

Descubriendo Nuestra Propuesta de Valor Única:

Emprende con Pensamiento Computacional

Tecnología e Informática | Pensamiento Computacional | Design Thinking

Descripción

En esta sesión, los estudiantes de tercer grado de secundaria explorarán el concepto de **propuesta de valor única**, una idea clave para cualquier emprendimiento y proyecto innovador. Comprenderán cómo identificar y comunicar aquello que hace especial y diferente a un producto o servicio, utilizando las herramientas del **pensamiento computacional** para estructurar sus ideas de forma creativa y lógica. Esta habilidad es fundamental no solo para el ámbito tecnológico y empresarial, sino también para la vida cotidiana, ya que les permitirá aprender a pensar desde la perspectiva del usuario y a resolver problemas con creatividad y análisis crítico.

A través de la metodología **Design Thinking**, los estudiantes se involucrarán en actividades prácticas que fomentan el trabajo colaborativo, el pensamiento crítico y el desarrollo de propuestas innovadoras, aplicables a contextos reales y cercanos a su entorno. Al finalizar, los jóvenes estarán preparados para diseñar una propuesta de valor clara y atractiva, base esencial para futuros proyectos y emprendimientos en el área de computación e informática.

Objetivos de Aprendizaje

- Analizar el concepto de propuesta de valor única y su importancia en emprendimientos y soluciones tecnológicas.
- Aplicar el método Design Thinking para identificar necesidades y definir una propuesta de valor centrada en el usuario.
- Crear ideas innovadoras que reflejen una propuesta de valor diferenciadora mediante actividades de ideación colaborativa.
- Evaluar y mejorar prototipos de propuestas de valor utilizando retroalimentación y pensamiento crítico.

Recursos Necesarios

- Proyector o pantalla para mostrar videos y presentaciones.
- Computadoras o tablets (1 por cada 2 estudiantes) con acceso a procesador de texto o presentaciones digitales.
- Hojas blancas tamaño carta y marcadores de colores (al menos 1 juego por grupo).
- Tarjetas o post-its para lluvia de ideas (varias por grupo).
- Ficha de trabajo impresa con actividades guiadas (1 por estudiante).
- Lista de cotejo impresa para evaluación (1 por docente).
- Video corto introductorio sobre propuesta de valor (3 minutos).
- Material para prototipado (cartulina, tijeras, pegamento, lápices de colores).

Requisitos Previos

- Conocimientos básicos sobre emprendimiento y características de productos o servicios.
- Habilidades previas en trabajo colaborativo y comunicación oral.
- Experiencia básica con herramientas digitales para creación de documentos o presentaciones.
- Familiaridad con conceptos básicos de pensamiento computacional como descomposición y análisis de problemas.

Actividades

Fase de Inicio

Tiempo estimado:

20 minutos

Propósito de la sesión:

Docente: Explica que exploraremos qué es una propuesta de valor única y por qué es fundamental para que cualquier producto o servicio tenga éxito, especialmente en la tecnología y emprendimiento. Destaca que aprenderán a pensar como diseñadores y emprendedores usando el pensamiento computacional.

Estudiantes: Escuchan y se preparan para participar activamente.

Activación de conocimientos previos:

Docente: Pregunta: “¿Pueden pensar en algún producto o aplicación que usen y que les guste mucho? ¿Qué creen que lo hace especial o diferente de otros similares?”

Estudiantes: Responden en plenaria, mencionando ejemplos y razones.

Motivación y enganche:

Docente: Presenta un dato curioso: “¿Sabían que empresas como Apple y Google deben tener una propuesta de valor muy clara para que millones de personas elijan sus productos? Hoy ustedes serán diseñadores de propuestas de valor únicas.”

Estudiantes: Se muestran interesados y motivados para participar.

Contextualización:

Docente: Conecta el tema con su vida diaria: “Cada vez que usan una app o algún gadget, están eligiendo productos con propuestas de valor claras. Aprenderán a crear su propia propuesta para un producto o servicio que les interese.”

Estudiantes: Reconocen la importancia del tema en su entorno.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado:

60 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Introduce brevemente las fases del Design Thinking: empatizar, definir, idear, prototipar y evaluar. Explica que trabajarán esas fases para diseñar una propuesta de valor única.

Actividad 1: Empatizar y Definir (20 minutos)

- **Objetivo:** Analizar necesidades del usuario para definir una propuesta de valor.
- **Instrucciones:**
 - **Docente:** Divide a los estudiantes en grupos de 3-4. Pide que piensen en un problema o necesidad que ellos o sus compañeros tengan en la escuela o comunidad relacionado con tecnología o informática.
 - Cada grupo entrevista rápidamente a 2 compañeros para entender su experiencia con ese problema.
 - Con base en la información, definen el problema y lo escriben en una hoja.
- **Organización:** Grupos de 3-4 estudiantes.
- **Producto:** Definición clara del problema o necesidad del usuario.
- **Rol del docente:** Observa y guía con preguntas como: “¿Qué problemas detectaron? ¿Cómo afecta a los usuarios? ¿Qué esperan mejorar?”
- **Tiempo:** 20 minutos.

Actividad 2: Idear Propuestas de Valor (20 minutos)

- **Objetivo:** Crear ideas innovadoras que respondan a la necesidad definida.
- **Instrucciones:**
 - **Docente:** Utilizando post-its, cada grupo realiza una lluvia de ideas para posibles soluciones que ofrezcan una propuesta de valor única.
 - Luego seleccionan la idea que más les guste y justifican por qué es diferente y valiosa para el usuario.
 - Escriben una frase corta que describa su propuesta de valor única.
- **Organización:** Grupos de 3-4 estudiantes.
- **Producto:** Frase de propuesta de valor única y justificación.
- **Rol del docente:** Facilita el proceso y pregunta: “¿Qué hace especial a su propuesta? ¿Por qué un usuario la elegiría?”
- **Tiempo:** 20 minutos.

