

# »» MANUAL DEL ESTUDIANTE

## SESIÓN 2



Design Thinking – CANVAS



Síguenos en nuestras redes sociales  
[@latincodeweek](#)



Estructura de los encuentros

90 min Duración

15 min  
Duración

Introducción

Arrancamos con juegos

30 min  
Duración

Bloque 1

Manos a la obra

30 min  
Duración

Bloque 2

Manos a la obra

15 min  
Duración

Cierre y re-convocar

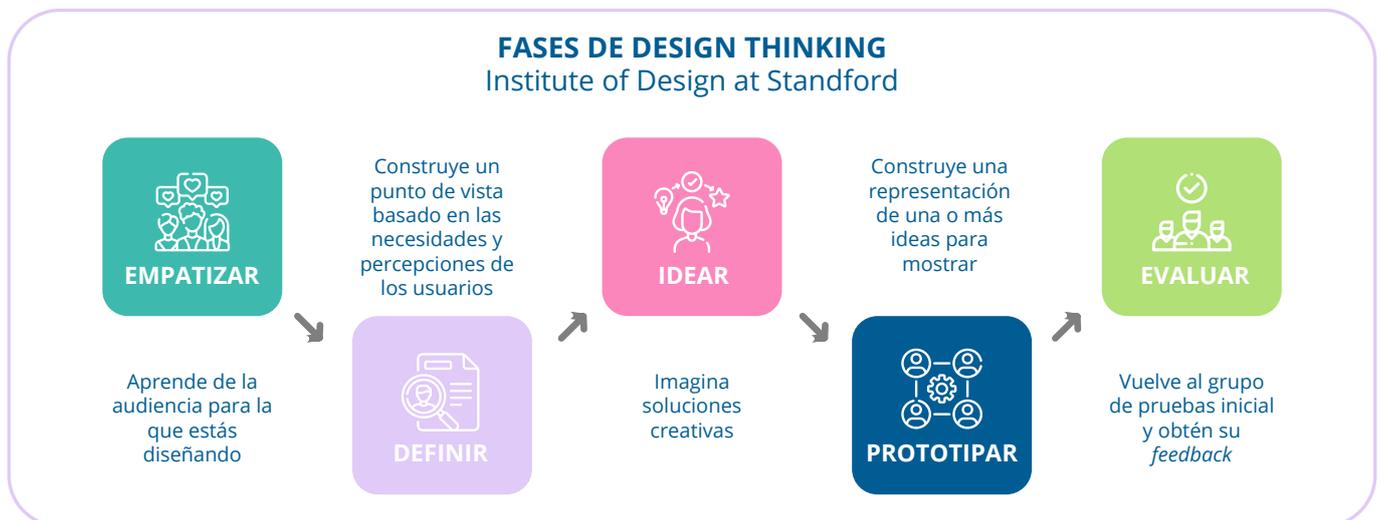
¿Cómo seguimos? Consigna de la semana

Encuentro #2

Design Thinking - CANVAS

*“Design Thinking es una metodología centrada en el usuario que está orientada para ofrecer soluciones mediante la descomposición de un problema complejo en partes pequeñas para poder analizarlo, explorar las posibilidades de lo que podría ser, probar los resultados y crear soluciones.”*

Esta metodología está muy instalada en los procesos creativos y es importante que sepamos que se implementa por etapas.



Más información sobre Design Thinking:

[Link: "Design Thinking para educadores"](#)

[Link: "What Design Thinking Could Be"](#)

[Link: "Design Thinking - Doreen Lorenzo"](#)

[Link: "Tales of creativity and play - Tim Brown"](#)

[Link: "Guía Design Thinking para principiantes"](#)

[Link: Innovación centrada en las personas - EduCaixa](#)

Veamos algunos ejemplos existentes:

Volkswagen 1

Link: "La escalera musical"



Preguntas para empezar a pensar:

