

# INTEGREADOR 1

INGENIERIA DE SISTEMA



UNIVERSIDAD  
TECNOLÓGICA  
DEL PERÚ

**Ina. Erick Nuñez T.**

# LOGRO

- Al finalizar el curso el estudiante tendrá la capacidad de planificar, diseñar y solucionar una situación problemática de la carrera en un contexto básico determinado, siguiendo un proceso claro

# Contenido

## Proyecto Individual

Planificación  
(informe )

Diseño y Prototipo  
(informe y código fuente)

Desarrollo del producto  
(informe y código fuente)



## Proyecto Grupal

Planificación  
(informe)

Diseño y Prototipo  
(informe y código fuente)

Desarrollo del producto  
(informe y código fuente)



UNIVERSIDAD  
TECNOLÓGICA  
DEL PERÚ

Ina. Erick Nuñez T.

# Evaluación

Peso	10%	10%	10%	20%	20%	30%
	Entregable 1	Entregable 2	Entregable 3	Entregable 4	Entregable 5	Entregable 6
	Semana 5	Semana 10	Semana 15	Semana 11	Semana 13	Semana 17

Cada entregable se compone de producto y su sustentación

# . Etapas del proyecto



Planificación



Diseño de Aplicación



Desarrollo de la  
aplicación

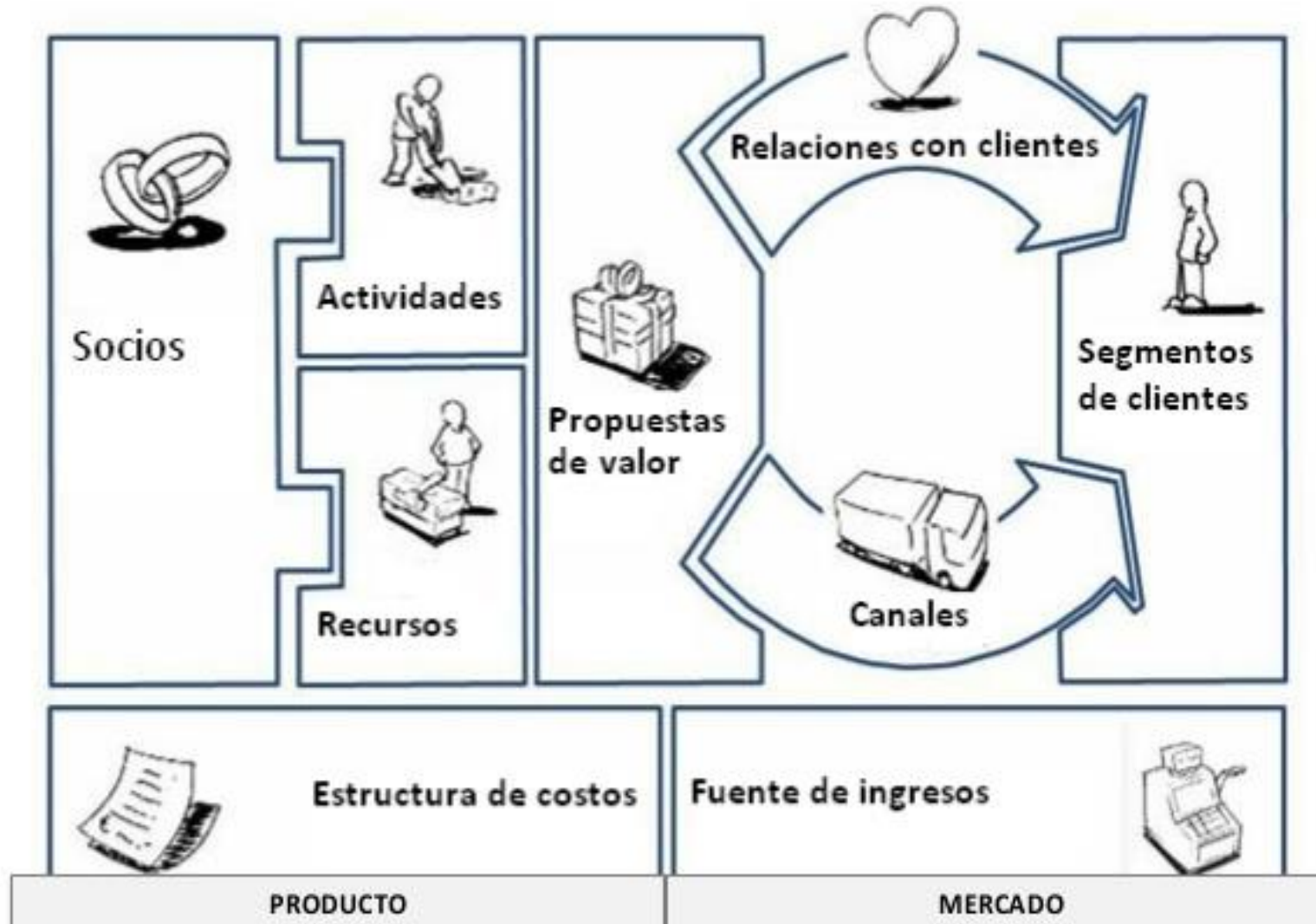


# LOGRO Semana 1

- Al finalizar la sección el alumno aprenderá y utilizar el lienzo del modelo de negocio LEN CANVAS para explicar la manera de crear y obtener valor de un negocio.



