


PROYECTO DE INNOVACIÓN

ACTIVIDAD N° 06

"MERCADO"

<i>Alumnos:</i>	<p><i>1.- Cáceres Riveros, Roger Percy</i></p> <p><i>2.- Galindo Oviedo, Joseph Alfredo</i></p> <p><i>3.- Mendoza Aguilar, Elard Alonso</i></p> <p><i>4. – Bernabé Huanca, Jean Piero</i></p> <p><i>5.- Sánchez Polanco, Bruno</i></p>			
<i>Grupo</i>	: <i>A - B</i>			<i>Nota:</i>
<i>Semestre</i>	: <i>III</i>			
<i>Fecha de entrega</i>	:		<i>Hora:</i>	

	PROYECTO DE INNOVACIÓN			Nro. DD-106	
				Página 1	
ACTIVIDAD 4: MODELO DE NEGOCIO					
Nota:	App./Nom.:	Fecha:	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.

NECESIDADES

- ¿Qué necesidades o problemas no resueltos cubre nuestra propuesta?
El principal problema que resuelve nuestra propuesta es que ayuda a las persona cuando se encuentran desorientadas del lugar donde están.
- ¿Para qué tipos de clientes o usuarios?
Para las que cuenten con un Smartphone que vendrían a ser un gran porcentaje de la población.
- ¿Qué importancia tiene el problema o la necesidad para el potencial usuario de nuestra solución? (es decir, ¿Qué valor puede otorgar a nuestra propuesta?)
Nos da la oportunidad de mejorar algunos servicios ya brindados como "Google Maps", etc.

APROXIMACION

- ¿Cómo vamos a ofrecer nuestra solución a los clientes o usuarios?
Indicando todas los puntos a favor que tenemos de nuestro lado, tales como la mejora de las App's y mayor cobertura de las zonas de nuestra ciudad.
- ¿Cómo nuestra solución resuelve específicamente un problema o satisface una necesidad no cubierta?
La esencia de nuestro producto esta en la sencillez, que uno puede ubicarse mejor desde el donde se encuentre actualmente al lugar donde se quiere llegar
- ¿De qué forma diferente o única vamos a hacer que suceda?
Investigando acerca de los lugares turísticos de Arequipa.

	PROYECTO DE INNOVACIÓN			Nro. DD-106	
				Página 2	
ACTIVIDAD 4: MODELO DE NEGOCIO					
Nota:	App./Nom.:	Fecha:	Actividad. Nº	04	

BENEFICIOS

- ¿Qué beneficios concretos aporta nuestra propuesta?
Apoya a la población Arequipeña y residentes.
- ¿Cómo garantizamos su sostenibilidad económica?
Esta propuesta no necesita de mucho dinero de inversión.

COMPETIDORES

- ¿Qué competencia existe?
Como antes ya se mencionó la competencia son las aplicaciones ya conocidas como Waze, Google Maps, entre otras.
- ¿Qué otras soluciones alternativas resuelven en el mismo problema o satisfacen la misma necesidad?
En realidad, la idea es innovadora, ya que se presenta como una herramienta adicional al tipo de mapas convencionales.
- ¿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 aquéllos 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.

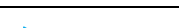
“Con cityphy llegar a tu destino ya no será un problema”

- **VERSION INICIAL DES DISCURSO DEL EMPRENDEDOR:**

Si usted está cansado de visitar los mismos lugares turísticos y quiere conocer nuevos lugares en nuestra ciudad pero no sabe cómo llegar.

Tenemos la solución a su problema, con nuestra App usted tendrá el acceso a las direcciones de los lugares más visitados en Arequipa y no solo eso, también si se encuentra desorientado y no sabe dónde está ubicado entonces utilice la App que le servirá de gran ayuda a encontrar una ruta.

Cabe destacar que la App es una opción viable si necesita más ayuda para orientarse mejor pero no es necesario.


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

ELEMENTOS POSITIVOS		ELEMENTOS NEGATIVOS	
FONDO	FORMA	FONDO	FORMA
Versión1	Versión1	Versión1	Versión1
Innovador	Claro y preciso	Varía un poco la idea de diagramas	Será explicativo de las dos maneras.
Añade un método digital	Puntual con lo añadido	No será de un momento para otro.	Puede tardarse en campañas
Dirigido para todo público	Transparente con el cliente	La información no es tan clara para algunos	Palabras o ideas de usuarios que van dirigido solo a turismo.
Versión2	Versión2	Versión2	Versión2
Fácil de usar	No necesita mucho tiempo para entenderlo	No todos lo consideran un método tan fácil	Algunos no vieron jamás un Excel
Se piensa en el turismo así como los habitantes	Base del servicio	No se especificaba algunos puntos de usuarios	Algunas cosas se omitieron por tiempo
Idea valorada por algunos usuarios	Basada en las necesidades de las personas.	Algunas personas no están tan conformes	Las ideas no han sido bien explicadas
Versión3	Versión3	Versión3	Versión3
La utilización	Fácil y seguro	Tiene cierta competencia	Otras aplicaciones ofrecen servicio casi similar
Para todas las personas	Una solución rápida	Al principio no seremos la primera opción	Factor de las demás competencias
No tiene costo	Fácil de descargar	No estará disponible en todos los países	Solo en el lugar de origen por el momento


