

II. Etapa de Creación (Aplicando Design Thinking):

1. Fase Empatizar de la metodología del Design Thinking:

- a. Escribimos nuevamente nuestro reto mejorado

Reto

- El reto o desafío planteado inicia con la pregunta ¿Cómo podríamos nosotros...?

El reto o desafío planteado inicia con la pregunta ¿Cómo podríamos nosotros...?	Sí
---	----

- El reto formulado da lugar a variadas alternativas de solución, no se centra en una única solución.

El reto formulado da lugar a variadas alternativas de solución, no se centra en una única solución	Sí
--	----

- b. Cuadro con los aspectos que le falta conocer para realizar el proyecto.

Lo que no sabemos y quisiéramos conocer más	Personas que por su labor nos pueden brindar información sobre lo que no sabemos o fuentes de internet

Organizador “Lo que quiero saber más sobre el reto inicial” con información recogida		
Lo que quiero saber más sobre el reto inicial	Fuente de la información	Información recogida

- c. Registro de las necesidades recogidas aplicando la técnica de la entrevista (entrevista cualitativa del Design Thinking).

Entrevistado	Entrevistador	Necesidades

- d. Registro de las necesidades recogidas aplicando la técnica de la observación (“La mosca en la pared”).

Observado	Observador	Necesidades

2. Fase Definir de la metodología del Design Thinking:

- a. Organizador elaborado, de lo que “quería saber más” de fuentes secundarias

Temáticas de lo que queremos saber más	Fuentes secundarias a revisar

- b. Listado de necesidades más frecuentes sobre lo que se pregunta , obtenidas por medio de la aplicación de alguna técnica.(**DE acuerdo a tu entrevista**)

Necesidades más frecuentes sobre lo que se pregunta	1.
	2.
	3.
	4.
	5.

- c. Listado de necesidades más frecuentes sobre lo que se observa, obtenidas por medio de la aplicación de alguna técnica. **(De acuerdo a tu observación mosca en la pared)**

Necesidades más frecuentes sobre lo que se observa	1.
	2.
	3.
	4.
	5.

- d. Problema definido con la técnica del Punto de vista (POV)

Usuario	+	Necesidad	+	Revelación/Insight
	Necesita		Porque	
Problema definido con la técnica: Point of View (POV) - Punto de vista				

- e. Nuevo reto o desafío redactado, considerando en el inicio de la pregunta ¿Cómo podríamos nosotros...?, que permita variadas alternativas de solución, teniendo en cuenta la información obtenida en la Fase Empatizar.

Nuevo reto o desafío
¿Cómo podríamos nosotros...?

3. Fase Idear de la metodología del Design Thinking

- a. Descripción del procedimiento seguido de acuerdo a la técnica de creatividad empleada para generar varias alternativas de solución.
- b. Alternativa de solución seleccionada obtenida por medio de la aplicación de alguna técnica seleccionada.

Criterio	Idea 1	Idea 2	Idea 3	Idea 4	Idea 5
Es viable: ¿Es económicamente viable?					

Es deseable: ¿Lo desean las personas?					
Es factible: ¿Es técnicamente factible?					
Total					

Tres alternativas de solución seleccionadas y jerarquizadas la primera será la que se abordará	
1	
2	
3	

Alternativa de solución seleccionada

4. Fase Prototipar de la metodología del Design Thinking:

- Representación gráfica de la idea seleccionada a nivel de boceto (Si se trata de un producto) a nivel de diagrama de flechas (si se trata de un servicio).

- Representación final del prototipo, con materiales reciclados, plastilina, cartones u otros (Si se trata de un producto) si se trata de un servicio, un diagrama de flechas.



- c. Representación mediante gráficos digitales (diseño digital o la programación mediante computadoras)



5. Fase Evaluar de la metodología del Design Thinking:

- Descripción del procedimiento de evaluación aplicado de acuerdo a la técnica de evaluación empleada, y fotografías del prototipo final con las mejoras realizadas en relación al prototipo inicial (en forma de comparativa un antes y un después).

6. Validando Hipótesis en el Modelo de negocio Lean Canvas

a. Completamos el siguiente cuadro

Problema	Solución	Propuesta de valor única	Ventaja especial injusta	Segmento de clientes
	Métricas clave		Canales	
Estructura de costos			Flujo de ingresos	
Punto de equilibrio: Precio definido:				

- Bloque de Problema definido
- Bloque de Segmento de clientes
- Bloque de Propuesta única de valor
- Bloque de Solución redactada
- Bloque de Canales de venta definidos
- Bloque de Flujo de ingresos (Como se obtendrá ingresos definido)
- Bloque de Estructura de costos (Punto de equilibrio y precio definido)
- Bloque de Métricas claves definidas

III. Etapa de Planificación

1. Inventario elaborado de los recursos con que se cuenta y los recursos o insumos con los que no se cuenta.

Recursos necesarios	¿Se cuenta?

2. Listado y descripción de las actividades que se realizarían para obtener los recursos que no se cuentan.

Recursos con que no se cuenta	Actividades que se realizarían para obtener los recursos con que no se cuentan

- Diagrama de Gantt elaborado como el plan de implementación del Producto Mínimo Viable (Anteriormente prototipo), Incluye actividades de elaboración del producto o servicio, marketing y ventas.

Tarea/Actividad	Inicio	Fin	Duración	Responsable	SEMANAS						
					1	2	3	4	5	6	7

IV. Etapa de Ejecución

- Listado elaborado de las actividades realizadas para obtener recursos, con su descripción.
(Incluir fotografías de las evidencias)

Actividades realizadas para obtener recursos	Breve descripción de la actividad

- Diagrama de Flechas elaborado, del proceso de producción o de servicio
- Afiches publicitarios elaborados con la técnica AIDA (Atención, interés, Deseo, Acción).
(Son 3 afiches)
- Logotipo, Isotipo e Isologotipo de la marca del producto o servicio

5. Video promocional del proyecto de emprendimiento elaborado, de 30 segundos, aplicando la técnica AIDA.

Link del video promocional

Guión del video	
A	
I	
D	
A	

6. Bloques del lienzo de modelo de negocio Lean Canvas validado

Problema	Solución	Propuesta de valor única	Ventaja especial injusta	Segmento de clientes
	Métricas clave		Canales	
Estructura de costos			Flujo de ingresos	

- Bloque de Problema definido
- Bloque de Segmento de clientes
- Bloque de Propuesta única de valor
- Bloque de Solución redactada
- Bloque de Canales de venta definidos
- Bloque de Flujo de ingresos (Como se obtendrá ingresos definido)
- Bloque de Estructura de costos (Punto de equilibrio y precio definido)
- Bloque de Métricas claves definidas

V.Etapa de Evaluación

- a. Listado de aspectos positivos que realizaron en la gestión del proyecto de emprendimiento.

Listado de aspectos positivos que se realizaron en la gestión del proyecto	1.
	2.
	3.
	4.
	5.

- b) Listado de actividades para mejorar las ganancias por las ventas del producto o servicio.

Listado de actividades para mejorar las ganancias por las ventas del producto o servicio	1.
	2.
	3.

	4.
	5.

- c) Listado de propuestas que realizarían para innovar el producto o servicio.

Listado de propuestas que realizarían para innovar el producto o servicio	1.
	2.
	3.
	4.
	5.

- d) Listado de lecciones aprendidas en el desarrollo del proyecto de emprendimiento.

Listado de lecciones aprendidas en el desarrollo del proyecto de emprendimiento	1.
	2.
	3.
	4.
	5.