberás meterte a fondo para buscar información con respecto a tu reto, recuerda que tu reto no está enfocado en un solo producto, sino que abre la oportunidad a varias alternativas que pueden satisfacer una necesidad o resolver un problema



Ahora que ya has recogido información suficiente a través de la entrevista y la observación, es momento que veas, las conclusiones nuevas que puedes obtener, qué ideas nuevas han surgido, y qué ideas que te parecían correctas, deben ser descartadas. Ha llegado la hora de dejar un poco atrás el reto que era amplio, para empezar a formular el PUNTO DE VISTA, el POV, por sus siglas en ingles utilizadas en el marketing, que ahora sí tiene que estar centrado en un usuario específico, en las nuevas revelaciones, para pensar en un diseño que nadie ha tenido en cuenta, en ese “algo” que hará movilizar al Publico hacia tu producto, a esto se les llama, los “INSIGHTS”, sin embargo, estas ideas nuevas o “Insights”, no aparecen de la nada o repentinamente, sino que nacen al procesar y sintetizar la información.



Es muy conocida una frase que se le atribuye a Henry Ford (pioneros en la creación de automóviles): “si le hubiera preguntado a la gente, me hubieran pedido caballos más rápidos”. Las personas comúnmente sienten la necesidad de resolver problemas, pero no siempre están pensando en cómo resolverlos. En los tiempos de Henry Ford, la gente se movilizaba en carretas tiradas por caballos, esa gente, seguramente, quería llegar más rápido a un pueblo para ver a sus familiares, o para comprar algunos productos; sin embargo, se transportaban en carretas, que muchas veces se malograban. Un observador, sin siquiera preguntar, podría llegar a la conclusión de que existe otra forma de transporte, sin los inconvenientes de la carreta, esto sería una revelación, un “Insights”. Henry Ford, recogió información mediante la observación, y creó un automóvil, no requirió hacer encuestas ni estadísticas, lo que hizo fue “tratar de entender a las personas”, más allá de las respuestas que podrían dar.



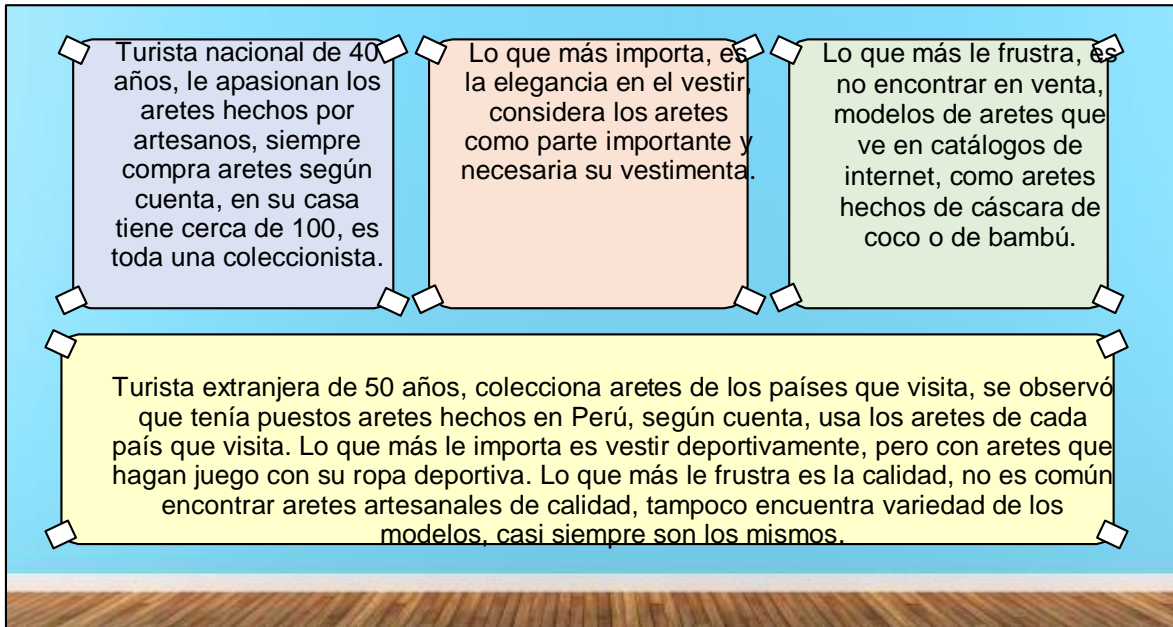
- Por ello en una entrevista es clave observar las necesidades y leer más allá de las respuestas.
- En el ejemplo, si le preguntaban a la gente quizás hubiesen dicho que necesitaban caballos más rápidos.
- Pero detrás de esa respuesta, estaba la necesidad de llegar más rápido a algún lugar.
- No se enfocó sobre el producto, sino en solucionar el problema.