- *¿Qué les pareció el video?*
- *¿Cuál creen que es la problemática que busca resolver?*
- *¿Quién es el público objetivo al que apunta la solución?*
- *¿Piensan que es una solución efectiva? ¿Por qué? ¿Qué otras soluciones más tradicionales se podrían haber intentado para trabajar sobre la misma problemática? ¿Les parece que es una idea superadora? ¿por qué?*
- *Si tuvieran que decir, ¿cuáles creen que serían las 3 características principales que hacen única a esta solución?*
- *¿Cuáles son los recursos utilizados en la solución planteada?*
- *¿Cómo podrían medir el impacto de la solución para saber si fue efectiva o no?*
- *¿Qué opinan del video en cuanto a presentación de la solución? ¿Es efectiva la comunicación de la misma? ¿Se entiende el aporte a la problemática de la propuesta?*

Otro ejemplo:

Volkswagen 2

Link: "El tacho infinito"

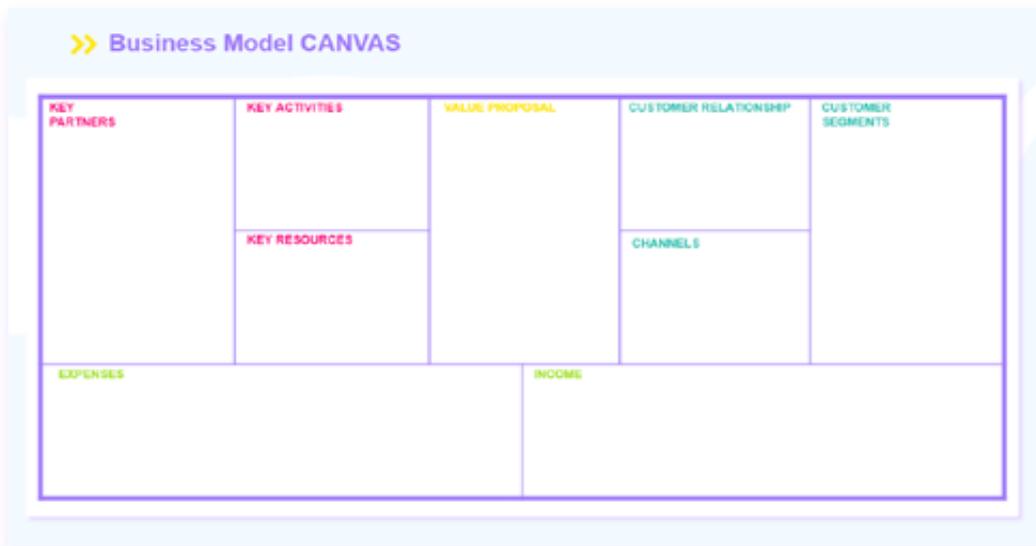


Bloque 2

Canvas & Canvas B

El modelo **CANVAS** es una metodología que se utiliza para plasmar una idea, estructurada en 9 pasos de modo de desarmar de forma muy sencilla y rápida los elementos fundamentales que hay que tener en cuenta para implementar tu proyecto/solución.

CANVAS  
Model



- Segmento de cliente: Para determinar tu “mercado” pregúntate a quién le creas valor, a quién le resuelve un problema tu solución.
- Oferta de valor de valor (solución): Es fundamental entender el problema que ayudas a solucionar.
- Canales: Identifica el medio por el que vas a hacer llegar la propuesta de valor a tu segmento de clientes objetivo.
- Relación con clientes: Reflexiona sobre el tipo de relación que tienes con tus clientes.
- Flujo de ingresos: De dónde proviene el dinero.
- Recursos clave: Pueden ser físicos, económicos, humanos o intelectuales.
- Actividades clave: Es a lo que se dedica tu empresa/proyecto.
- Asociaciones clave: Enumera los actores con los que necesitas trabajar para hacer posible el funcionamiento del modelo de negocio.
- Estructura de costos: Luego de analizar lo anterior reflexiona sobre los costos que tiene tu empresa.

