


PROYECTO DE INNOVACIÓN

ACTIVIDAD N° 06

"MERCADO"

Alumnos:	1.- Bolivar Huachaca Alexander					
	2.- Calla Mamani Aldo					
	3.- Fernandez Bernal Aldo					
	4.- Turpo Huillcara Gustavo Luis					
	5.- Uscca Chullo Denis					
Grupo	:	D	Docente: Cerrón Salcedo Juan			Nota:
Semestre	:	3				
Fecha de entrega	:	27	06	18	Hora:	

	PROYECTO DE INNOVACIÓN		Nro. DD-106	
			Página 1	
ACTIVIDAD 4:			MODELO DE NEGOCIO	
Nota:	App./Nom.:	Fecha:	Grupo	Actividad. Nº
			04	

I. OBJETIVOS:

1. Ser capaz de construir un discurso sintético en el que se comunique de manera creíble y empática la propuesta de valor que representa el producto o servicio.
2. Mejorar el discurso mediante una sistemática de validación con diferentes tipos de públicos.
3. Entender el mecanismo de mercado como verdadera herramienta de validación de una propuesta de valor.
4. Saber valorar de forma objetiva otras propuestas de valor.

II. DESARROLLO DEL CRITERIO 1:

1. Ser capaz de construir un discurso sintético en el que se comunique de manera creíble y empática la propuesta de valor que representa el producto o servicio.

LAS PREGUNTAS CLAVE DEL DISCURSO DEL EMPRENDEDOR

Responded de forma secuencial a todas las preguntas para construir vuestro discurso del emprendedor:

NECESIDADES:

- ¿Qué necesidades o problemas no resueltos cubre nuestra propuesta?
Localización de la mochila cuando la perdamos o nos la roben, recarga de batería de celular mientras nos movilizamos.
- ¿Para qué tipos de clientes o usuarios?
Estudiantes en general, ya sean de institutos o universidades, ya que ambos portan con una laptop o una Tablet.
- ¿Qué importancia tiene el problema o la necesidad para el potencial usuario de nuestra solución? (es decir, ¿qué valor puede otorgar a nuestra propuesta?)
El valor de nuestra propuesta es muy grande, porque si ponemos el caso de estudiantes de Tecsup un 70% cargan la batería de su celular en las instalaciones de Tecsup, por otro lado, el horario de salida para alumnos de 3er semestre en adelante es después de las 5 pm y dado que a partir de esa hora cualquier estudiante puede ser asaltado.

APROXIMACIÓN:

- ¿Cómo vamos a ofrecer nuestra solución a los clientes o usuarios?
La forma más óptima de ofrecer nuestro producto sería dando a conocer sus principales fortalezas del mismo
- ¿Cómo nuestra solución resuelve específicamente un problema o satisface una necesidad no cubierta?
Bueno dando como ejemplo “una vez perdida la mochila tu por medio de una aplicación en tu Smartphone puedes localizarla”.
- ¿De qué forma diferente o única vamos a hacer que suceda?
Una manera óptima de dar a conocer nuestro producto sería a través de publicidad en celulares.

ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

BENEFICIOS:

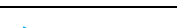
- ¿Qué beneficios concretos aporta nuestra propuesta?
Evita robos y la molestia de estar buscando un tomacorriente para cargar la batería del celular.
- ¿Cómo garantizaremos su sostenibilidad económica?
El costo de producción no sobrepasará el costo de venta, además en ocasiones se realizarán implementaciones a la mochila que aporten nuevos gadgets que en costo por compras en cantidad resulta más barato, por lo que de esta manera se garantizará la sostenibilidad económica.

COMPETIDORES:

- ¿Qué competencia existe?
Una empresa, pero se dedica a realizar mochilas antirrobo.
- ¿Qué otras soluciones alternativas resuelven el mismo problema o satisfacen la misma necesidad?
En nuestro caso implementamos un cargador solar y un localizador.
- ¿Qué existo han tenido y por qué? ¿Qué aporta nuestra propuesta respecto a la de esas alternativas (si existen)? ¿Por qué nuestra solución puede ser mejor apreciada por aquellos usuarios o clientes a que nos dirigimos?
Éxito mínimo ya que solo fue la eliminación de los cierres de la mochila para colocar uno oculto. Nuestra propuesta será mejor ya que no necesitaremos eliminar los cierres y con el localizador GPS será más fácil ubicarlo.