# MODELO DE NEGOCIO – CANVAS



LEN CANVAS



UNIVERSIDAD  
TECNOLÓGICA  
DEL PERÚ

Ina. Erick Nuñez T.



# Propuesta de valor



Piensa en la suma de beneficios que la empresa ofrece a sus clientes, mas que en los productos o servicios que ofrecerás.



¿ QUE VALOR ENTREGAMOS AL CLIENTE?



¿ CUÁL DE LOS PROBLEMAS DE NUESTROS CLIENTES ESTAMOS SOLUCIONANDO?



¿QUÉ NECESIDAD ESTAMOS SATISFACIENDO?





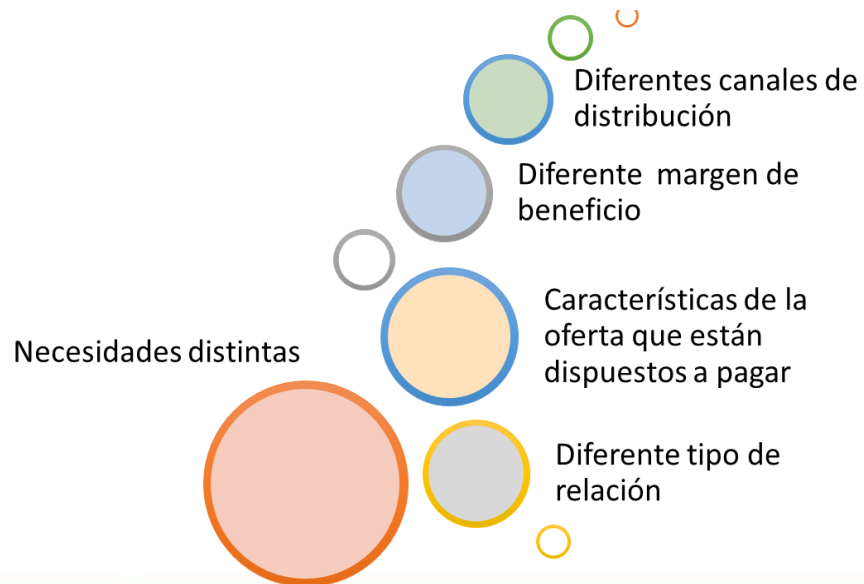
# Cliente



Define uno o varios segmentos de cliente a los que nos dirigiremos.

Encuentra los nichos de mercado.

Para cada segmento identifique :




¿PARA QUIÉN ESTAMOS  
CREANDO VALOR?



¿QUIÉN SON NUESTROS  
CLIENTES MÁS IMPORTANTES?



Relación con el cliente

 Tipo de relaciones que se pueden establecer con el cliente.

Relaciones humanas

Relaciones personales dedicadas: KAM

Auto servicio

Servicio automatizado

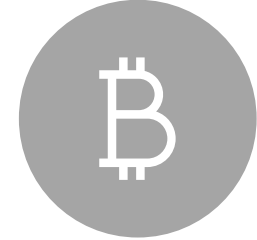
Communitis

CO-creación

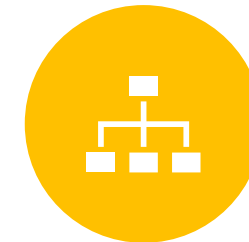
# Relación con el cliente



¿QUÉ TIPO DE RELACIÓN QUEREMOS ESTABLECER Y MANTENER NUESTRO CLIENTE?



