

# PROYECTO DE INNOVACIÓN

## ACTIVIDAD N° 06

### "MERCADO"

<b>Alumnos:</b>		<b>1.- Apaza Rivera, Marco Antonio</b> <b>2.- Ortega Castro, Marcos Rubén</b> <b>3.- Ramos Llano, Jhosep Daniel</b> <b>4.- Ugarte Condori, Jose Carlos</b>			
<b>Grupo</b>	:	<b>C4</b>			<b>Nota:</b>
<b>Semestre</b>	:	<b>3</b>			
<b>Fecha de entrega</b>	:	--	--	--	

## 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 siguientes preguntas para construir vuestro discurso del emprendedor.

**NECESIDADES:**

- ¿Qué necesidades o problemas no resueltos cubre nuestra propuesta?
- ¿Para qué tipo/s de cliente/s o usuario/s?
- ¿Qué importancia tiene el problema o la necesidad para el potencial usuario de nuestra solución? (es decir, ¿qué valor puede otorgar a nuestra propuesta?)

**APROXIMACIÓN:**

- ¿Cómo vamos a ofrecer nuestra solución a los clientes o usuarios?
- ¿Cómo nuestra solución resuelve específicamente un problema o satisface una necesidad no cubierta?
- ¿De qué forma diferente o única vamos a hacer que suceda?

**BENEFICIOS:**

- ¿Qué beneficios concretos aporta nuestra propuesta?
- ¿Cómo garantizamos su sostenibilidad económica?

**COMPETIDORES:**

- ¿Qué competencia existe?
- ¿Qué otras soluciones alternativas resuelven el mismo problema o satisfacen la misma necesidad?
- ¿Qué éxito 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 los que nos dirigimos?

**GANCHO:**

Mensaje claro y conciso a modo de "gancho" comunicativo capaz de causar impacto y ser fácilmente recordado.

**Necesidades:**


¿Qué necesidades o problemas no resueltos cubre nuestra propuesta?


La molestia de huecos en las carreteras y la inseguridad de un accidente ante curvas peligrosas.

¿Para qué tipo/s de cliente/s o usuario/s?

Clientes que dispongan de automóviles

¿Qué importancia tiene el problema o la necesitada para el potencial usuario de nuestra solución?  
(es decir ¿Qué valor puede otorgar a nuestra propuesta?)

	<b>PROYECTO DE INNOVACIÓN</b>		Nro. DD-106	
			Página 2	
ACTIVIDAD 4:				
<b>MODELO DE NEGOCIO</b>				
Nota:	App./Nom.:	Fecha:	Grupo	
			Actividad. Nº	04
<p>Es un problema muy importante y frecuente, porque en Arequipa el clima es variado, lluvias y también hay temblores originando huecos en las carreteras y estas no se solucionan de inmediato.</p> <p>Aproximación:</p> <p>¿Cómo vamos a ofrecer nuestra solución a los clientes?</p> <p>Primero iremos con anuncios en boletas y luego pondremos en Facebook, ya que esta plataforma virtual es usada por el 99% de la población.</p> <p>¿Cómo nuestra solución resuelve específicamente un problema o satisface una necesidad cubierta?</p> <p>Nuestro producto se trata de la suspensión electromagnética, ayudando a que el automóvil no tenga un desbalance ocasionando un posible accidente o en el caso de las molestias de huecos este no tendrá variaciones en su nivel, reduciendo el impacto o teniendo una caída.</p> <p>¿De que forma diferente o única vamos a hacer que suceda?</p> <p>Implementando a todo tipo de auto de acuerdo a las especificaciones del cliente.</p> <p>Beneficios:</p> <p>¿Qué beneficios aporta nuestra propuesta?</p> <p>La comodidad del transporte y seguridad.</p> <p>¿Cómo garantizamos su sostenibilidad económica?</p> <p>Dando garantías al momento de comprar, también podrá comprar en cuotas a su preferencia.</p> <p>Competidores:</p> <p>¿Qué competencia existe?</p> <p>General Motors y Daimler</p> <p>¿Qué otras alternativas resuelven el mismo problema o satisfacen la misma necesidad?</p> <p>No existe empresa en Arequipa que solucione este problema actualmente</p> <p>¿Qué existo han tenido y por qué? ¿Qué aporta nuestra propuesta respecto a la de esas alternativas (si existe)? ¿Por qué nuestra solución puede ser mejor apreciada por aquellos usuarios o clientes a los que nos dirigimos?</p> <p>No hay empresas en Arequipa por eso seremos los primeros en hacerlo para solucionar los problemas mas frecuentes, tomando en consideración a las personas que se molestan por las carreteras con huecos y a esas personas que conducen para transportar sus productos a otros lugares del país pasando por carreteras con curvas peligrosas con un barranco, nosotros les brindares seguridad.</p> <p>Gancho:</p> <p>Dándole suspensión a tu seguridad para que no caiga en peligro.</p>				