MI PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

7. INTERPRETAR

La clase pasada nos quedamos en el paso seis (6) para iniciar nuestro proyecto de emprendimiento, empezaremos aprendiendo el paso siete (7) llamado “**INTERPRETAR**”, ya con la información que tienes, de acuerdo con la metodología del DESIGN THINKING, a “Interpretar”, algunos autores también lo llaman “**DEFINIR**”. ¡MUY BIEN!, observo que todas y todos tienen bastante información de la clase pasada, y que han ido juntando durante esta semana, ahora llegado el momento de hacer tres (3) cosas con esa información.

La primera es procesar la información, lo que has observado y escuchado, escríbelo en tarjetas conforme te vayas acordando y revisando la información que recopilaste, esto sirve para tenerlas escritas en algún sitio y así poder ordenarlas. En una pared, por ejemplo, puedes ir colocando las tarjetas con información, a esta técnica se llama “SATURAR Y AGRUPAR”, puedes poner las tarjetas juntas, no hay problema. Por ejemplo:



- ✓ Ya tenemos información, pero está un poquito agrupada.
- ✓ Lo que tenemos que hacer, organizar dicha información poniendo títulos por ejemplo: Puede ser: tipos de aretes, calidad de aretes, modelos de aretes, etc.
- ✓ Después de haber leído la pared, me parecería interesante elaborar aretes de cáscara de coco, que hagan juego con la indumentaria del cliente, los elaboraría a partir de la cáscara que se echan en los desperdicios.

Entonces, podemos comprender que mientras vamos organizando la información que recogimos en las entrevistas y durante las observaciones, pueden venir a la mente nuevas ideas y revelaciones, que promueven la creatividad y resalta la importancia del recojo de la formación, pero aun todavía pueden venir más ideas y revelaciones

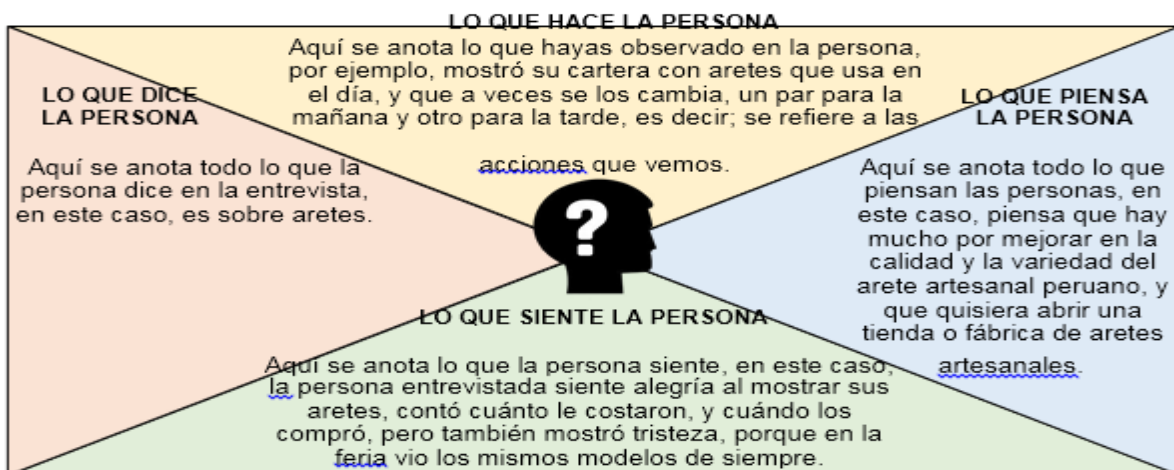
“TÉCNICAS PARA MI PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO”