¿CÓMO DE COSTOSO ES?



¿CÓMO DE INTEGRADO ESTÁ CON EL RESTO DE NUESTRO MODELO DE NEGOCIO?



UNIVERSIDAD  
TECNOLÓGICA  
DEL PERÚ

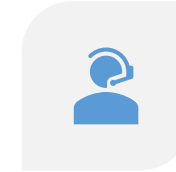
Ina. Erick Nuñez T.



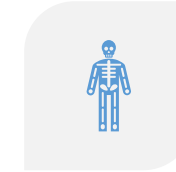
Describe como comunica y llegar al segmento de clientes para entregarles la propuesta de valor.

Los interfaces con el cliente son: comunicación, distribución y canales de ventas.

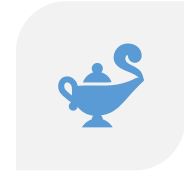
# Canales



¿POR QUÉ CANALES  
PREFIEREN MIS  
CLIENTES SEAN  
CONTACTADOS?



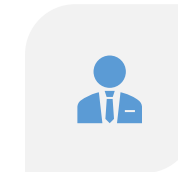
¿CÓMO ESTAMOS  
CONTACTANDO CON  
ELLOS AHORA?



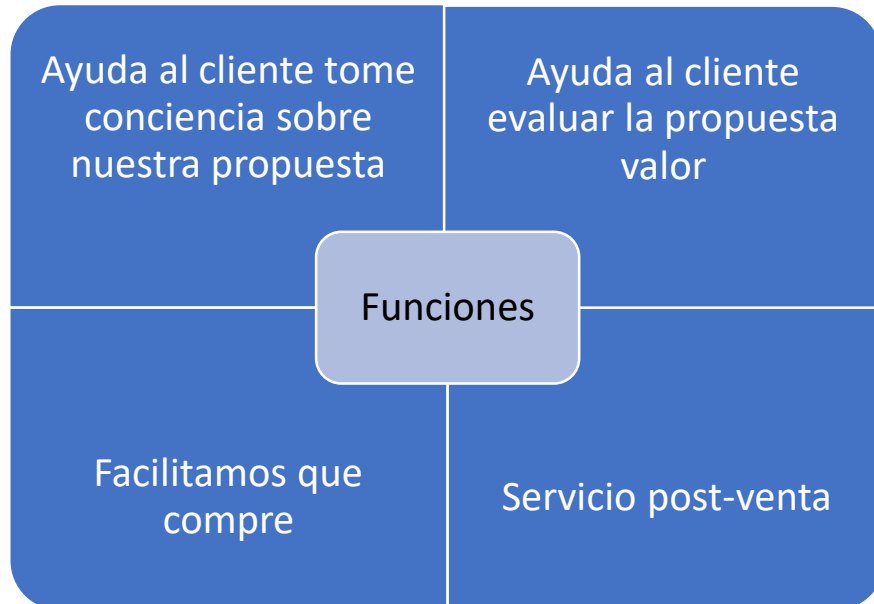
¿CUÁL ES EL CANAL  
QUE MEJOR  
FUNCIONA?



¿CUÁN ES EL MAS  
EFICIENTE-COSTOS?



¿CÓMO LOS  
INTEGRAMOS CON LA  
ROUTINA DE LOS  
CLIENTES?





Ingresos

## Tipos de ingreso

Pago de una vez

Recurrente y post venta

## Manera de genera ingreso

Por objeto

Por servicio

Suscripción

Préstamo, renting, leasing

Licencias

Intermediación

anunciantes

## Mecanismos para fijar precio

Precio fijo : lista, características de la oferta, por segmento del mercado

Precio dinamico : negociación, subasta, yild, mercado

# Ingresos



¿Por qué propuestas de valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?



¿por qué están pagando actualmente?



¿Cómo están pagando actualmente?



¿Cómo preferirían pagar?



¿Cuál es el porcentaje de cada línea de ingreso respecto a los ingresos totales?