	<b>PROYECTO DE INNOVACIÓN</b>		Nro. DD-106	
			Página 3	
ACTIVIDAD 4:			<b>MODELO DE NEGOCIO</b>	
Nota:	App./Nom.:	Fecha:	Grupo	Actividad. Nº
			04	
<p>           Versión inicial del discurso del emprendedor:         </p> <p>           Nuestro producto solucionara varios problemas dentro de estos están las molestias de huecos en las carreteras y la inseguridad de un accidente ante curvas peligrosas cualquier persona que posea un automóvil podrá implementárselo a su auto.         </p> <p>           Los huecos y curvas peligrosas son un problema muy importante y frecuente, porque en Arequipa el clima es variado, lluvias y también hay temblores originando huecos en las carreteras y estas no se solucionan de inmediato.         </p> <p>           Nuestro primero obstáculo fue de cómo hacerles de su conocimiento este producto en el mercado, pues primero iremos con anuncios en boletas y luego pondremos en Facebook, ya que esta plataforma virtual es usada por el 99% de la población.         </p> <p>           Al tener contacto el cliente por medio nuestros anuncios o recomendaciones tal vez no tengan un conocimiento de nuestro producto, por eso se habilitara las consultas y en la oficina de venta se dará charlas informativas donde se explicara sobre la suspensión electromagnética y sobre que este producto ayuda al automóvil a que no tenga un desbalance ocasionando un posible accidente o en el caso de las molestias de huecos este no tendrá variaciones en su nivel, reduciendo el impacto o teniendo una caída.         </p> <p>           Si es que alguna persona piensa que no le podría servir este producto para su auto se le explicara que este implemento es adaptable a todo tipo de auto de acuerdo a las especificaciones del cliente.         </p> <p>           El beneficio que nuestro producto brinda es de comodidad y seguridad, también que si el cliente se preocupa por su situación económica nosotros habilitaremos una extensa garantía al momento de comprar, también podrá comprar en cuotas a su preferencia.         </p> <p>           Nuestro producto no es nuevo ya lo desarrolla General Motors y Daimler, pero no existe empresa en Arequipa que produzca esto y solucione este problema actualmente, por eso seremos los primeros en hacerlo para solucionar los problemas más frecuentes, tomando en consideración a las personas que se molestan por las carreteras con huecos y a esas personas que conducen para transportar sus productos a otros lugares del país pasando por carreteras con curvas peligrosas con un barranco, nosotros les brindares seguridad.         </p>				

ACTIVIDAD 4:

**MODELO DE NEGOCIO**

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

**III. DESARROLLO DEL CRITERIO 2:**

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 POSITIVOS				ELEMENTOS NEGATIVOS			
FONDO		FORMA		FONDO		FORMA	
Versión 1		Versión 1		Versión 1		Versión 1	
1	Problema real	1	Claro e innovador	1	El sistema es complicado	1	Análisis deficiente
2	Nadie piensa en el ahorro	2	Bien explicado	2	Abría competencia	2	Falta de información
3	Idea innovadora	3	Se nota que os gusta	3	Innovación deficiente	3	Poco creíble
Versión 2		Versión 2		Versión 2		Versión 2	
1	Solución real	1	Información concreta	1	Análisis deficiente	1	Información deficiente
2	Reducción de daños	2	Bien explicado	2	Idea poco original	2	No convincente
3	Mejora considerable	3	Convincente	3	Competencia considerable	3	Bien competente
Versión 3		Versión 3		Versión 3		Versión 3	
1	Estructura concreta	1	Análisis acertado	1	Posibles defectos	1	Algunas dudas
2	Instalación sencilla	2	Cómoda	2	Ensamblaje complejo	2	Complejo
3	Utilización sencilla	3	Bien explicado	3	Cientela específica	3	No convincente

ACTIVIDAD 4:

**MODELO DE NEGOCIO**

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

**IV. DESARROLLO DEL CRITERIO 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**

Se realizó exposiciones al menos a 10 personas por foro

<b>EQUIPO 1</b>		<b>EQUIPO 4</b>	
<b>Discurso</b>	<b>Producto o servicio</b>	<b>Discurso</b>	<b>Producto o servicio</b>
Comentarios: Estructura concreta	Comentarios: Mejora considerable pero poco creíble	Comentarios: Regularmente creíble	Comentarios: Gran innovación pero deficiente
Votos: 7	Votos: 8	Votos: 7	Votos: 6
<b>EQUIPO 2</b>		<b>EQUIPO 5</b>	
<b>Discurso</b>	<b>Producto o servicio</b>	<b>Discurso</b>	<b>Producto o servicio</b>
Comentarios: Regularmente ensayado Un poco complicado	Comentarios: La realización del producto es considerablemente complicada	Comentarios: Solución concreta	Comentarios: Solución identificada correctamente
Votos: 4	Votos: 8	Votos: 5	Votos: 6
<b>EQUIPO 3</b>		<b>EQUIPO 6</b>	
<b>Discurso</b>	<b>Producto o servicio</b>	<b>Discurso</b>	<b>Producto o servicio</b>
Comentarios: Complejo y concreto	Comentarios: La necesidad muy bien identificada y la solución muy concreta	Comentarios: Análisis complejo	Comentarios: Es un poco complicado de entender
Votos: 7	Votos: 6	Votos: 7	Votos: 6

ACTIVIDAD 4:

**MODELO DE NEGOCIO**

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

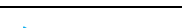
**V. DESARROLLO DEL CRITERIO 4:**

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

***PUNTUACIÓN DE LOS DISCURSOS Y DE LOS PRODUCTOS/SERVICIOS***

<b>EQUIPO 1</b>		<b>EQUIPO 4</b>	
<b>Discurso</b>	<b>Producto o servicio</b>	<b>Discurso</b>	<b>Producto o servicio</b>
Votos: Obtuvimos un 80% de aprobación	Votos: Hemos generando confianza con el cliente	Votos: Organizamos roles para cada un 50%	Votos: Hicimos encuestas para los clientes
<b>EQUIPO 2</b>		<b>EQUIPO 5</b>	
<b>Discurso</b>	<b>Producto o servicio</b>	<b>Discurso</b>	<b>Producto o servicio</b>
Votos: Logramos la propuesta que iniciamos	Votos: Ganamos convenios con otras empresas	Votos: Logramos una aprobación del cliente con la maqueta de 60%	Votos: La maqueta resolvió las inquietudes del cliente
<b>EQUIPO 3</b>		<b>EQUIPO 6</b>	
<b>Discurso</b>	<b>Producto o servicio</b>	<b>Discurso</b>	<b>Producto o servicio</b>
Votos: Marketing usamos para generar ingresos	Votos: Lograremos gran cantidad de ventas del producto	Votos: Las ventas a los clientes se incrementarán	Votos: El producto se realizó fuerte y resistible