FICHA 2

TECNICA: MAPA DE EMPATIA





Ahora veremos el “MAPA DE EMPATÍA”, esta es otra herramienta del DESIGN THINKING, es un rectángulo grande dividido en 4 partes, en el centro está el dibujo de la cara de una persona. Observa el modelo siguiente:



Al llenar el mapa de empatía podrás colocarte en el lugar de la otra persona, tratando de ahondar al máximo en su pensamiento, forma de hacer las cosas y mentalidad; y a partir de eso podrás tener una nueva perspectiva. Recuerda: la empatía es una habilidad cada vez más importante y necesaria (principalmente). La información extraída con las respuestas a todas estas preguntas, te ayudará a clarificar cuál es el comportamiento de tu cliente, cuál es su entorno y aspiraciones de una forma muy sencilla, para saber dónde y cómo puedes ayudar tú, además; de cuál es la mejor forma de comunicarse con él o con ella, podrás elaborar un perfil de cliente que te servirá de guía para todas las decisiones que necesites tomar en torno a él o ella.

TECNICA: PERSONAS

Ahora debemos empezar a sintetizar la información, vamos a aprender otra técnica, es un dibujo grande, con la silueta (fotografía) de alguien, a esta técnica se le denomina **“PERSONAS”**. Aquí se escribe el resumen de lo que dijeron las personas entrevistadas y observadas (Bio), también se incluyen (frases) que dijeron las personas, también lo que hacen las personas con los aretes (objetivos), lo que piensan las personas (personalidad), también lo que sienten o molestan las personas (frustraciones), y algunos otros datos más. Observa el siguiente modelo completo.




Técnica: Personas Se usa en empatía e ideación			
Nombre: <input type="text"/>		Proyecto: <input type="text"/>	
		Equipo: <input type="text"/>	
Bio: <input type="text"/>		Fecha: <input type="text"/>	
Frase: <input type="text"/>		Objetivos: <input type="text"/>	
Edad: Profesión: Estado civil: Dirección: Ciudad: Arquetipo:		Frustraciones: <input type="text"/>	
Personalidad: <input type="text"/>			

TECNICA: DEFINIR EL PROBLEMA JUGANDO

¿Se acuerdan que iniciamos la sesión anterior con un reto? ahora debemos pasar del reto a establecer el problema en sí, y para esto utilizaremos la siguiente técnica llamada, **“DEFINIR EL PROBLEMA JUGANDO”**. Vamos hacer este ejercicio como jugando, en el juego hay tres (3) palabras claves:

- 1°. USUARIO, es un segmento de personas a las cuales se entrevista o se observa
- 2° NECESIDAD por su parte, está presente cuando el usuario la menciona, a esta necesidad se les conoce como “explícita
- 3° REVELACIÓN o INSIGHT. cuando se observa al momento de la entrevista, se le denomina “observable”; cuando el usuario la siente, piensa, sueña, o cuando se infiere se llama implícita.