	PROYECTO DE INNOVACIÓN		Nro. DD-106	
			Página 4	
ACTIVIDAD 4:			MODELO DE NEGOCIO	
Nota:		App./Nom.:	Fecha:	Grupo
			Actividad. N°	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
<small>COMENTARIOS</small> <i>Poco preciso, muy extenso</i>	<small>COMENTARIOS</small> <i>Muy irrealista</i>	<small>COMENTARIOS</small> <i>Falto fluidez al hablar</i>	<small>COMENTARIOS</small> <i>Común, nada innovador</i>
VOTOS	VOTOS	VOTOS	VOTOS
EQUIPO 2		EQUIPO 5	
DISCURSO	PRODUCTO O SERVICIO	DISCURSO	PRODUCTO O SERVICIO
<small>COMENTARIOS</small> <i>Conciso. Sencillo y claro</i>	<small>COMENTARIOS</small> <i>Innovador y completo</i>	<small>COMENTARIOS</small> <i>Claro, convincente</i>	<small>COMENTARIOS</small> <i>No es innovador, presenta muchos obstáculos</i>
VOTOS	VOTOS	VOTOS	VOTOS
EQUIPO 3		EQUIPO 6	
DISCURSO	PRODUCTO O SERVICIO	DISCURSO	PRODUCTO O SERVICIO
<small>COMENTARIOS</small> <i>Breve pero confuso</i>	<small>COMENTARIOS</small> <i>Interesante, sin embargo, no se entendió bien</i>	<small>COMENTARIOS</small> <i>Aburrido, demasiado extenso</i>	<small>COMENTARIOS</small> <i>Poco común, innovador.</i>
VOTOS	VOTOS	VOTOS	VOTOS

	PROYECTO DE INNOVACIÓN			Nro. DD-106			
				Página 5			
ACTIVIDAD 4:							
MODELO DE NEGOCIO							
Nota:		App./Nom.:		Fecha:		Grupo	
						Actividad. Nº	04

V. DESARROLLO DEL CRITERIO 4:

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

5. VALORACIÓN DE LOS DISCURSOS Y DE LOS PRODUCTOS SERVICIOS


EQUIPO 1		EQUIPO 4	
DISCURSO	PRODUCTO O SERVICIO	DISCURSO	PRODUCTO O SERVICIO
VOTOS	VOTOS	VOTOS	VOTOS
2	1	3	3
EQUIPO 2		EQUIPO 5	
DISCURSO	PRODUCTO O SERVICIO	DISCURSO	PRODUCTO O SERVICIO
VOTOS	VOTOS	VOTOS	VOTOS
5	5	5	3
EQUIPO 3		EQUIPO 6	
DISCURSO	PRODUCTO O SERVICIO	DISCURSO	PRODUCTO O SERVICIO
VOTOS	VOTOS	VOTOS	VOTOS
3	4	2	3

LA PROPUESTA DE VALOR

Hay muchas personas que en el diario vivir tienen dificultades para llegar a su destino, en especial cuando no somos de la ciudad en la que estamos (turistas) "Cityphy" ofrece una solución ideal y sencilla desde un aplicativo móvil para celulares y tabletas.

"Cityphy" es una herramienta que revoluciona el uso convencional de los mapas y la manera de llegar a tu destino, la aplicación asigna por defecto un código a la posición en la que te encuentras, así como a las calles aledañas y el lugar a donde deseas llegar, de un modo ordenado, lógico, y sencillo de modo tal que puedas llegar a tu destino sin perderte.

Es accesible a el publico en general y brinda un gran aporte a las agencias de viajes y turismo, así como a las demás personas.

	PROYECTO DE INNOVACIÓN			Nro. DD-106	
				Página 6	
ACTIVIDAD 4: MODELO DE NEGOCIO					
Nota:	App./Nom.:	Fecha:	Actividad. Nº	04	

En el mercado no existe una aplicación similar, “Cityphy” es innovadora, completa y sencilla, ocupa poco espacio en tu smartphone y puedes usarla donde quieras.

Con Cityphy, no tendrás problemas para llegar a tu destino.

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

1.- Nos fue algo complicado por un momento comprender el criterio 2 pero se logró llevar a cabo la tarea.

2.- Observamos que para un proyecto sea cual sea siempre es necesario obtener algunos parámetros.

3.- Nos dimos cuenta que hay competencia, pero nuestras ofertas nos diferencian

4.- Para poder brindar nuestro producto es necesario comunicarlo con el futuro usuario.

5.- Las opiniones de los usuarios hacen posible cualquier trabajo.

VII. 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.)

1.- Se planteó un discurso base, sobre el cual se hizo una evaluación critica para mejorarlo.

2.- Se conocieron y se evaluaron las necesidades que suplen el producto propuesto

3.- Se Evaluó críticamente las presentaciones de los discursos y los productos.

4.- Se realizó una lluvia de ideas para mejorar el discurso final.

5.- Se hizo uso de los recursos de los laboratorios anteriores para lograr nuestro objetivo.