 <div>TECSUP</div> <div>Pasión por la Tecnología</div>	PROYECTO DE INNOVACIÓN			Nro. DD-106		
				Página 7		
ACTIVIDAD 4:  MODELO DE NEGOCIO						
Nota:	App./Nom.:	Fecha:	Actividad. Nº	04		

#### LA PROPUESTA DE VALOR

En cuanto a los resultados obtenidos después del arduo trabajo en la presentación, explicación y demostración de nuestro producto aún en fase de proyecto, hemos descubierto tanto aquellas cosas a perfeccionar como aquellas que debemos resaltar más, ya que son fuertes que no debemos abandonar, por ende nuestra propuesta es:

"Generar un producto cuyas características sean comprensibles y atractivas al uso del cliente, cuando se hable de él no se toma mucha dificultad en comprender qué es y cómo funciona, a los clientes cuyo respaldo se haga presente, resaltarle su importancia para esta empresa y para nuestro producto, ser más innovativos siempre buscar una nueva forma de mejora, así como recolectar las falencias que pueda tener cada cliente, esto trayendo en sí soluciones no visibles en el trayecto de construcción, innovar, mejorar, satisfacer al cliente y avanzar más".


La suspensión es un término y un objeto bajo el uso de un amortiguador cuyo conocimiento es casi total, la primera mejora gracias a encuestas de mercado es innovar en cuanto a su movimiento y programación por medio de electrónica y por medio de eléctrica hallar las mejoras para su funcionamiento como ahorro de energía, nos concentramos más ahora que nuestro "amortiguador electromagnético" sea algo que llame la necesidad de nuestro público que es conformado por el sector de transporte y maquinaria pesada del país, aquellos que un desperfecto en el equilibrio de su equipo trae grandes problemas, estamos aquí presentado aquí una mejora a algo que ya existe, dejando de lado los términos de la neumática e hidráulica, términos más mecánicas, en cambio nos fijaremos en lo eléctrico, nuestro rubro actual.

La suspensión electromagnética será mas accesible al público, será comprensible en cuanto a su funcionamiento y a su uso, demostrará mejoras de rendimiento como de ahorro, innovará en un campo descentralizado debido a que su única manera actual de conseguir es más simplista y solo hallado en la capital de nuestro país, lo que trae también progreso es la descentralización, que sea accesible a todo el país es un ideal máximo.

#### VI. OBSERVACIONES (describir los hechos más importantes, problemas, o errores generados en esta experiencia)

- 1.- Se descubrió que nuestro producto no es el único que hay, existen algunas empresas que crean esta implementación, pero nosotros seremos los primeros en hacerlo en Arequipa.
- 2.-Nuestro producto no solo tendrá como objetivo la comodidad, también este tendrá como objetivo a la seguridad de los clientes.
- 3.- Se tuvo que preguntar a compañeros y/o amigos para saber sus opiniones sobre nuestro discurso.
- 4.- Se tuvo en cuenta a personas que quieren adquirir el producto, pero tienen miedo por su situación económica, brindándoles opciones y soluciones.
- 5.- Crear un producto nuevo en Arequipa no lo único que se debe hacer, si no también debimos tener un plan de venta para que este tenga una demanda impresionante.



	<b>PROYECTO DE INNOVACIÓN</b>		Nro. DD-106	
			Página 8	
ACTIVIDAD 4:				
<b>MODELO DE NEGOCIO</b>				
			Grupo	
Nota:	App./Nom.:	Fecha:	Actividad. Nº	04
<p><b>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></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fuimos capaces 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.</li> <li>2. Se mejoro el discurso mediante una sistemática de validación con diferentes tipos de públicos.</li> <li>3. Se entendió el mecanismo de mercado como verdadera herramienta de validación de una propuesta de valor.</li> <li>4. Se pudo valorar de forma objetiva otras propuestas de valor.</li> <li>5. Se entendió la forma de como formas un discurso de emprendimiento, partiendo desde preguntas, luego en borrador y por fin el acabo del discurso que se dará frente audición para tener valoraciones y arreglar algunos vacíos que halla.</li> </ol>				