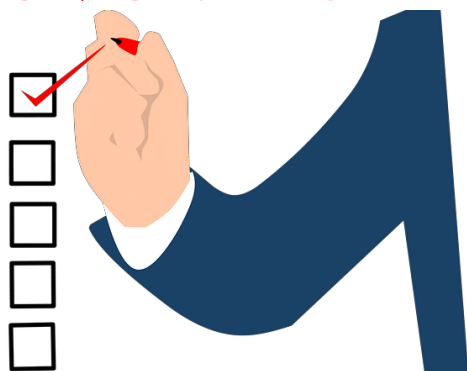
Para continuar, vamos a dar una frase que debes responder o completar con tu propio reto: **“LA TURISTA NECESITA VARIEDAD DE MODELOS DE ARETES PARA VERSE ELEGANTE, PORQUE QUIERE COMBINARLOS CON DIFERENTES VESTIMENTAS”**. Esta frase tiene tres (3) partes: la primera parte indica quién es el **usuario**, en este caso es una turista; la segunda parte, se habla de la **necesidad**, en esta parte la necesidad es la de tener variedad de modelos de aretes, para verse elegante; y la tercera parte es la relacionada a la **revelación o “Insight”**, en este caso la revelación es que quiere combinar los aretes con diferentes vestimentas.

USUARIO		NECESIDAD		INSIGHT	
					
+		+			
- Una turista.		- Tener una variedad de <u>modelos</u> de aretes, para verse elegante.		- Quiere combinar los <u>aretes</u> con diferentes tipos de vestimentas.	
Necesita		Porque			

Te daremos algunos consejos: las necesidades deben ser verbos (comer, usar, tomar, entre otros), la revelación debe darnos una solución desde el punto de vista del diseño, y aquí te dejo la estructura para que hagas tu frase: **“EL USUARIO NECESITA HACER ALGO, PORQUE QUIERE ALGO”**. A esto se le llama “Punto de Vista” o POV en el marketing. Y ahora vamos a ejercitarnos un poco más para ver si están bien redactado el POV, ustedes van a decir si está bien o está mal la redacción, mucha atención por favor: **PRIMER EJEMPLO:** El turista necesita variedad de modelos de aretes, porque los quiere combinar con las diferentes ropas que se pone. **SEGUNDO EJEMPLO:** El turista necesita aretes hechos con materiales naturales. ¿Cuál de las redacciones del POV esta correcta? Te damos un momento para pensar tu respuesta:

- ✓ la primera reacción es correcta, en la segunda no existe revelación (“Insight

TECNICA: LISTADO DE PREGUNTAS



Existe una técnica que ayuda a definir bien el POV, es un “CHECK LIST” o “LISTADO DE PREGUNTAS”, las preguntas son: ¿Está centrado en el usuario, fundado una necesidad y es inspirador? ¿Es el resultado de varias entrevistas y observaciones, o sólo de una entrevista? ¿Qué es lo nuevo? Si aplicamos esta técnica el ejemplo, diremos que Sí a cada una de las preguntas, porque está centrado en el usuario, fundado en la necesidad que tiene, inspira para utilizar distintos materiales naturales, además es el resultado de varias entrevistas, y lo nuevo es hacer modelos innovadores, y con materiales que actualmente no se utiliza.

ACTIVIDADES:

REALIZA DE ACUERDO A TU PROYECTO QUE ESTAS REALIZANDO

- 1.-elabora un MAPA DE EMPATÍA, según el modelo anterior. Recuerda utilizar también colores, plumones, regla o cualquier material que tengas a tu alcance, en casa.
- 2.- elabora un dibujo similar al anterior. También tú harás tu persona. Después deberás terminar con las respuestas de tus entrevistas, con tranquilidad. Recuerda, en la práctica, las entrevistas las realizarán al volver del colegio hoy no, porque todos debemos cumplir la cuarentena
- 3.- Completa tu reto con tu propia frase.
- 4.- elaborar la pregunta que empiece con, ¿CÓMO PODRÍAMOS...? Toma un papel de cuaderno de reúso, o en tu cuaderno de Educación para el Trabajo, y escribe la pregunta completando con tu reto o producto. Recuerda que dicha pregunta debe tratar de abarcar la mayor cantidad de posibles respuestas o soluciones. ¡TÚ PUEDES!