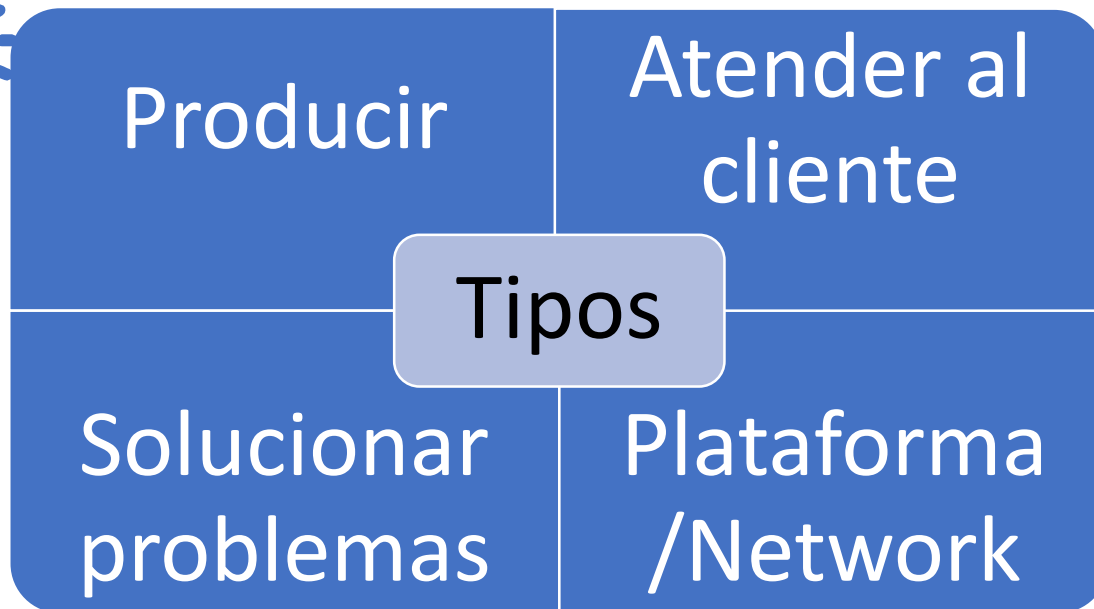


UNIVERSIDAD  
TECNOLÓGICA  
DEL PERÚ

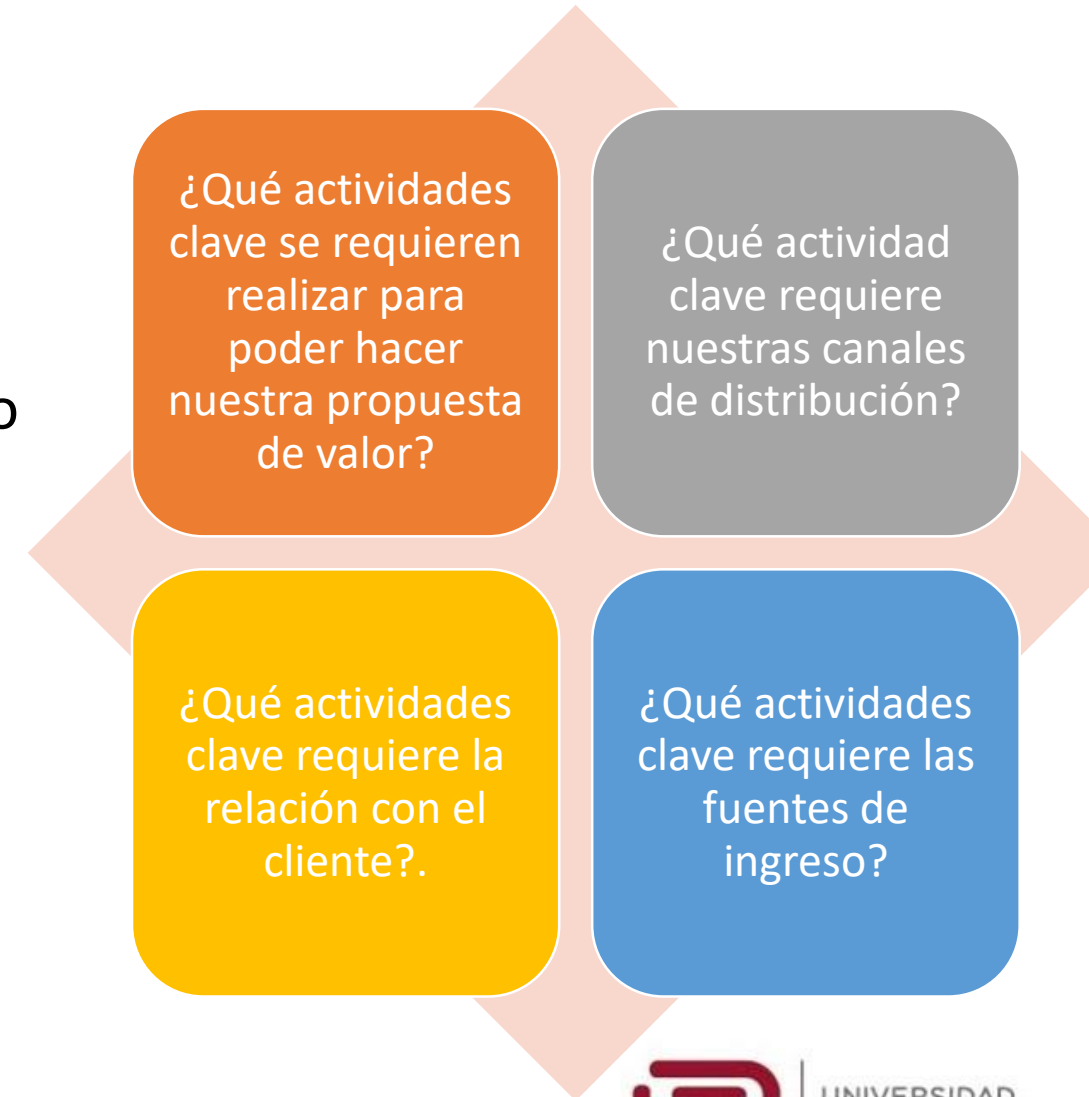
Ina. Erick Nuñez T.