Actividad 3: Prototipar y Evaluar (20 minutos)

- **Objetivo:** Representar visualmente la propuesta y recibir retroalimentación.
- **Instrucciones:**

- **Docente:** Los grupos crean un prototipo simple (dibujo, esquema o maqueta) de su propuesta de valor con materiales disponibles.
- Presentan su prototipo a otro grupo para recibir comentarios sobre claridad y atractivo.
- Reciben retroalimentación y ajustan su propuesta si lo consideran necesario.
- **Organización:** Grupos de 3-4 estudiantes, con intercambio entre grupos.
- **Producto:** Prototipo del producto o servicio con propuesta de valor y mejoras aplicadas.
- **Rol del docente:** Observa interacciones, fomenta preguntas críticas y ayuda a clarificar ideas.
- **Tiempo:** 20 minutos.

Diferenciación

- **Para estudiantes que terminan antes:** Invitarlos a diseñar una presentación digital breve (2 diapositivas) para mostrar su propuesta de valor.
- **Para estudiantes con dificultades:** Proveer ejemplos claros y apoyo individual para definir el problema y redactar la propuesta, usar preguntas guía más sencillas.

Transición

El docente conecta la actividad de evaluación con el cierre invitando a reflexionar sobre cómo su propuesta puede impactar positivamente a los usuarios y qué aprendieron del proceso.

Fase de Cierre

Tiempo estimado:

10 minutos

Síntesis

Docente: Pide a cada grupo compartir en voz alta una frase que resuma la propuesta de valor única que desarrollaron, mientras escribe en la pizarra las palabras clave que reflejan las ideas principales.

Estudiantes: Participan exponiendo y escuchando a sus compañeros.

Reflexión metacognitiva

- ¿Qué aprendí hoy sobre la importancia de una propuesta de valor única en el emprendimiento?
- ¿Cómo me ayudó el pensamiento computacional a organizar y mejorar mis ideas?
- ¿Qué parte del proceso Design Thinking fue la que más me gustó o me resultó útil?

Retroalimentación

Docente: Proporciona comentarios inmediatos, destacando fortalezas y sugiriendo mejoras para futuras propuestas. Reconoce el esfuerzo, la creatividad y el trabajo en equipo.

Transferencia

Docente: Explica que esta sesión es la base para futuros proyectos de emprendimiento y que las habilidades aprendidas se aplican en diseño de software, apps, y soluciones tecnológicas reales.

Tarea o reto

Docente: Propone que cada estudiante observe un producto o servicio que use en casa y escriba una breve propuesta de valor única, identificando qué lo hace especial.

Evaluación

Tipo de evaluación: Formativa durante la fase de desarrollo y sumativa en cierre con la presentación de propuestas y reflexiones.

Criterios de evaluación:

- Capacidad para definir claramente una necesidad o problema (relacionado con el objetivo de analizar).
- Creatividad y claridad en la creación de una propuesta de valor única (relacionado con el objetivo de crear).
- Aplicación efectiva de la metodología Design Thinking en la elaboración y mejora del prototipo (relacionado con el objetivo de aplicar y evaluar).
- Participación activa y trabajo colaborativo en equipo.

Instrumentos sugeridos:

- Lista de cotejo para evaluar cada criterio con indicadores claros.
- Observación directa durante actividades grupales.
- Ficha de trabajo entregada al final con propuestas y reflexiones.
- Autoevaluación y coevaluación guiada con preguntas específicas.

Evidencias de aprendizaje:

- Ficha de trabajo con definición de problema, propuesta de valor y prototipo.
- Participación en presentación y reflexión grupal.
- Respuestas escritas en las preguntas de reflexión.

Enriquecimientos

Inicio - Activar

Actividad para Activar Conocimientos Previos: "¿Qué hace único a un producto o servicio?"

Duración: 7 minutos

Objetivo: Conectar con el concepto de propuesta de valor única, identificando qué características hacen que un producto o servicio sea especial o diferente, para activar conocimientos previos y preparar a los estudiantes para el desarrollo del tema.

Descripción de la actividad:

- El docente inicia preguntando a los estudiantes: "¿Pueden mencionar un producto o servicio que les guste mucho y explicar por qué lo prefieren sobre otros similares?"
- Los estudiantes, en parejas, conversan rápidamente durante 3 minutos para identificar y anotar 2 o 3 razones que hacen que ese producto o servicio sea especial o diferente.
- Después, cada pareja comparte con el grupo una de sus razones mientras el docente las va escribiendo en el pizarrón o en una presentación digital, agrupándolas en categorías (por ejemplo: precio, calidad, diseño, utilidad, innovación, atención al cliente, etc.).
- Finalmente, el docente guía una breve reflexión preguntando: "¿Por qué creen que esas características hacen que un producto o servicio sea único para los consumidores? ¿Cómo creen que esto ayuda a que un negocio tenga éxito?"

Conexión con los objetivos de aprendizaje:

- La actividad incentiva el pensamiento crítico al analizar las razones por las cuales un producto o servicio es preferido.
- Se fomenta la creatividad y la expresión oral para compartir ideas y reflexionar en grupo.
- Prepara a los estudiantes para comprender el concepto de propuesta de valor única desde su experiencia cotidiana, facilitando el aprendizaje posterior en la sesión.