Pueden mirar este video para profundizar en los conceptos:

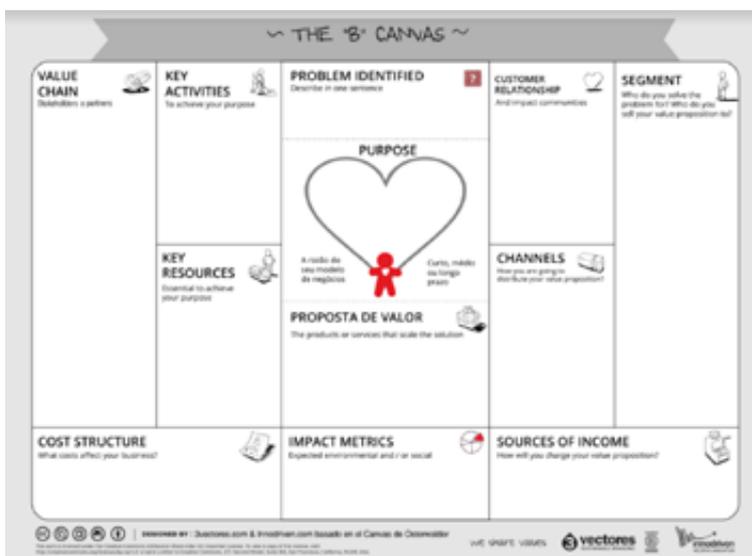
Video: "Work from home"

En la parte derecha del **CANVAS** (Clientes, Propuesta de Valor, Fuente de Ingresos, Relación con los clientes y Canales) se encuentran todos los elementos que tienen relación directa con el mercado, lo "externo". Mientras que del lado izquierdo (actividades claves, recursos claves, asociaciones claves y estructura de costos) están los factores "internos" vinculados con el funcionamiento de la empresa.

**Tip:** Si bien no es determinante se recomienda completar primero la parte derecha del CANVAS.

Este modelo funciona muy bien para crear soluciones y empresas, pero no se ajusta tanto para resolver problemáticas sociales o proyectos de impacto social, razón por la cual se muestra la variantes **CANVAS B**.

**CANVAS B**  
 Model



Link: Canvas B

Ambos modelos, si bien son similares, plantean algunos cambios. La columna central del CANVAS tradicional tiene solo Propuesta de Valor poniendo todo el foco en la solución que queremos generar. Pero para programas sociales y proyectos con impacto social se recomienda enfocarse en el problema ya que el objetivo es, en definitiva, intentar resolverlo, aunque tengamos que cambiar nuestra Propuesta de valor/Solución, mil veces.

Desafío: ¿Cómo completarías el Canvas B de la “escalera musical”?

Te dejamos una posible solución:

**CANVAS B:** Escalera musical

- Segmento: *Adultos, jóvenes, niños, gente que viaje en subte*
- Problema identificado: *Sedentarismo, falta de tiempo para ejercitar, obesidad, salud en general*
- Propósito: *Mejorar hábitos y prácticas cotidianas de forma saludable*
- Propuesta de Valor: *Escalera musical*
- Canales: *Medio de transporte masivo*
- Relación con clientes: *Dinámica, lúdica, divertida*
- Fuente de ingresos: *Publicidad, gobierno*
- Recursos clave: *Parlantes, sensores, lugar físico propicio*
- Actividades clave: *Generar instancias de ejercitación en espacios no convencionales*
- Cadena de valor: *Gobierno (áreas de salud y transporte y espacio público)*
- Estructura de costos: *Costo de parlantes, sensores, señalización*

Desafío:

- *Buscar alguna propuesta existente vinculada a la problemática elegida y compartirla en redes sociales de @latincodeweekorg*
- *Completar el CANVAS o CANVAS B de tu problema/idea.*  
*En este encuentro apenas vimos como se completa, ahora les pedimos que se tomen el tiempo de completarlo a conciencia y que se centren, sobre todo, en la etapa de definir y “empatizar” con el problema antes de pensar soluciones, una vez definirlo el problema, lo demás es más sencillo de completar.*