Describe las actividades más importantes de que debe realizar la empresa para su modelo de negocio funcione.

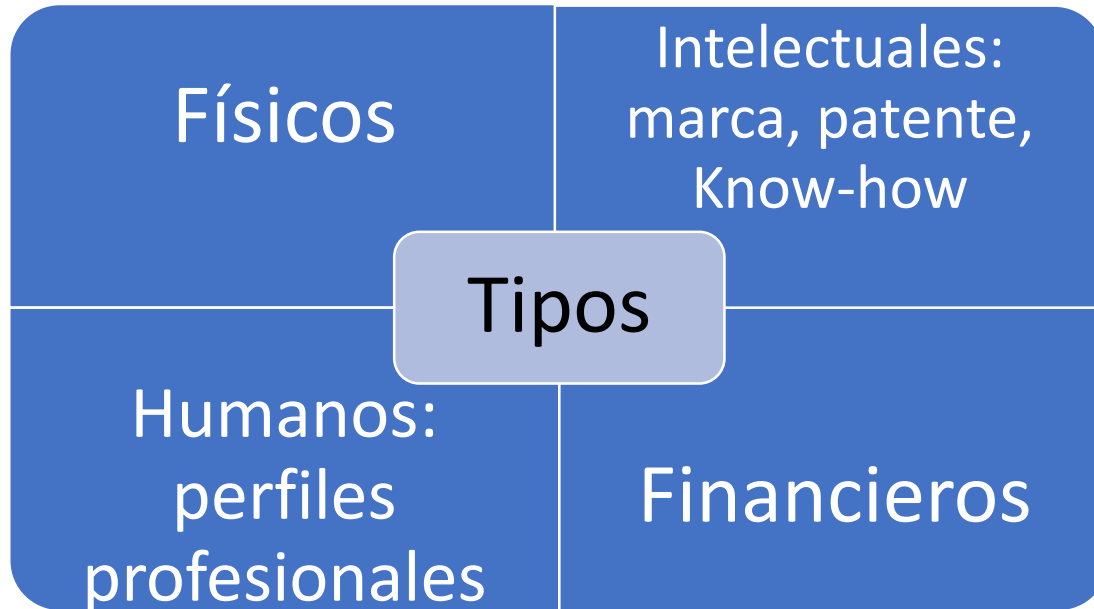


# Actividades clave

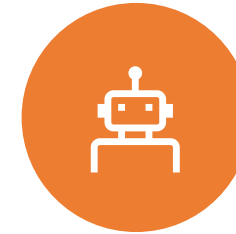




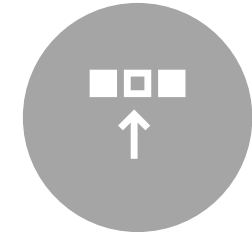
Describe **los activos** más importantes de que debe realizar la empresa para su modelo de negocio funcione.