GANCHO:

- Mensaje claro y conciso a modo de “gancho” comunicativo capaz de causar impacto y ser fácilmente recordado.
“Si tus cosas seguras quieres comprar esta mochila debes”

 <div>TECSUP <small>Pasión por la Tecnología</small></div>	PROYECTO DE INNOVACIÓN			Nro. DD-106	
				Página 3	
ACTIVIDAD 4: MODELO DE NEGOCIO					
Nota:	App./Nom.:	Fecha:	Grupo	Actividad. N°	04

VERSIÓN INICIAL DEL DISCURSO DEL EMPRENDEDOR

¿Les ha ocurrido alguna vez que se sienten inseguros en la calle o hasta en su centro de estudios por perder su mochila y ser víctimas de robo de la misma?

Pues a nosotros sí, por eso hemos decidido crear una mochila con un localizador GPS de mediano alcance el cual nos permitirá obtener la ubicación de nuestra mochila, además de que esta tiene implementado en la parte externa una celda fotovoltaica que nos ayudará en momentos difíciles para recargar la batería de nuestro móvil de manera más cómoda en los largos viajes a pie desde nuestros hogares hasta el centro de estudios, si no os gusta esta forma de utilizar la energía renovable, dicha celda puede conectarse a una batería que puede cargarse desde un tomacorriente para cargar vuestro celular en diferentes lugares.

III. DESARROLLO DEL CRITERIO 2:

- Mejorar el discurso mediante una sistemática de validación con diferentes tipos de públicos.

VALORACIÓN DEL DISCURSO DEL EMPRENDEDOR

Cada vez que expongáis el discurso escribid de forma sintética tres comentarios positivos y tres negativos tanto para el fondo (qué decimos) como para la forma (cómo lo decimos).

ELEMENTOS POSTIVOS		ELEMENTOS NEGATIVOS	
FONDO	FORMA	FONDO	FORMA
Versión 1		Versión 1	
1. Problema no tan frecuente.	1. Preciso.	1. El sistema de ubicación depende totalmente de la señal que brinda la zona.	1. No hubo material de apoyo.
2. De cierta manera esto me interesa.	2. Llama la atención en los primeros momentos.	2. La mochila sería más pesada.	2. Ejemplos muy extensos.
3. Confortable en algunos aspectos.	3. Mensaje claro.	3. ¿La conexión con el tomacorriente no sería muy corta o muy larga?	3. No fomenta la participación del público.
Versión 2		Versión 2	
1. Buen aprovechamiento de energías renovables.	1. Anima a colaborar en este proyecto.	1. Los equipos electrónicos pueden mojarse cuando lave mi mochila.	1. No pude entenderlo en algunas partes.
2. El tamaño de la celda es adecuado.	2. Recalca detalles totalmente necesarios.	2. El equipo electrónico sería difícil de extraer de la mochila.	2. No hubo un buen cierre.
3. El sistema parece confiable.	3. Claro	3. Poca información sobre el estado de la batería interna.	3. El gancho que utilizaron no es de mi agrado.
Versión 3		Versión 3	
1. De cierta manera esto me interesa.	1. Las posturas son adecuadas.	1. Idea poco original, ya existen estas mochilas, pero son poco conocidas en nuestra ciudad.	1. No terminé en el tiempo indicado.
2. Me agrada la ubicación de la celda.	2. Bien explicado	2. Existe el riesgo de que ocurra algún accidente con la batería en el interior.	2. Mala vocalización y actitud cansada.
3. El circuito es compacto.	3. Ejemplos cotidianos y verdaderos.	3. Sistema electrónico muy sensible.	3. Tartamudea en ocasiones.

ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

IV. DESARROLLO DEL CRITERIO 3:

3. Entender el mecanismo de mercado como verdadera herramienta de validación de una propuesta de valor.

VALORACIÓN DE LOS DISCURSOS Y DE LOS PRODUCTOS/SERVICIOS

EQUIPO 1		EQUIPO 4	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Comentarios: Como estudiante de secundaria no necesito tal seguridad.	Comentarios: Me parece muy interesante ya que si extravió mi mochila con el sensor GPS podría localizarla en un instante.	Comentarios: Si te pones en mi caso en mi mochila solo tengo folletos de mis cursos preuniversitarios y no necesitaría una mochila tan sofisticada.	Comentarios: Su producto me parece interesante dado que el cargador portátil sería útil ya que donde estudio carece de tomacorrientes.
Votos:	Votos:	Votos:	Votos:
EQUIPO 2		EQUIPO 5	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Comentarios: Cosa que si la mochila tiene GPS si te roban al toque lo encuentras.	Comentarios: el cargador portátil solar es interesante porque es una forma de ahorrar energía	Comentarios: Bueno yo llevo constantemente documentación importante y por lo tanto su producto me parece muy útil.	Comentarios: Su cargador portátil me parece una fantástica idea ya que me movilizo constantemente y el llevarlo conmigo me ayudaría a poder cargar mi celular en ocasiones urgentes
Votos:	Votos:	Votos:	Votos:
EQUIPO 3		EQUIPO 6	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Comentarios: como adulto de la 3era edad sería un gasto insulso en mí, pero en mi nieto sería fantástico ya que él se encuentra en 4to semestre universitario.	Comentarios: como deben saber no se mucho sobre esos aparatejos, pero me parece muy interesante el GPS para localizar la mochila en caso de pérdida o robo.	Comentarios: Claro que es muy útil, sin embargo no todo el mundo puede cotizar semejante mochila ya que asumo que su costo es elevado.	Comentarios: Pero mirándolo desde otro punto tiene bastantes beneficios, su localizador GPS y su cargador portátil, el cual me salvaría en ocasiones claves
Votos:	Votos:	Votos:	Votos:

ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04


V. DESARROLLO DEL CRITERIO 4:

4. Saber valorar de forma objetiva otras propuestas de valor.

EQUIPO 1		EQUIPO 4	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Votos:	Votos:	Votos:	Votos:
EQUIPO 2		EQUIPO 5	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Votos:	Votos:	Votos:	Votos:
EQUIPO 3		EQUIPO 6	
Discurso	Producto o servicio	Discurso	Producto o servicio
Votos:	Votos:	Votos:	Votos:

LA PROPUESTA DE VALOR:

Actualmente nuestra propuesta es fabricar mochilas comunes y corrientes, las cuales portaran con localizadores GPS y un cargador portátil solar, aparte de ser muy eficientes en caso de portar objetos de valor dentro de la mochila, a través de las encuestas realizadas se determinó que una vez finalizado el producto debería expandirse en maletas y carteras ya que en el sector empresariales ya no se hace uso de mochilas.

	PROYECTO DE INNOVACIÓN		Nro. DD-106	
			Página 6	
ACTIVIDAD 4:				
MODELO DE NEGOCIO				
Nota:	App./Nom.:	Fecha:	Grupo	
			Actividad. Nº	04
<p>VI. <u>OBSERVACIONES (describir los hechos más importantes, problemas, o errores generados en esta experiencia)</u></p> <p>1.- Se especificó que nuestro público sería personas que estudian que usan mochilas en sus centros de estudio, pero se observó que se podría implementar los sistemas de GPS y cargador a maletines o bolsos.</p> <p>2.- Se presentaron varios impertinentes al momento de hacer una entrevista a personas desconocidas.</p> <p>3.- Se nos dio a entender lo tedioso que resultaría fabricar este producto por parte de los entrevistados.</p> <p>4.- Pudimos observar el descontento de muchas personas al pensar que este producto sería caro.</p> <p>5.- Por parte de estudiantes pre universitarios no resulta muy viable hacer publicidad para ese sector de estudiantes.</p> <p>VII. <u>CONCLUSIONES (si se cumplieron los objetivos acordes a los criterios y comparar y analizar los resultados si existe alguna investigación experimental en el trabajo en campo o desarrollado en clase.)</u></p> <p>1.- Se desarrollaron diversos aspectos en cuando a la redacción de nuestra propuesta de valor final que se creó.</p> <p>2.- Fuimos capaces de construir un discurso sintético en el que se comunique de manera creíble y empática la propuesta de valor que representa nuestro producto o servicio.</p> <p>3.- Mejoramos el discurso de manera sistemática de validación con diferentes tipos de públicos.</p> <p>4.- Se entendió que el mecanismo de mercado actúa como herramienta de validación de una propuesta de valor.</p> <p>5.- Supimos valorar de manera objetiva otras propuestas de valor.</p>				