

## Universidad Tecnológica del Perú

# Detectives de Benchmarking y Tu propuesta de Valor.

Para el curso de Diseño de Productos y Servicios.

Luis Huatay Salcedo. Garcia Chumpitaz Cindel Roxell. Díaz Benítez, Fernando Raúl. Quispe Fernandez, Bryan Alexander.

9 de mayo de 2025

Sección 44698

Mg. Marcos Teodoro Yerren Huima



## 1. Detectives de Benchmarking

En esta actividad aplicaremos la técnica de benchmarking para identificar oportunidades de mejora en la experiencia de usuario de una aplicación digital. Para ello, realizaremos una comparación entre productos.

#### **Producto:**

#### $Sala\ de\ estudios\ SS$

Dirigido a estudiantes enfocado en el servicio de la reserva de salas de estudio. La aplicación permite a los estudiantes reservar salas de estudio en la universidad, facilitando la gestión del tiempo y el espacio para el estudio.

#### 1.1. Cuadro comparativo de productos

Competencia: Starbucks - Bembos

| Producto         | Público<br>objetivo | Principales<br>funciones                            | Fortalezas                                      | Debilidades  | Valor<br>diferenciador                  |
|------------------|---------------------|---|---|--|---|
| Sala de estudios | Estudiantes         | Reserva<br>inteligente por<br>disponibilidad        | Solicitud de<br>servicios externos;<br>gratuito | Salas limitadas;<br>aire<br>acondicionado<br>compartido;<br>espacio reducido | Gratis frente a la<br>competencia       |
| Starbucks        | Público general     | Venta de<br>productos y<br>servicio de<br>cafetería | Atención rápida;<br>ambiente<br>atractivo       | Sin pizarras; sin<br>computadoras;<br>internet lento                         | Experiencia<br>cuidada y<br>consistente |
| Bembos           | Público general     | Comida rápida;<br>opción de<br>almuerzo             | Precios accesibles;<br>menú variado             | Ambiente ruidoso;<br>no propicio para<br>el estudio                          | Espacios<br>recreativos para<br>niños   |

Cuadro 1: Comparación de productos y su propuesta de valor ajustada



### 2. Actividad 2: "Tu Propuesta, Tu Valor"

Para estudiantes

que necesitan

salas / espacio de estudios

nuestra solución es

sistema de reservas

que ofrece reservar salas de estudio

a diferencia de

mayor cantidad de servicios

porque enfocado a estudiantes

#### **Producto Final:**

Nuestro producto final va dirigido a estudiantes universitarios que necesitan acceder y reservar espacios de estudio. Nuestra solución es un sistema de reservas en línea que ofrece confirmación instantánea y gestión de disponibilidad en tiempo real, a diferencia de las plataformas genéricas con múltiples servicios dispersos, porque está diseñado específicamente para optimizar la experiencia de estudio.



Figura 1: Modelo de Lean Canvas