# Recursos clave



¿QUÉ RECURSOS CLAVE  
REQUIERE NUESTRA  
PROPUESTA DE VALOR?



¿QUÉ RECURSOS CLAVE  
REQUIEREN NUESTROS  
CANALES DE DISTRIBUCIÓN?




¿QUÉ RECURSOS CLAVE  
REQUIEREN LA RELACIÓN  
CON EL CLIENTE?



¿QUÉ RECURSOS CLAVE  
REQUIEREN LAS FUENTES DE  
INGRESO?





 Describe **el network** de los proveedores y socios que hace que el modelo de negocio funcione. Para optimizar su negocio, reducir riesgos y adquirir recursos clave:

### Tipo de relación

- Alianzas estratégicas con no competidores
- Alianzas con competidores
- Joint-ventura: poner marcha nuevos negocios
- Alianzas con proveedores para asegurar activos

### Motivación

- Optimizar economía a escala.
- Reducir riesgos e incertidumbre.
- Adquirir un particular activos o recursos.

# Socios clave



¿QUIÉN SON NUESTROS SOCIOS CLAVE?



¿QUIÉN SON NUESTROS PROVEEDORES?



¿CUÁLES SON LOS RECURSOS CLAVES QUE ESTAMOS ADQUIRIENDO DE LOS SOCIOS?



¿CUÁLES SON LAS ACTIVIDADES CLAVE QUE HACEN LOS SOCIOS?



UNIVERSIDAD  
TECNOLÓGICA  
DEL PERÚ

Ina. Erick Nuñez T.



Costos

Describe **el network** de los proveedores y socios que hace que el modelo de negocio funcione. Para optimizar su negocio, reducir riesgos y adquirir recursos clave:

## Modelos

Cost driven: Reducir costos en donde sea posible

Value driven: se centra en crear valor al cliente

## Características

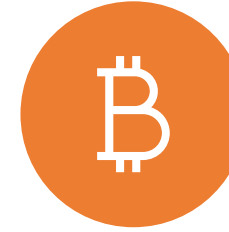
Costos fijos

Costos variables

Economía de escala

Economía de almacén

## Costos



¿CUÁLES SON LOS COSTOS MÁS IMPORTANTES DE NUESTRO MODELO DE NEGOCIO?



¿CUÁLES SON LOS RECURSOS CLAVE MÁS CAROS?



¿CUÁLES SON LAS ACTIVIDADES CLAVE MÁS CARAS?

# Ejercicio



Desarrollar un Len canvas de un negocio que ud. Conozca siguiendo la plantilla.



Utilice la plantilla que se encuentra en nuestra plataforma Canvas.



Subirlo al foro y comentar el LEN CANVAS de un compañero por lo menos-



UNIVERSIDAD  
TECNOLÓGICA  
DEL PERÚ

**Ina. Erick Nuñez T.**

# Proyecto Individual

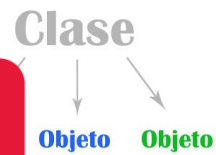
- Características del Proyecto Individual.
- Ideas para el proyecto.
- Etapas del proyecto

# · Características del Proyecto Individual



Solucionar un problema Real.

Aplicación de ciencias.



Programación  
Orientada a Objetos.



# Ideas para proyecto individual

- Calcular la hora de muerte de una persona.
- Aplicación para calcular el tiempo y temperatura para el proceso de secado a vapor en una empresa de reciclaje de cartón.
- Aplicativo para calcular el tiempo optimo de congelamiento para una empresa industrial.
- Aplicativo para calcular cantidad de luminarias necesarias según el uso de una habitación.
- Aplicativo para calcular el tiempo optimo de secado del café.
- Aplicativo para cotizar el costo de materiales para construcciones de forma irregular (especificar que formas).
- Aplicación para calcular la distancia de anclajes de una torre de alta tensión.



# Perfil de mi proyecto individual



En una hoja Word escribiremos el perfil del proyecto que vamos a desarrollar indicando lo siguiente.



Probable título.



Breve descripción



Concepto de ciencias que se utilizara



UNIVERSIDAD  
TECNOLÓGICA  
DEL PERÚ

Ina. Erick Nuñez T.

# Gracias

---

**Lo que sabemos es una gota de  
agua; lo que ignoramos es el  
océano (Isaac Newton)**